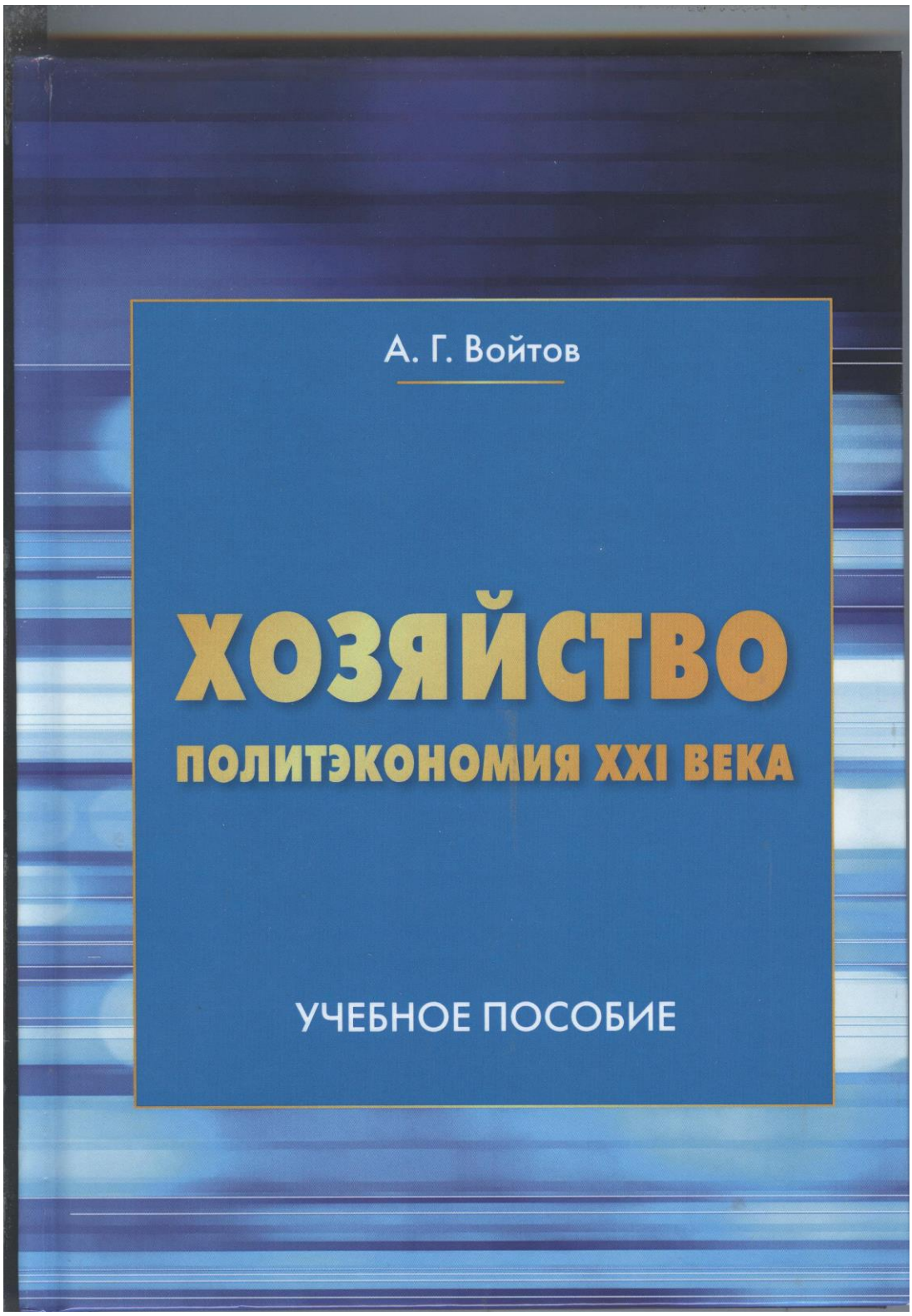

А. Г. Войтов
ХОЗЯЙСТВО
ПОЛИТЭКОНОМИЯ XXI ВЕКА
УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

А.Г. Войтов

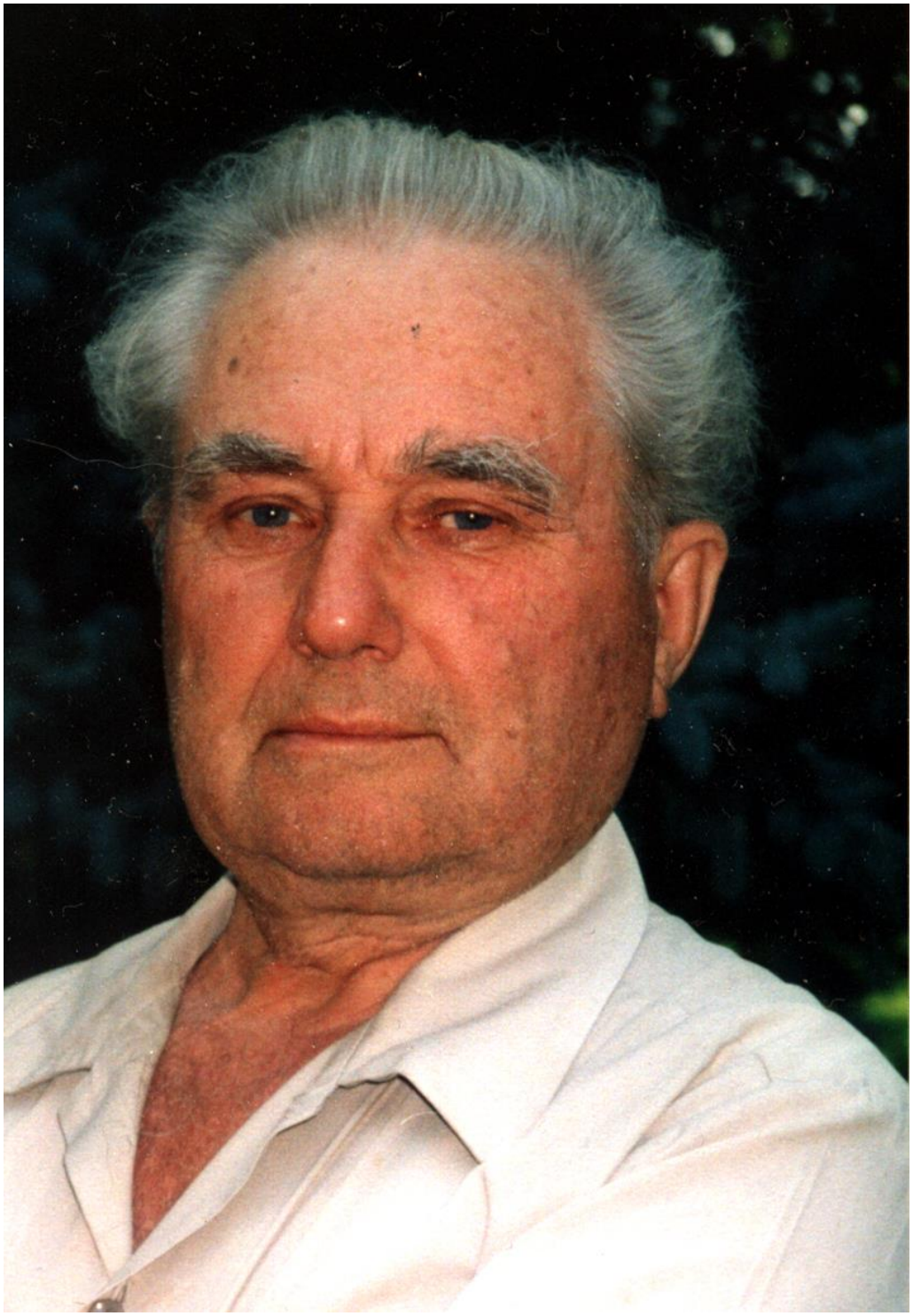
Хозяйство
Политэкономия XXI века
(Введение в экономику)

Москва, 2017

Войтов А.Г. Хозяйство. Политэкономия XXI века. Введение в экономику. – М., 2017 – 253 с.

Хозяйство обеспечивает общество материальными ресурсами. Его усложнение требует роста теоретического его понимания, что предполагает разработку адекватного содержания экономической науки. Здесь изложена версия политэкономии XXI века – хозяйства, как исходной, фундаментальной теории системы экономических наук.

Старшему брату,
вдохновителю многих моих трудов



Иван Георгиевич Войтов
1933 – 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие……..5
1. Предмет и метод экономической теории……...8
2. Этапы развития экономической теории……...15
3. Потребности и ресурсы……..24
4. Общественное производство и экономические отношения……...37
5. Экономические системы……49
6. Субъективный фактор……61
7. Материальные производительные силы общества……71
8. Собственность: формы и пути их преобразования……... 79
9. Хозяйство: предрынок, рынок, пострынок……..……88
10. Рынок……....97
11. Структура рынка……110
12. Монопольный рынок……..116
13. Менеджмент……132
14. Планирование……..144
15. Микромаркет……...153
16. Экономическая роль государства…..……...172
17. Социализация хозяйства……185
18. Занятость……198
19. Ценообразование ……...212
20. Эксплоатация и эксплуатация……..237
21. Оценка эффективности хозяйствования……..245
Литература……252

ПРЕДИСЛОВИЕ

Успех жизни зависит от знания способов ее материального обеспечения. Эта истина известна с древности и породила экономическую науку (ЭН). Обучение ей новых поколений – обязательное условие жизни каждого и всех. Сейчас формируется система пожизненного её изучения. Многообразны процессы модернизации обучения ЭН в зависимости от обстоятельств, используемых технических и информационных систем. Главным фактором знания хозяйственной практики служит содержание ЭН. В связи с этим ее постоянно развивают, предлагая многообразные направления совершенствования ее содержания. Закономерен динамизм науки о хозяйстве. Качественный рост его познания требует повышения истинности содержания ЭН изучением фундаментальных свойств науки вообще с тем, чтобы определить направление ее прогресса. Такой подход к науке провозгласили 25 веков назад древние греки философским её проектом. Он остается главной проблемой теоретизации науки, в том числе экономической.

Философия – основание прогресса ЭН. Она обеспечила просвещение и капитализацию общества. Затем народ ее воспринял как средство социализации – защиты своих интересов и прав. Осознание господствующими силами общества превращения философии «в лучшее орудие труда и острейшее оружие» [Ф. Энгельс] социализации общества привело к её подмене филодоксией в XIX веке. Бесплодность филодоксии стала причиной отказа от неё как главного метода теоретизации ЭН. Век тому назад лидер господствующей доктрины ЭН А. Маршалл отказался от философского, назвав его сущностным (эссенциалистским), метода. С тех пор экономисты руководствуются принципом «обойдемся без философии». В результате ЭН не соответствует потребностям общества, что ведет к падению ее престижа ввиду её непрагматичности, непонятности, неадекватности практике т.п. Все это – проявления её доктринальности. Необходима ее теоретизация с тем, чтобы сделать ее монистичной, доступной, практичной идеологией прогресса.

Полувековой опыт исследований и обучения ЭН вывел на ее философское основание как средство осмысления ее фундаментальных свойств. Результаты поиска опубликованы. На их основе формирую данную версию политэкономии – фундаментальную теорию хозяйства (ФТХ) или общеэкономическую науку (ОЭН).

ФТХ – результат исследований истории экономических идей, философии, педагогики, альтернативных версий ОЭН. Каждый из них проработан и представлен книгами. «Фундаментальная экономика» 1991 года – первая версия ФТХ. Прошедшие с тех пор четверть века

позволяют строже определить содержание новой её версии как современного учебного пособия общеэкономической науки.

Философское основание ФТХ представлено брошюрами и книгами. Прежде всего, «Идейность» [39], «Наука о науке» [29], «Диалектическая логика» [28]. Второй элемент – «Проблемы методологии экономической науки» [31] – собрание материалов за полвека поисков. Третий элемент – экономические работы: исходная версия учебного пособия 1991 года, «Централизованное хозяйство» (общая теория управления экономикой) [32], «Экономическая теория» [30] (экономикс как прикладная теория рынка). Четвертый элемент – прикладные ЭН об эффективности [37], деньгах [35], технике [36], генезисе капитализма [38]. Для понимания содержания ФТХ имеют значение книги по проблемам педагогики, как и краеведения (пожизненные труды брата).

«Хозяйство» (ФТХ) – аналог «Капитала» Маркса, разработанный на основе его метода – диалектической логики – применительно к обстоятельствам XXI века в качестве учебного пособия. В связи с этим важно осознать отличия ФТХ от «Капитала». «Капитал» – вершина теоретизации ЭН XIX века, но не политэкономия в широком смысле слова по Ф. Энгельсу. «Капитал» – самодостаточен, а ФТХ – исходное начало системы экономических теорий (СЭТ). Конкретнее специфика ФТХ:

– учебное пособие как исходный элемент СЭТ. (В учебных пособиях не указывают авторов всех идей);

– позитивное, доступное объяснение реальности, а не полемическое и тем более не прожектерское объяснение;

– её объектом является единство хозяйства, экономики и рынка;

– объяснение на основе единства эссенциалистского и функционального методов.

– не доктрина, а теория на основе сознательного использования диалектической логики, технологии философствования;

– полуфабрикат, а не абсолютная истина в последней инстанции (направление решения проблем ФТХ);

– соответствие требованиям современной педагогической практике: краткость, визуализация процесса объяснения, концептуальная детерминированность лексики….

ФТХ – вводный курс к её прикладным наукам о рынке (микро- и макроэкономике), а поэтому он не объясняет того, что является их содержанием. Его теоретизация в меру теоретизации ее прикладных наук

Возраст и другие обстоятельства не позволяют написать текст ФТХ заново, а поэтому составляю его версию на основе курсов «Экономика» 1991 г. [33] и «Экономическая теория» 2012 г. [30]. Пока не

определена в полной мере тематика и структура текста, работу над ним продолжаю.

Учебная природа текста предопределила учет практики объяснения ФТХ. Она ограничивает теоретичность изложения концепции. Учебный текст не может полностью оторваться от практики обучения. А поэтому его композиция не в полной мере соответствует требованиям системного объяснения хозяйства. Мегакомпозиция ФТХ представлена ниже моделью Порфирия. Такая её формализация на основе существующей терминологии не вполне соответствует идейному содержанию теории. Некоторые слова использованы метафорически.



1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.1. Предмет экономической теории
1.2. Метод экономической теории

1.1. Предмет экономической науки

Предметом науки называют то, что она изучает. Применительно к экономической науке нет однозначного определения ее предмета. Более того, существуют мнения о том, что его нельзя определить вообще. По мере эволюции экономической практики и науки менялась трактовка ее предмета.

Этимология слова «экономика»: хозяйство + законы, или законы хозяйства. У Ксенофонта экономика — наставление по ведению домашнего хозяйства крупных землевладельцев. Иными словами, это наука об обогащении хозяйства.

Позднее возникла конкретизация предмета экономики — **богатство** вообще или национальное богатство. Национальное богатство — предмет первых трех экономических школ — ***меркантилизма, физиократии, классической школы.*** Они признавали источником богатства:
— меркантилисты — торговлю;
— физиократы — сельскохозяйственный труд;
— классики — труд вообще.

Историческая школа Германии предметом считала **национальное хозяйство** страны на разных уровнях его развития. К. Маркс назвал ее предметом производственные отношения людей, проявляющиеся в отношениях собственности.

Маржинализм возник во второй половине XIX века и акцентировал изучение *предельных величин в экономике*. Ранний маржинализм (австрийская школа) порвал преемственность с классической школой экономики. На его основе возникли главные экономические парадигмы (течения мысли) XX века. Они все остаются маржинализмом, но акцентируют разные его аспекты.

Неоклассическая школа (кембриджская школа) возникла в начале XX века. Она восстановила преемственность с классической школой экономики. Ее предметом является изучение *поведения субъектов экономики*, пути и средства достижения ими своих целей. Это главное направление современной экономической науки в мире. Его называют *мэйнстрим*.

Институционализм — американская версия маржинализма. Институционализм объясняет все факторы экономики, называя их институциями и институтами.

Кейнсианство изучает *механизмы функционирования национальной экономики* как единого целого и придает особое значение экономической роли государства (ЭРГ). Оно возникло в 1930-е гг. и было главной доктриной примерно 30 лет.

Кейнсианство ↔ монетаризм.

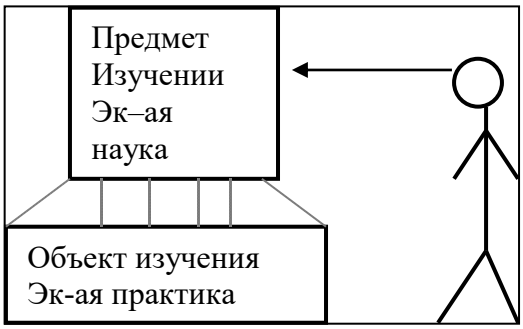
Монетаризм возник как оппонент кейнсианства. Он не отрицает ЭРГ, но делает упор на *монетаристских средствах воздействия государства на экономику*.

Неоклассический синтез представляет объединение рациональных идей кейнсианства и монетаризма. Он изучает поведение людей в условиях ограниченных ресурсов. В связи с этим предметом науки считают проблему выбора редких благ. Это наука об эффективном, рациональном использовании ограниченных ресурсов.

Существуют и иные определения предмета экономической науки:
– функционирование экономической системы;
– закономерности экономического роста на различных уровнях развития экономики;
– система хозяйства в прошлом, настоящем и будущем всех стран мира;
– изучение развития производительных сил и производственных отношений, использования ограниченных ресурсов.

Разные формулировки предмета дополняют друг друга и тем самым позволяют понять объект экономической науки.

Обособляют предмет и объект ЭН. Объектом называют экономическую реальность, изучаемую наукой. Предметом называют содержание изучаемой учебной дисциплины, которое в той или иной мере объясняет практику.



Экономическая наука представлена множеством доктрин. Каждая из них состоит из терминов, законов и т. п.

Слова – явления

↓ ↓

Законы – связи

Начало изучения экономики – усвоение слов:

Слова → термины → категории.

Слова обыденного языка, термины — общенаучные слова со строгим их смыслом и значением. Категории — термины экономической науки, имеющие определенное значение. Они называют явления. Взаимосвязи главных экономических явлений называют *законами*.

Законы бывают:

— юридические — субъективные;

— природные — объективные;

— экономические — объективные.

Закон — устойчивая связь явлений разного плана. Юридические законы издает власть. Они субъективны, а природные и экономические законы объективны. Они не зависят от людей. Природные законы вечны и действуют сами по себе, а экономические законы действуют в определенные эпохи через деятельность людей.

Известно много экономических законов. Они являются объективными историческими явлениями и бывают:

– всеобщие (возвышение потребностей),

– особенными (стоимости)

– специфическими (распределение по труду).

Специфические законы показывают развитие конкретных, исторически определенных форм хозяйствования.

По отношению к экономическим законам наблюдается ряд **ошибочных подходов**.

Фетишизация их — догматики считают невозможным их познание и использование.

Волюнтаризм — субъективное нежелание считаться с реальностью. Это главная опасность нашего времени.

Два подхода к экономической науке:

1. *Позитивный* — изучение того, что существует. Он выявляет содержательную сторону экономических процессов и явлений, экономическую реальность.

2. *Нормативный* — объяснение того, что должно быть (рецепты действия).

Микроэкономику объясняют на основе позитивного, а макроэкономику – сочетания позитивного и нормативного методов.

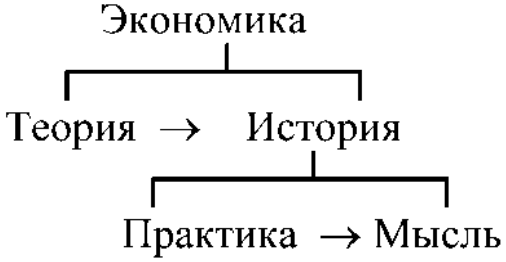
Институционализм и кейнсианство придерживаются нормативного подхода к экономике. Например, По Кейнсу изучение экономики

нужно для эффективного воздействия на практику, её регулирования, вмешательства государства в экономику

В экономической науке **выделяют разделы (модули)**:
микроэкономика — отдельные экономические явления;
макроэкономика — экономика страны как целостная система;
мегаэкономика — экономика мира в целом.

Функции экономической теории многообразны. Их определяют по-разному:
методологическая — помогает изучать другие науки; разрабатывает приемы познания, инструменты экономических исследований;
прогностическая — объясняет будущее;
мировоззренческая — дает целостную, системную картину экономики;
прагматическая — важна для жизни всех; обеспечивает рекомендации правительству для проведения экономической политики;
познавательная — обеспечивает анализ развития экономики, выявление законов и тенденций экономического развития;
идеологическая – вырабатывать систему ценностей, использование экономических знаний в политической борьбе;
Экономическая теория не является описательной наукой, не изучает избыточных ресурсов и т.п.

Система экономических наук. Существуют сотни экономических наук. Их упорядочивают различно. Выделяют следующие формы экономической науки:



Теоретические экономические науки дают позитивное изложение практики. Их общей основой является общеэкономическая наука. *Она* объясняет хозяйство как единство производительных сил и производственных отношений, поведение людей при использовании ограниченных ресурсов Она – содержание данного курса. Помимо нее существует множество прикладных экономических наук, различающихся по разным критериям, например, региональные, отраслевые, функциональные. Они важны для всестороннего, конкретного изучения экономики. Имеются и системы исторических наук об экономической практике и идеях.

1.2. Метод экономической науки

Существуют три близких по смыслу термина:

метод→ методология→ методика:

— метод – способ познания как система приемов;
— методология – система методов познания;
— методика – инструктивное изложение методов.

Методология экономической науки состоит из методов:
— универсальных;
— общих для ряда наук;
— частных (специфических) для отдельных наук.

Из них главное значение имеют **универсальные** методы. Выделяют два универсальных метода:

1. философия (логика и диалектика) отвечает на вопрос «что это?». Это — каузальный (причинно-следственный), или эссенциалистский (сущностный) метод.
2. математика отвечает на вопрос «сколько?». На его основе существует функциональный метод

1.Эссенциалистский, каузальный или ***формально-логический,*** метод исследования возник в древности. Его основы заложил Аристотель. Все экономисты признают необходимость логики. «Ключом к успешному овладению основными экономическими принципами является логическое мышление» [1, с.27]. Логика позволяет понять *сущность явлений*. Для ее использования надо знать законы логики**:**

— тождество;
— противоречия (не могут быть одновременно истинны две противоположные мысли об одном и том же);
— исключенного третьего;
— достаточного основания.

Логические методы:

— анализ — мышление, направленное на выявление специфических свойств в явлениях;
— синтез — мысленное объединение элементов в целом; мышление, сориентированное на выявление того общего, что связывает отдельные стороны явлений;
— индукция — ход мысли от частного к общему; метод умозаключений, основанный на обобщении фактов и нахождении общих свойств форм объектов;
— дедукция — ход мысли от общего к частному; метод умозаключений, основанный на распространении общего суждения на единичные факты;
— абстракция (абстрагирование) — метод исследования, при котором отвлекаются от случайных, неустойчивых черт и связей;

— эмпирический — изучение экономических явлений на основе сбора и описания фактов и событий;
— сравнительный — сопоставление разных форм объекта;
— аналогия, гипотезы, эксперименты и др.

Диалектику признают не все, но многие экономисты. Она возникла в древности. Ее *законы*:
— переход количественных изменений в качественные;
— единство и борьба противоположностей;
— отрицание отрицания.

Диалектические методы:
— восхождение от абстрактного к конкретному;
— единство исторического и логического и др.

Философски ориентированное познание экономики породило эссенциалистский метод, вершиной применения которого стал «Капитал» К. Маркса. Против него выступили неоклассики и вытеснили его функциональным методом. Это оказалось возможным потому, что философы не решили проблем диалектики (диалектическое мышление), не сделали нормой диалектическую логику. С тех пор имеет место противопоставление этих методов.

2. Функциональный метод состоит в использовании математики. Она позволяет количественно измерить *взаимосвязь явлений*. Используют:
— вербальное моделирование — формализованное словесное описание главных свойств изучаемых моделей;
— графическое моделирование осуществляется на основе координатной плоскости Декарта;
— табличный (статистический) метод представления данных о явлении.

Модель – упрощенное, визуальное представление изучаемого объекта за счет абстракции от его несущественных для целей исследования его свойств.

Моделирование – представление информации об объекте в разных формах (тексты, формулы, графики и т.п.): формализованное описание экономических явлений.

Важно осознать единство и различие понятий:

Методология → моделирование → формализация → визуализация → символизация

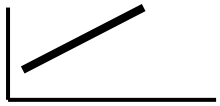
Факт символизации при объяснении функциональных связей:

$$r\uparrow \rightarrow i\uparrow \rightarrow AD\uparrow \rightarrow Y\uparrow$$

Специфика данной версии политэкономии – синтез эссенциалистского и функционального методов. Эссенциализм проявляется в структуре объяснения, в вербальных моделях объясняемых объектов. Такие

тексты понятны в целом на основе здравого рассудка. Но постижение их эвристического могущества возникает только на основе опережающего усвоения диалектической логики.

Эссенциалистский метод



Функциональный метод

Проблема методологии. Если математики обучают своим методам, то философы — нет. Экономисты называют философские методы, но не обучают пользованию ими. Этому должны учить философы. Но они сами не способны их применять. Это главная проблема современности, в том числе познания экономики. Гипотеза ее решения дана в книгах на авторском сайте www\sorit.ru, а также на открытом портале miit-ief.ru\ студенты \ учебные материалы \ «Уроки мышления» и «Методология теоретической науки».

2. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1. Ступени познания экономики
2. Исторический ряд основных экономических школ

Теоретическое объяснение хозяйства, экономики и рынка предполагает опору на исторический метод и кумулятивный историзм теории, предполагающей одновременное объяснение прошлой, современной и будущей реальности. Иными словами, оно базируется на двух способах объяснения прошлого:

1) Становление экономической науки.

2) Включение сведений по истории экономической науки в объяснение теории.

2.1. Ступени познания экономики

Экономика — основа общества;
— обеспечивает его ресурсами;
— определяет образ его жизни.

Она детерминирует все остальные сферы общественной жизни и судьбу каждого человека. Это называют **приматом экономики, или экономическим детерминизмом.**

Адаптация к природе животных и людей зависит от ее постижения. Даже звери потребляют выборочно свой корм, Предки людей (гоминиды) поступали так же. На этой основе утверждаем, что знания экономики возникли вместе с обществом. Со временем они росли. Люди все более изучают их сознательно для повышения выживаемости и прогресса. В целом, выделяют три уровня любой, в том числе экономической науки:

Опыт → доктрины → теория

Опыт — первая форма знаний экономики. Он возник вместе с обществом посредством субъективного постижения индивидами среды обитания, подражания и научения потомков предками. Он – следствия совместного образа жизни и сотрудничества людей, лежит в основе обыденной их жизни. И сегодня каждый человек имеет экономический опыт. Даже безграмотные люди имеют его. Они живут потому, что обладают опытом, перенятым от других в совместной жизни и сотрудничестве. Кто живет только опытом, тот беден.

Доктрины — вторая ступень познания экономики. Она возникла тысячи лет назад. Первая книга по экономике написана 2500 лет назад Ксенофонтом. Тогда возник и данный термин — экономика. Его смысл — законы хозяйствования.

В последующие две тысячи лет было много одиночных мыслителей, которые писали об экономике:

в Древней Греции — философы Платон и Аристотель,

в Древнем Риме — практики и политики,

в Европе — духовенство (теологи).

Экономические школы возникли в XIV века. Экономическими школами называют множество людей, одинаково объясняющих экономику. Они не знают друг друга, живут в разных странах и в разное время, но понимают экономику одинаково. В то время началось становление общеэкономической науки, и возник специальный термин для ее названия — «политическая экономия». Автор данного ее имени – А. Монкретьен. Он издал в 1615 г. книгу **«Политическая экономия»**. Он считал политэкономию наукой о народном хозяйстве как единстве государственного и домашнего хозяйства. До XX века — это словосочетание использовали для названия общеэкономической науки.

2.2. Исторический ряд основных экономических школ

Меркантилизм — первая экономическая школа с XIV века. Она продолжалась 5 веков. Ее представители были во всех странах, в том числе в нашей стране И. Т. Посошков. Его книга «О скудости и богатстве».

Меркантилисты исходили из примата обращения, анализировали сферу торговли, и отсюда название данной школы от слова «купец». Они считали обращение (торговлю) главной сферой экономики, а деньги — главной формой богатства. Источником денег признавали торговлю. Внешняя торговля обеспечивает приток денег в страну. Государство защищает интересы торгового капитала политикой протекционизма. У школы было две ступени — ранний и поздний. *Ранний* меркантилизм отстаивал необходимость денежного баланса. Например, в Англии закон об истрачивании — иностранные купцы не могли вывозить из Англии деньги (золото) и должны были купить на них товары. *Поздний* меркантилизм исходил из торгового баланса. Меркантилизм проводил политику протекционизма — защиты экономики страны.

Физиократия — экономическая школа Франции. Это слово обозначает «власть земли». Физиократы перенесли исследование из сферы обращения в сферу производства. Они исходили из примата производства. Тогда основной формой производства было сельское хозяйство. Они считали сельское хозяйство источником богатства, чистого дохода. Ее представители — Буагильбер, Кенэ, Тюрго. Ф. Кенэ — личный врач короля Франции Людовика XV. Он написал книгу «Экономические таблицы». В ней на основе графического и математического моделирова-

ния показал движение чистого дохода в экономике. Физиократы изучали «чистый продукт», создаваемый в сельском хозяйстве и распределяемый в экономике. Они заложили основы либерализма, провозгласив доктрину «естественного порядка» (невмешательства государства в экономику – принцип «**Laissez fair, laissez passer**»). Они первыми назвали себя экономистами, породив тем самым данную профессию.

Классическая школа экономики — английская версия экономической науки. Она исходила из примата производства и исследовала условия производства и накопления богатства. Ее представители — В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо и др. Они начали теоретизировать экономическую науку — давать целостное объяснение экономики как определенному организму, действующему по своим законам.

В. Петти — родоначальник английской экономической науки. Особое значение имеет ***А. Смит и его книга «Богатство народов».*** Он считал источником богатства:

— труд;
— накопление капитала;
— расширение рынков;
— производительность труда;
— структуру занятости.

Основные его идеи:

— минимизация вмешательства государства в экономику;
— рыночное саморегулирование экономики.

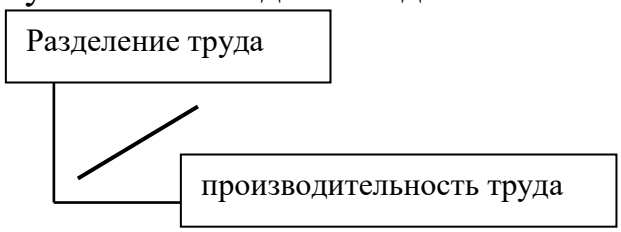
В основе его доктрины лежит следующая концепция. Рынок – само регулируемая система, которая самостоятельно приходит в равновесное состояние без вмешательства государства. Это происходит потому, что у людей существуют частные интересы как основной стимул их экономической активности, экономической свободы человека. Он ввел понятие «*экономический человек*» для описания поведения индивидов в экономике. Люди – эгоисты. Они преследуют собственные цели, и тем самым возникает гармоничное развитие рынка. Он заложил традицию анализа людей как субъектов рынка:



Правительство не должно мешать людям в бизнесе, они должны быть свободными и делать все, что посчитают нужным. В противоположность меркантилизму А. Смит отстаивал ***экономический либерализм*** —

минимальное вмешательство государства в экономику. Он ввел ряд метафор (образных выражений):
«*невидимая рука*» — для названия законов рынка;
«*ночной сторож*» — для названия экономической роли государства (ЭРГ).
Парадокс Смита — вода полезна, но не имеет цены, а бриллианты бесполезны, но дорогие.

А. Смит анализировал разделение труда и его значение для производительности труда и создания богатства. Его пример: один булавочник сделает 20 булавок за день, а на основе разделения труда каждый булавочник из десяти сделает 4800 булавок, т. е. в 240 раз больше.



А. Смит обособил основной и оборотный капитал и т. п. Слова «стоимость» и «цена» он использовал как синонимы, выделил две формы цены — естественную и рыночную, обособил потребительную и меновую стоимость товара.

С Д. Рикардо началась третья ступень развития экономической науки – теоретизация. Он предпринял попытку системного объяснения экономики на основе трудовой теории стоимости. Его кредо на основе ряда:

Труд → стоимость (цена) → доходы (рента, прибыль, зарплата).

Теоретическое объяснение распределения дохода по правилам частной собственности порождает классовый антагонизм, что назвали «законом раздора Рикардо». Теоретизацию Д. Рикардо ЭН Й. Шумпетер назвал «рикардианским пороком». Маржинализм не принял этих новаций Д. Рикардо. Все это стало основанием неприятия его вклада в экономическую науку западными исследователями. Его главный труд «Начала политической экономии и налогового обложения».

Заслуги английской классической школы экономики:
– объектом изучения сделали производство;
– признали труд мерой цены и источником богатства;
– выявили источники доходов всех слоев общества:

Предпринимателей	– прибыль
Рабочих	– зарплату
Землевладельцев	– ренту
Банкиров	– процент
Коммерсантов	– торговая прибыль

Основа доктрины классиков – не столько богатство, сколько средства его роста. Они признали труд источником доходов и роста богатства. Труд создает стоимость, которую присваивают в форме доходов, за счет чего растет богатство:

Труд → стоимость → доходы → богатство.

Недостаток классической школы экономики – игнорирование исторического развития, эволюционизма экономики.

Ж. Б. Сэй сформулировал теорию ***трех факторов производства*** — труд, капитал, земля и, соответственно, три формы дохода: зарплата, процент и рента:

— труд — зарплата;
— земля — рента;
— капитал — %, прибыль.

По Ж.Б. Сэю каждый фактор обеспечивает свой доход, и никто никого не эксплуатирует. Он утверждал, что в обществе существует гармония интересов

Он сформулировал ***закон рынка***, называемый его именем, — предложение порождает спрос (S → D), а поэтому всегда имеет место их соответствие: спрос = предложению, а поэтому не может быть перепроизводства товаров, кризисов в долгосрочном плане. Во время издания его книги произошел первый промышленный кризис 1825 г., который доказал ошибочность данного закона. Но закон Сэя оставался основой науки более века до его пересмотра Дж. Кейнсом.

Историческая школа Германии («историки») возникла как оппонент классической школы Англии. «Историки» эволюционно объясняли экономику стран. Они показали тот факт, что экономика Германии менее развита, чем экономика Англии. А поэтому то, что выгодно Англии, вредит Германии. Они акцентировали не общие, а специфические законы развития экономики. Проблема была в том, что классическая школа экономики, созданная в Англии, препятствовала развитию экономики Германии. А поэтому они разработали свою версию экономической науки. Ее главный представитель — Ф. Лист; и было много других известных экономистов.

Марксизм возник в середине XIX века. Он являлся преемником классической школы экономики и продолжил теоретизацию экономической науки. Ее основоположник К. Маркс. В сотрудничестве с Ф. Энгельсом он написал «Капитал», который теоретически объяснил экономику того периода времени. К. Маркс признавал наличие ошибок в «Капитале», но его композицию назвал *триумфом* немецкой науки. Композицией «Капитала» является эволюционный (кумулятивный) ряд, показывающий становление, структуру и основы капитали:

товар → деньги → капитал.

По К. Марксу, капитал есть самовозрастающие деньги, или деньги, которые обеспечивают прибыль. Капитал — производственные отношения между наемными работниками (пролетариями) и капиталистами. Эти отношения представлены в виде вещи, находятся в постоянном движении, обеспечивающем самовозрастание стоимости на основе присвоения неоплаченного труда пролетариев.

Пролетарии ↔ предприниматели

К. Маркс разделил рабочее время пролетариев на необходимое и прибавочное. На этой основе он объяснил присвоение предпринимателями продуктов прибавочного времени. Марксизм использовал *эссенциалистский* анализ — познание сущности экономических явлений с помощью методов диалектической логики – анализ–синтез, индукция–дедукция и т.п.

Появление марксизма привело к противостоянию двух направлений (течений) экономической мысли — *предпринимательской и пролетарской*. С тех пор эти доктрины остаются главными парадигмами экономической науки. В XIX веке экономическая наука распалась на две ветви:

марксизм ↔ маржинализм.

Маржинализм возник как оппонент марксизма в конце XIX века. Маржинализм — предпринимательская наука об экономике. Это общее название для господствующей экономической науки, имеющей несколько парадигм (течений).

Слово «маржинализм» образовано от слова «предел». Маржиналисты изучают предельные величины. Они анализируют поведение экономических субъектов с использованием предельных величин. Маржиналисты заменили философские методы *функциональными*. На этой основе маржиналисты анализировали ценообразование и равновесие рынка.

Признаки маржинализма:

1) методологический индивидуализм;
2) статический подход (вместо динамического);
3) равновесный подход;
4) экономическая рациональность;
5) предельный анализ;
6) математизация анализа экономики.

Два направления маржинализма:

– субъективно–психологическое (австрийская школа)
– формально–математическая (кембриджская школа)

Первую, раннюю версию маржинализма называют ***австрийской школой.*** Её представители: Бем-Баверк, Менгер, Визер. Они игнорировали классическую школу. Их главным объектом было изучение предельных величин и их значения при поведении людей и ценообразовании. Они анализировали не экономического, а рационального человека — ориентированного на выгоду, занятого максимизацией доходов и минимизацией расходов.

Неоклассическая школа, поздний маржинализм, или ***Кембриджская школа***, возникла на рубеже XIX и XX веков. Ее основоположник — А. Маршалл. Он поставил экономическую науку на службу предпринимательству, т. е. ограничил ее содержание только проблемами рынка. Он дал новое название общеэкономической науке — *экономикс*.

А. Маршалл ввел графическую модель спроса и предложения — ее называют «крест или ножницы Маршалла». Он ввел понятие «эластичность».

Неоклассики сводят экономическую роль государства к минимуму.

Институционализм — версия маржинализма США. Ее основоположник — Т. Веблен (1857–1929). Он расширил рамки экономического анализа, привлекая подходы и методы других наук. Институционализм различает два понятия:

— институции — нормы, обычаи поведения людей;

— институты — закрепленные законом обычаи в виде учреждений культуры, политических организаций, форм предпринимательства и т. п.

Институционализм не ограничивается анализом чисто экономических явлений, а включает анализ значения всех институтов общества для экономического развития.

Институционализм характеризуется следующими признаками:

— исследует экономику как часть общества;

— учитывают значение правовых, психологических, политических и других факторов;

— отрицает деление субъектов на максимизаторов и минимизаторов, так как люди следуют разным привычкам;

— интересы общества первичны;

— рынок не равновесная, а эволюционирующая система, обладающая принципом кумулятивности;

— определяющую роль имеет не потребитель, а производитель;

— признает экономическую роль государства (ЭРГ);

— отрицает рационального человека и изучает *реальных людей*;

— цены не столь изменчивы: конъюнктура подвижна, а цены консервативны;

— экономическая наука является *нормативной* — дает рекомендации обществу.

Дихотомия Веблена:

ИНДУСТРИЯ ↔ БИЗНЕС

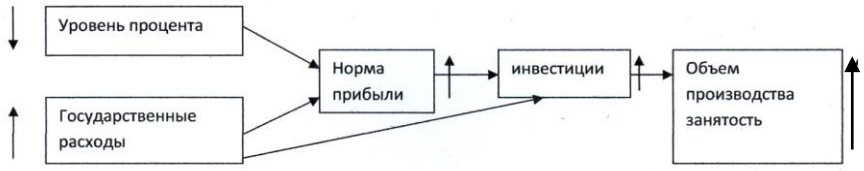
Кейнсианство возникло в 1930-е годы в связи с самым большим экономическим кризисом 1929 г. Нужно было найти методы выхода из глубокого кризиса. Это сделал английский экономист Дж. Кейнс. Кейнсианство сводится к исследованию экономики страны в целом — макроэкономики. Его считают автором макроэкономического анализа. Но у него были предшественники – Ф. Кенэ и К. Маркс. Его книга издана в 1936 г.

Кризис 1929 г. породил массовую безработицу, и нужно было найти средства для решения этой проблемы. Дж. Кейнс считал безработицу бóльшим злом, чем инфляция. Он нашел средства стабилизации экономики с помощью ЭРГ. На основе его доктрины президент США Рузвельт преодолел кризис.

Дж. Кейнс заложил основы макроэкономики и придал должное значение ЭРГ. Он выступил против закона рынка Сэя — предложение порождает спрос (S → D), а поэтому они всегда равны. По Дж. Кейнсу, спрос рождает предложение (D → S). Рынку не свойственно равновесие, потому что *люди склонны к сбережению* (это называют ***психологическим законом Кейнса***), поэтому AD<AS. Государство должно регулировать экономику, воздействовать на совокупный спрос инвестициями, госзаказами, общественными работами, бюджетным финансированием.

Классическая школа игнорировала значение денег для экономики. Кейнсианство исходит из принципа «Деньги имеют значение». Они влияют на реальные процессы экономики. Без учета их значения нельзя понять воспроизводство капитала — потребители не обязательно тратят деньги, но и накапливают. Тем самым они уменьшают спрос на товары. Деньги создают эффективный спрос при их инвестировании.

Дж. Кейнс активизировал личное потребление расширением возможности потребительского кредита – жить за счет будущих доходов. Одновременно предложил компенсировать недостаток личного потребления производственным потреблением, в том числе за счет милитаризации и других непроизводительных расходов, войн. Формализовано его идею показывают моделью:



Дж. Кейнс сформулировал идею *эффективного спроса*. Поскольку склонность населения к сбережению подрывает спрос, надо чтобы правительство поддерживало его разными методами. В результате достигается макроэкономическое равновесие. Кейнсианство считают экономикой спроса. В противовес ему возникла экономика предложения.

Кейнсианские методы раскручивали инфляционную спираль и госдолг. Кейнсианство было главным направлением экономической науки с 1930-х по 1970-е гг. Оно не могло решить всех проблем. В экономике начала обостряться проблема финансового кризиса ввиду инфляции. В связи с этим возникла новая экономическая школа — монетаризм.

Кейнсианство ↔ монетаризм

Монетаризм возник как оппонент кейнсианства. Он не отрицает ЭРГ, а ограничивает ее монетарными методами воздействия на экономику. Он возник во второй половине XX века. В его основе лежит количественная теория денег. Это — либеральное экономическое течение, которое выступает против *прямого вмешательства* государства в экономику. Монетаризм отстаивал необходимость регулирования рынка государством посредством денежного обращения. Он придает главное значение деньгам как средству устойчивого развития рынка. Его представитель — М. Фридман (1912–2006). Его принцип – прирост денег в соответствии с приростом ВВП.

Неоклассический синтез объединяет кейнсианство и монетаризм. Это наиболее распространенная сегодня экономическая школа. Ее называют ***мэйнстрим*** (главное течение)

Экономическая наука возникла как описательная, собирающая доктрина. На определенном этапе она породила необходимость теоретической систематики накопленного материала. Эту функцию начала выполнять классическая школа политэкономии. Затем ее продолжил марксизм, но не завершил этого процесса. Мэйнстрим господствующей экономикс отбросил философию как метод эссенциалистского объяснения реальности и тем самым прекратил теоретизацию ЭН. Это и составляет главную проблему современной ЭН. Её решение возможно на основе возврата к философскому обоснованию – эссенциалистскому методу объяснения экономики.

3. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ

1. Потребности
2. Блага
3. Ресурсы
4. Кривая производственных возможностей (КПВ)

3.1. Потребности

Основой жизни являются потребности, а средством их обеспечения служат блага.

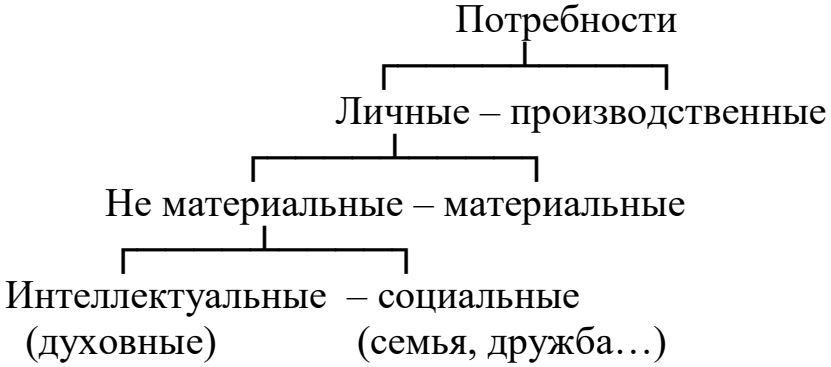
Биология объясняет природопользование живых существ. Антропология и социология конкретизируют этот аспект жизни людей. Экономика исходит из идей названных наук.

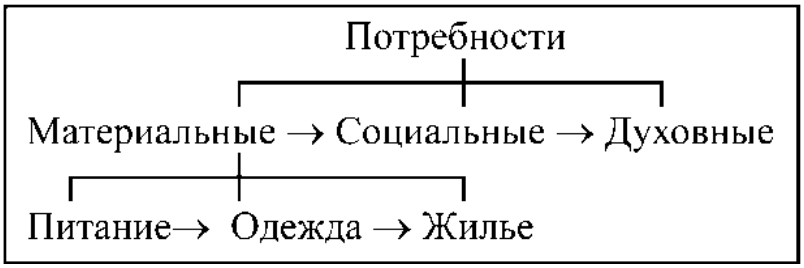
Потребности — все необходимое для жизни людей. Основополагающее значение потребностей для жизни общества было известно древним грекам 2500 лет назад. С тех пор экономисты поддерживают такую их оценку.

Потребности зависят от *субъективных* и *объективных* условий. Психика людей, их пол, возраст и т. п. определяют их потребности. Но они также зависят от объективных факторов — природной среды, уровня развития производительных сил, характеристики экономической системы и т. п.

В повседневной жизни люди стихийно осмысливают многие потребности. Теория потребностей показывает систему основных их форм, прежде всего *многообразие, иерархию* потребностей. Их упорядочивают, систематизируют на основе многих подходов. Существует множество доктрин, по-разному объясняющих основные формы потребностей.

Естественные (физиологические) потребности (надобности) существуют стихийно. Общественные потребности– результат общественной жизни. В зависимости от воспитания людей их потребности могут быть разумными и неразумными, например, курение.





Социальные потребности — семья, друзья, а духовные (интеллектуальные) — самообразование, эстетическое восприятие мира, нравственность, любовь, нежность и т. п.

А. Маслоу объяснял иерархию потребностей пирамидой:



Нижние на схеме две группы — первичные потребности, а остальные вторичные. Такое их деление исторически условно, со временем меняется. Их содержание объясняют так:

Физиологические (органические) – голод, жажда, половое влечение и другие;

В безопасности – защищенность, отсутствие страха и неудач;

В принадлежности к общности, быть приятным, любить и быть любимым;

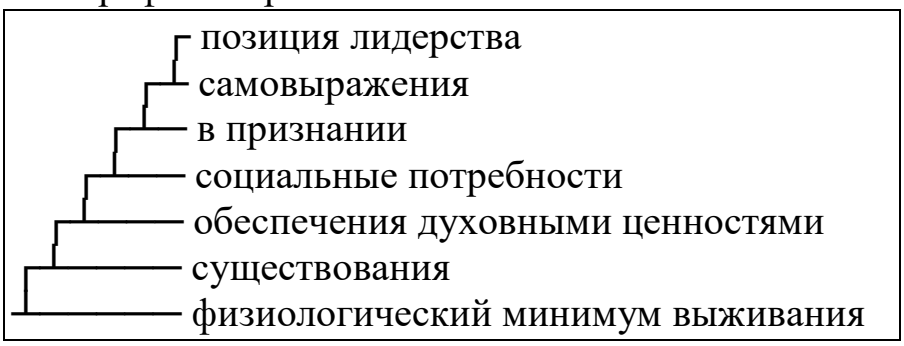
В уважении (почитании) – компетентность, признание, одобрение и др.;

Познавательные – знать, уметь, понимать, исследовать;

Эстетические – гармония, порядок, красота;

Самоактуализация – реализация своих целей, способностей, становления личностью.

График их развития:



А. Маршалл выделял парные категории:

- Первичные — вторичные потребности.

К первичным он относил материальные (питание, одежда, жилье), ко вторичным (нематериальные) — остальные, скажем, потребность в дружбе, самореализации.

- Абсолютные — относительные.
- Высшие — низшие (физиологические).
- Положительные — отрицательные.
- Неотложные — отсроченные.

Рассматривают и иные аспекты потребностей.

Конечные — личные потребности людей, обеспечиваемые предметами потребления.

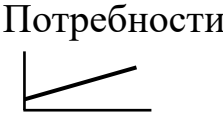
Производственные — потребность в средствах изготовления других предметов

Выделяют много иных форм потребностей: жесткие и эластичные, обычные и модные, постоянные и меняющиеся, уменьшающиеся и растущие, рациональные и иррациональные и т. п. Потребность в кислороде является жесткой — без ее удовлетворения нет жизни. Большинство потребностей эластичны, могут удовлетворяться в различной мере и даже совсем не удовлетворяться.

Насущные (жизненные) → комфортные → роскошь.

Насущные — потребности первой необходимости.
Комфортные — учеба, спорт, туризм и т. п.
Роскошь — иные формы потребностей.

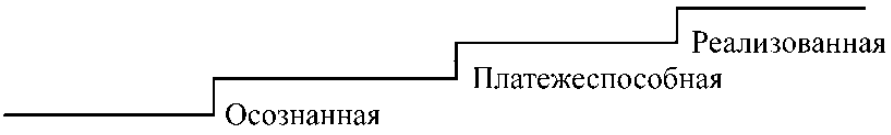
По мере общественного развития растут потребности людей. Человек отличается безграничностью своих потребностей и их способностью к расширению. Этот факт обобщен в качестве фундаментального экономического **закона «возвышения потребностей»**.



Потребности — конечный *мотив* активности людей. Они *определяют жизнь*. Мотивы возникают из отношений людей к условиям жизни. Разные условия жизни и среды диктуют те или иные потребности, их

структуру или разный смысл жизни. В меру их осознания они становятся интересами (материальными и нематериальными), а в меру обеспечения их платежеспособностью — спросом. Средством их реализации служат *сделки*.

Потребность → интерес → спрос → сделка.



Идеологии потребностей. Потребности - основа жизни. Люди различаются своим отношением к потребностям. Выделяют две крайности:

— жить ради потребления;

— потреблять ради жизни.

В целом многообразны идеологические подходы к потребностям:

— ***гедонизм*** ставит на первое место животные потребности людей (*примат плоти*);

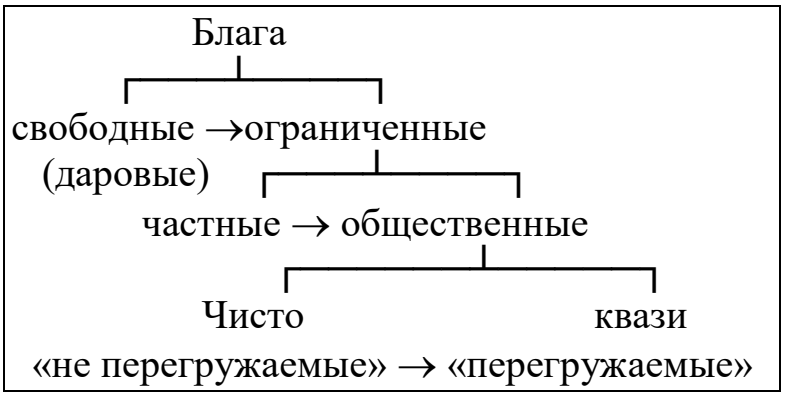
— ***платонизм*** (другая крайность) — духовные (*примат духа*) потребности;

— ***аскетизм*** — философская школа киников, бывшая популярной 2000 лет назад, проповедовала *преодоление страстей* как средство стать независимым от общества;

— ***утилитаризм*** преувеличивает значение материальных потребностей по сравнению с духовными. Потребительское общество имеет свои законы развития.

3.2. Блага

Блага — средства удовлетворения потребностей людей. О них писали с древности, и имеется множество разных мыслей об их значении для жизни. Скажем, древние греки считали благом и то, что людям бесполезно, но нужно растениям.



Свободные (безграничные, неэкономические, даровые) блага — кислород воздуха, свет и тепло солнца, дождь, песок в пустыне, камни в горах и т. п. Их достаточно всем, за них не платят. Некоторые из них являются товаром в другой местности, скажем песок в городе — товар.

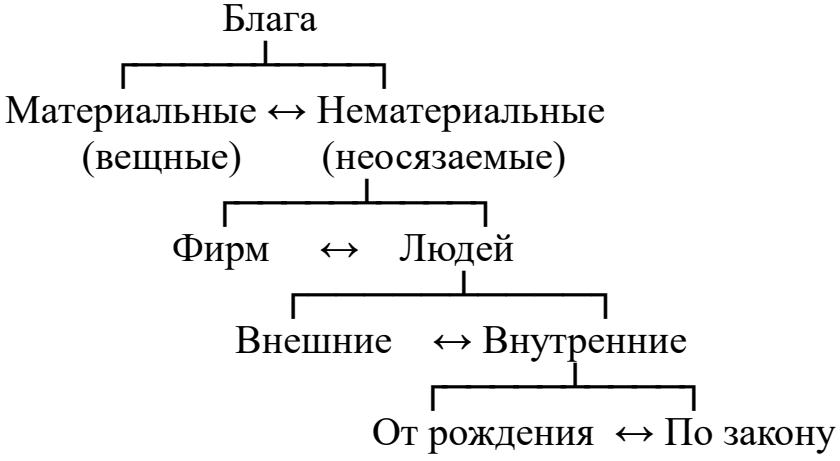
Основное значение имеют **экономические (ресурсы, платные, редкие, ограниченные, обычно производственного назначения) блага.** *Редкость* природных веществ характеризует их распространенность в природе и обществе. Редкие предметы могут быть изобильными ввиду того, что они не нужны людям. Широко распространенные ресурсы могут быть *ограниченными* по сравнению с потребностями общества в них. В настоящее время обществу приходится задумываться даже о достаточности кислорода в воздухе для обеспечения нормальной жизни. Тем более это касается других ресурсов. Недостаточность благ стала причиной возникновения экономической науки. Ограниченность ресурсов существовала всегда. В условиях рынка она принимает форму *дефицита* — недостатка товаров по сравнению со спросом на них. Дефицит — общая проблема, с которой сталкиваются как богатые, так и бедные страны. Проблема ограниченности ресурсов заставляет людей делать **выбор**, учитывать альтернативные издержки и т.п.

Частные блага потребляют индивиды обычно за плату, скажем, продовольствие, одежда и т. п.

Общественные блага потребляют совместно. За них платит общество, а люди потребляют бесплатно, например, национальная оборона, общественная безопасность, дороги, освещение улиц, маяки и т. п. Их обеспечивают за счет государственного сектора экономики, потому что они характеризуются *неделимостью, неисключаемостью* их потребления и *неконкурентностью* в потреблении. Они не могут быть измерены в денежной форме.

Квазиобщественные блага могут быть платными, но общество предполагает бесплатное их обеспечение, например, школьное обучение, библиотеки, пожарная охрана и т. п.

Многообразие экономических благ. Имеется множество способов их упорядочения.



Материальные блага— дары природы (климат, земля, воздух), продукты труда (здания, машины и т. п.).

Нематериальные блага не являются веществами и неосязаемые.

Нематериальные активы ***фирм*** (бренд, патенты, ноу-хау, авторские права и т. п.). Они менее ликвидны.

Нематериальные блага ***людей*** **–** не отчуждаемые и непередаваемые. Их развивает здравоохранение, искусство, театры, музеи, образование и *услуги* (*не подлежат хранению, производятся и потребляются одновременно*). Они подразделяются:

— на *внешние*: что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (деловые связи, протекция и т. п.);

— *внутренние*:

— даны человеку от рождения и развиваемые им (музыкальный слух, голос, знания);

— приобретаемые в силу закона.

Рассматривают и *другие блага*.

настоящие ↔ будущие.

Будущие блага могут быть различными. Например, интеллект – благо, а поэтому обучение представляет развитие будущей способности самостоятельного мышления, скажем умножения чисел. Остальные блага имеют значение в данный момент времени, являются **настоящими**:

прямые ↔ косвенные.

Косвенные, или **производственные блага**, т. е. те, которые используют для производства других благ. Остальные блага — **потребительские (конечные)**. Из них выделяют *долговременные,* например, жилье, мебель, которые служат обычно многим поколениям людей. Иные блага — *недолговременные*, в том числе разового пользования, включая продукты питания.

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

Потребности ↔ блага
(безграничные) (ограниченные)

Такая трактовка потребностей и благ является предельной идеализацией. Прежде всего, свободные блага по определению не ограничены. Одновременно потребности людей в питании ограничены, что известно

со времен Платона и Аристотеля. Безграничны потребности в деньгах тех, кем овладела жажда денег, начиная со «скупых рыцарей». Общество, в котором такая жажда овладеет всеми, погибает.

Неограниченность постоянно возникающих потребностей при относительной ограниченности имеющихся в распоряжении человека и общества ресурсов называют фундаментальным источником экономических проблем.

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

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

Уровень обеспечения благами определяет уровень счастья человека. Бедность, нищета свидетельствуют о недостатке благ. Их достаток — благосостояние, порождающее затем богатство, а в условиях рынка богатство приобретает форму капитала, активов.

По мере общественного прогресса общество раскрывает многообразные способы употребления благ.

Благо обладает многими полезностями, т. е. служит средством удовлетворения разных потребностей.

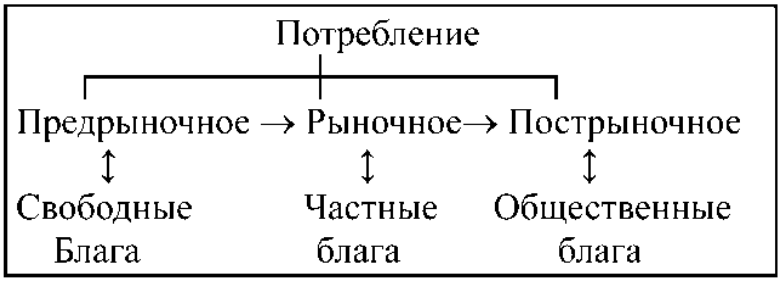
Полезность — удовлетворение, удовольствие и т. п., получаемое субъектом от потребления благ. Такая трактовка полезности ограничивает ее только продуктами питания.

Существует две трактовки смысла полезности: объективная и субъективная.

Объективная концепция отождествляет блага и полезности: не может быть блага вне полезности. Эта концепция высказана «первым экономистом общества» Ксенофонтом. У каждого блага имеется много полезностей. Открытие специфических полезностей благ есть результат исторического развития общества.

Субъективная концепция рассматривает благо как объективное потенциальное явление, а полезность — субъективное, с точки зрения его потребления, как удовольствие. Полезность блага проявляется в потреблении — в удовлетворении, *удовольствии*, вызванном потреблением блага. Полезность одного и того же блага в процессе потребления уменьшается *по мере насыщения человека*. Насыщение ведет к убыванию полезности блага и даже к его превращению в антиблаго.

Потребление — процесс использования благ для удовлетворения потребностей. Соответственно природе потребностей и полезностей потребление может быть в различных формах. Потребление зависит от возникающих между людьми отношений, являющихся спецификой общественной жизни людей.



Потребление представляет единство основных секторов: предрыночного (естественного, натурального), рыночного (частные блага), пострыночного (общественные блага). Они различаются способами решения главных экономических вопросов: *кто, что* и *как* производит, *кому* и *на каких условиях* передает продукт труда. Главной формой потребления является рыночный сектор экономики. Ему уделяют основное внимание.

Важно осмысливать основные типы потребления в условиях рынка. Простые люди живут на основе витального, а элита — на основе престижного потребления («потребление ради потребления»), верхушка общества — статусного (имиджевая культура уже породила индустрию имиджирования). Экономическая наука уделяет много внимания этим формам потребления, обособляя товары Гиффена (товары бедных) и Веблена (престижные товары богатых).

3.3. Ресурсы

Блага → ресурсы → факторы → капитал → активы→ фонды

Блага — все полезное, что способно удовлетворять потребности людей. Они могут быть безграничными и не быть продуктом труда, например, воздух. Продукт труда — такие блага, на которые затрачен труд.

Ресурсы — ограниченные блага производственного назначения:

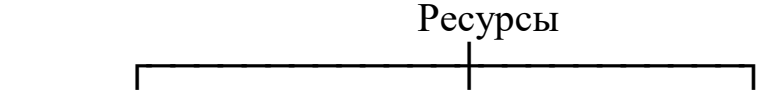
— природные;
— трудовые;
— инвестиционные;
— предпринимательские;
— информационные.

В простом виде ресурсы выступают в виде полезных ископаемых, флоры, фауны, воды и др. К ресурсам относят и людей, когда рассматривают факторы экономического развития. Ресурсами считают финансовые, информационные средства, а также способности предпринимателей.

Имеется множество форм их упорядочения (систематики):



Ресурсы подразделяют на экономические и неэкономические. К экономическим ресурсам относят только то, что используется в производстве и не относят предметы домашнего обихода и повседневные потребительские товары. Неэкономические факторы оказывают наибольшее влияние на мобильность такого производственного ресурса, как труд.



Запасы — произведенные, но не реализованные товары.

Резервы — запасы ресурсов для преодоления чрезвычайных ситуаций. Экономическая деятельность обычно предполагает создание определенных запасов для обеспечения нормального хода производства.

Факторы — использованные (вовлеченные) производственные (экономические) ресурсы.

Выделяют много **моделей объяснения факторов**:

Труд
Капитал } двухфакторная } трехфакторная } четырехфакторная
Земля
Предпринимательство

ДВУХФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ

– материальные (вещественные, капитал)

– личные (людские, субъективные, рабочая сила, труд)

ТРЕХФАКТОРНАЯ

Капитал – земля – труд

ЧЕТЫРЁХФАКТОРНАЯ

Капитал – земля – труд – предпринимательство

МНОГОФАКТОРНЫЕ

Поскольку любое соединение факторов производства происходит во времени и пространстве, то они являются фактором экономического роста.

Капитал — рыночная форма факторов, обеспечивающая получение прибыли.

Активы — ресурсы фирмы, имеющие денежную оценку: *физические, финансовые и нематериальные* (бренды, торговые марки, патенты…). Актив – объект собственности, имеющий денежную оценку и обеспечивающий получение дохода. Фондами называют активы госсектора.

Факторы производства, как группы ресурсов, характеризуются взаимозаменяемостью в некоторых пределах.

3.4. Кривая производственных возможностей (КПВ)

Все ресурсы производства являются ограниченными по количеству и качеству, а потребности людей растут бесконечно. Невозможно удовлетворить потребности всех людей. Ни одна экономическая система не в состоянии удовлетворить все потребности людей. Совокупность всех материальных потребностей превышает возможности всех имеющихся ресурсов. Поэтому у общества существует проблема *выбора* потребностей и ресурсов. Представление о данной проблеме дает **анализ производственного потенциала —** кривая производственных возможностей.

Удовлетворение потребностей (УП) зависит от наличных ресурсов (Р), а они зависят от производственного потенциала (ПП) страны.

$$\overleftarrow{\text{ПП} \rightarrow \text{Р} \rightarrow \text{УП}}.$$

Производственный потенциал — возможность превращать предметы природы в предметы потребления. Он ограничен многими факторами, в том числе уровнем его собственного развития. В связи с этим следует его анализировать как основу для выбора оптимальной политики развития.

***Постулаты* анализа проблемы выбора**

— производятся всего два товара;

— полностью использованы все ресурсы;

— неизменный уровень производительных сил.

Анализ ведут на основе факторного метода. Для этого задают числовые условные данные о величине факторов, а затем на их основе строят графическую модель КПВ на плоскости.

Рассмотрим, например, производственные мощности товаров А и Б:

А (пушки):	0	1	2	3	4
Б (масло):	10	9	7	4	0

Эти цифры переносят на координатную плоскость, проводят через них КПВ. КПВ строят на плоскости координат по отношению к производству всего двух товаров. Обычно в учебниках начинают с произвольных товаров, например, с метафорических «пушек и масла», показывающих альтернативу гражданского и военного производств. На их примере показывают **возможные комбинации производства этих товаров** от изготовления только одного из них до аналогичного производства только другого товара. Тем самым демонстрируют ограниченность ресурсов, которые могут быть использованы при производстве товаров.

При полной загрузке производственных мощностей и любой комбинации производства товаров *нельзя сразу увеличить объем каждого из них, а только одного за счет другого.* КПВ показывает – рост производства одного продукта предполагает уменьшение производства другого продукта. КПВ устанавливает границу производственных возможностей этих товаров при различном их сочетании. Каждая точка на кривой дает комбинацию максимальных возможностей производства этих двух товаров. Точки под кривой указывает их *недоиспользование*, неэффективное использование. А за пределами кривой — *неосуществимое, недостижимое.*

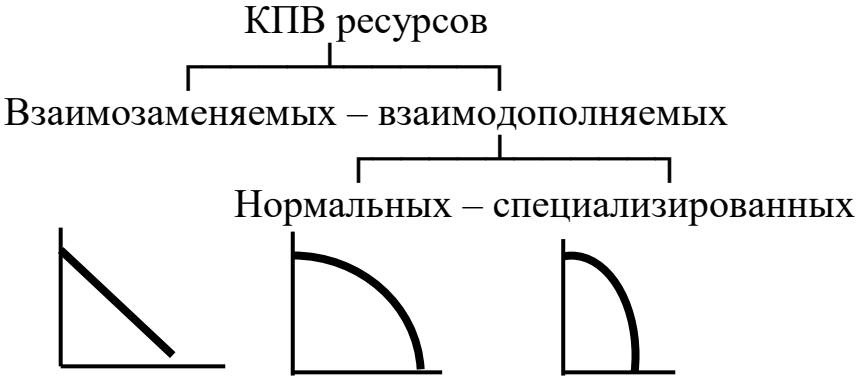
Каждая точка на КПВ показывает альтернативные комбинации объемов производства двух товаров при полной занятости ресурсов — эффективном использовании ресурсов. Каждая точка вне КПВ свидетельствует о неэффективном развитии.

Формы КПВ. Различие товаров порождает многообразие КПВ. Основные из них:

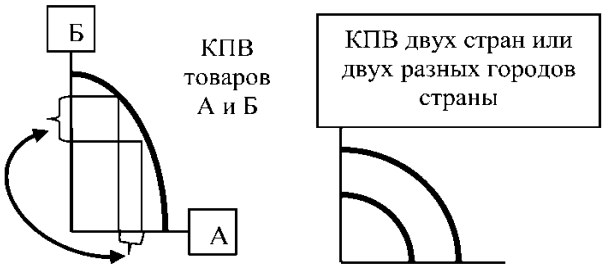
– специализированные товары – при движении по КПВ сверху вниз альтернативные издержки растут

– нормальные товары – равно выпуклая кривая

– совершенно взаимозаменяемые – прямая линия при абсолютно заменяемых благах.



КПВ отражает вмененную стоимость товаров (альтернативные издержки) — количество другого блага, от которого надо отказаться для того, чтобы увеличить производство данного товара на одну единицу. Под *альтернативными издержками* производства товаров понимается то количество одного товара, от которого надо отказаться для того, чтобы произвести другой товар. Это проявляется в выпуклости КПВ взаимодополняемых товаров



Обычно анализируют специализированную КПВ. Она имеет вид выпуклой кривой, что является следствием возрастающих альтернативных издержек при движении по КПВ сверху вниз.

Альтернативные издержки (АИ) — количество одного товара, которым надо пожертвовать для увеличения производства другого товара.

Закон возрастающих альтернативных издержек — по мере увеличения производства одного товара возрастают альтернативные издержки, т. е. увеличивается количество другого товара, от которого нужно отказаться. Закон возрастания альтернативных издержек действует для специализированных товаров.

При неполной загрузке производственных мощностей и безработице можно одновременно увеличить производство и одного, и другого товаров.

Перемещение КПВ вправо происходит ввиду научно-технического прогресса (НТП). Если в экономике увеличится количество используемых производственных ресурсов, то КПВ сдвинется

вправо и вверх. И наоборот, если уменьшится, то КПВ сдвинется влево и вниз.

КПВ показывает, что рост одного продукта предполагает уменьшение производства другого продукта

КПВ иллюстрирует фундаментальные законы рынка:

1. ограниченность ресурсов;
2. необходимость выбора при их использовании;
3. существование издержек упущенных возможностей;
4. увеличение издержек упущенных возможностей (в КПВ специализированных товаров).

КПВ показывают различия стран с точки зрения насыщения их капиталом и трудом.



4. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО (ОП) И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

1. Сущность ОП
2. Концепции ОП
3. Структура ОП
4. Организационно–экономические отношения
5. Социально–экономические отношения

4.1. Сущность общественного производства (ОП)

Люди живут за счет разных источников средств:

— свободных благ;

— даров природы;

— произведенных благ.

Дары природы – продукты труда. Главным источником благ являются продукты труда. Наиболее развитой формой труда является их производство.

труд → производство → общественное производство.

Труд — целесообразная деятельность при адаптации к природе или при превращении предметов природы в предметы потребления. Он возник вместе с обществом.

Производство — более сложная форма труда, характеризующегося техникой и технологией изготовления продуктов. Оно возникло 15–20 тыс. лет назад при появлении земледелия. В современной парадигме экономической науки данное слово используют в трех смыслах:

1) технический смысл слова — *изготовление вещественных* продуктов труда;

2) экономический — созидание *любых* продуктов труда, в том числе услуг;

3) социально–экономический — *воспроизводство богатства*, собственности (бизнес). Синоним — общественное производство.

А. Производство (технический смысл слова) — **процесс труда, создания товаров и услуг** или процесс взаимодействия людей с природой для создания материальных благ, удовлетворяющих потребности людей.

Выделяют следующие его формы:

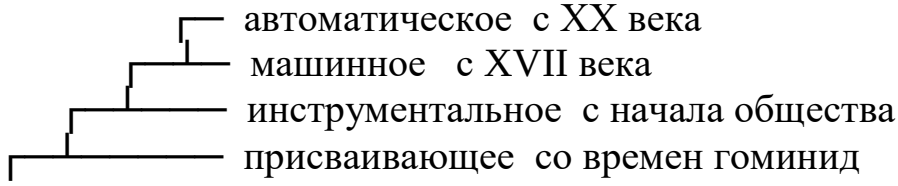
- индивидуальное (единичное);
- серийное (мелко и крупно);
- массовое производство.

Индивидуальное производство осуществляют на опытных заводах и при изготовлении крупного оборудования — турбин, судов и т. п. Оно началось с ремесла.

Серийное производство ограничено по времени и по объему производимой продукции. Оно состоит в одновременном изготовлении на предприятии сравнительно широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется в течение продолжительного времени. Оно характеризуется широким использованием поточных линий и автоматизацией.

Массовое — не ограниченное во времени и по количеству производство. В нем преобладает конвейерное изготовление изделий. Его называют индустриальным (промышленным). Оно характеризуется широким использованием поточных линий, автоматизацией, непрерывным производством продукции в большом количестве.

Технологические способы производства



Анализируют признаки производства:

производственные мощности — способность производить количество изделий в определенное время; они характеризуются установленным оборудованием;

материалоемкость продукции — отношение цены использованного сырья и материалов к цене продукции;

материалоотдача – отношение экономического эффекта к предметам труда;

фондоемкость продукции — отношение использованных ресурсов (фондов) к цене продукции.

производительность труда – частное от деления объема выпуска продукции на количество занятых.

Б. Производством называют создание не только материальных благ, **но и услуг — невещественных благ, например, стрижка, обучение и т. п.** На основе такого экономического определения производства выделяют следующие его формы, или сектора экономики:

1) первичный — добывающие отрасли;
2) вторичный — обрабатывающие отрасли (легкая, тяжелая);
3) третичный — услуга (75% экономики США).

Первые два — материальные сектора экономики, а последний — нематериальный сектор. Со временем происходят сдвиги в экономике – увеличивается доля услуг и снижается доля добывающих отраслей. Со-

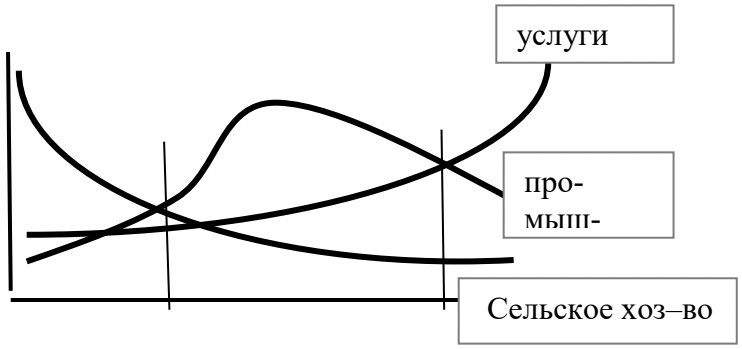
отношение между различными отраслями экономики представляет собой отраслевую структуру. Она меняется в результате изменения технологий, НТП.

Со временем происходят сдвиги в экономике: увеличивается доля услуг и снижается доля добывающих отраслей.

Примат услуг (сервиса) – главная доля сервиса в экономике является признаком постиндустриальной экономики (экономики знания).
Производство многообразно:



Соотношение секторов экономики в различные эпохи:



Доиндстриаль- ный | индустриальный | постиндустриаль- ный

Индустриальное производство характеризуется машинным изготовлением благ. Постиндустриальное производство характеризуется преобладанием сферы услуг. Его называют также экономикой знаний. Различают отрасли:



В. Производство как социально–экономическое явление (в самом широком смысле слова) означает воспроизводство богатства — превращение ресурсов (Р) в результаты или доходы (Д):

$$Р \rightarrow Д.$$

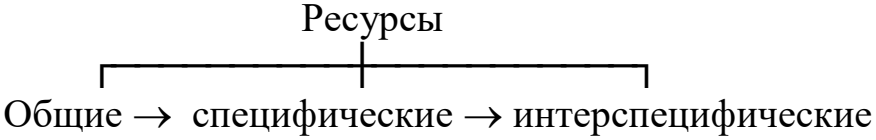
Много мнений о специфике общественного производства: рыночное, крупное, капиталистическое, на основе разделения труда и т.п.

Общественным производством обычно считают рыночную экономику. В таком случае объясняют не только изготовление товаров, но и их оборот. С этой точки зрения не признают общественным производством натуральный труд – уборку квартиры, приготовление еды дома и т.п.

Анализируют его аспекты:

ресурсы — факторы — процесс производства — результаты.

Ресурсы — ограниченные блага обычно производственного назначения: природные, материальные, трудовые, финансовые. Выделяют их формы:



Общие ресурсы – ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме.

Специфические ресурсы – ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне нее.

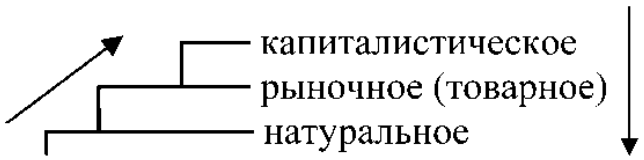
Интерспецифические ресурсы – ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной форме и посредством неё.

Факторы — вовлеченные в производство ресурсы: земля, капитал, труд, предпринимательские способности.

Процесс производства — превращение ресурсов в результаты.

Результаты — получаемые доходы: рента, процент, прибыль, зарплата.

Воспроизводство — постоянное повторение производства:
— неизменное (простое воспроизводство);
— растущее (расширенное воспроизводство);
— уменьшающееся (сокращающееся).
Воспроизводство многообразно. Основные его формы:



Натуральное производство — исторически исходное производство и базовая его форма, изготовление благ для себя. В нём нет обособления производителя и потребителя: производитель одновременно является и потребителем. Его формы — племя, домохозяйство и др.

Рыночное (товарное) производство — изготовление товаров для других. Производитель становится предпринимателем и действует ради получения дохода.

Капиталистическое производство — более развитая форма рыночной экономики, когда все факторы производства становятся товаром, в том числе рабочая сила, и возникает рынок труда. Его цель — прибыль.

Выделяют формы общества

Производство

Доиндустриальное → индустриально → постиндустриальное

Доиндустриальное – производство, которое характеризуется применением ручных орудий труда и тем, что главной отраслью экономики является сельское хозяйство.

Индустриальное – общество, в котором производственные отношения основаны на использовании капитала как фактора производства; общество, в котором преобладает крупное машинное производство и промышленность – ведущий сектор экономики в экономических системах с XVIII века

Постиндустриальное – общество, в котором производственные отношения основаны на использовании информации как фактора производства, с XX века. В нем главным является сфера услуг.

Выделяют технологические уклады:

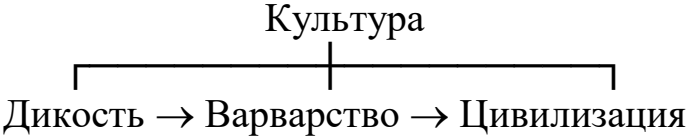


2.Концепции общественного производства

Экономика *динамична*, в ней сохраняются ранее существовавшие отношения, а поэтому она *многоукладна.* Выделяют следующие ее концепции (доктрины):

- *метафизическая* — игнорирует развитие;
- *историческая* — рассматривает динамику (Сисмонди, «историки Германии» и др.);
- *эволюционная* — анализирует развитие (Фурье и др.);
- *формационная* — К. Маркс и др.;
- *цивилизационная* — А.Тойнби и др.

Первоначально люди не обращали внимания на развитие экономики. Такую позицию называют метафизической. Затем исследователи обратили внимание на ее историю, развитие, эволюцию. Многие выдающиеся экономисты специально исследовали становление экономики, например, Сисмонди, и особенно представители *исторической школы* Германии. Более содержательно её развитие показывает эволюционная концепция. Не только экономисты, но и социологи эволюционно объясняли общество, экономику. Шотландский философ А. Фергюсон в 1768 г. разделил историю общества на эпохи. Особое значение имеет учение **Л. Г. Моргана** (1818–1881) о ступенях общественного прогресса. Он выделил следующие ступени культуры:



Это последовательные эпохи развития общества. Первые две из них были в начале общества. Общество в целом находится на стадии цивилизации, возникшей 4 тыс. лет назад. Ф. Энгельс обобщил идеи Л.Г.Моргана в книге «Происхождение семьи, частной собственности и государства». На этой основе К. Маркс предложил *формационный* подход — понятие общественно–экономических формаций. Формационный подход показывает главные отличия разных уровней развития общества.



Маркс выделил последовательно пять общественно-экономических формаций (ОЭФ): первобытная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая.

Первые четыре формации — реальность как предыстория общества по Марксу, а последняя — его гипотеза, прогноз.

Формационный подход обобщает прогресс общества главным образом в Европе. В Европе четко прослеживаются эти уровни развития общества. На других континентах не наблюдалась такая последовательность формаций.

Формационный подход предполагает последовательное, обособленное объяснение каждой из них. Концепция К. Маркса указала **главную тенденцию** общественного развития и утверждала мысль о коммунизме как высшей ступени развития цивилизации. Поэтому её отвергают представители развитых стран.

Цивилизационный подход сформулирован в качестве альтернативы формационному. Он разработан многими мыслителями, главным образом **А. Тойнби** (1889–1975), выдвинувшим идею *локальных цивилизаций в прошлом и настоящем.*

Цивилизацией называют устойчивые общности людей, объединенных духовными традициями, географическими условиями, историческими рамками их существования. При этом выделяют десятки локальных цивилизаций:

— *прошлых*: шумерская, вавилонская, египетская, греческая, китайская, римская, византийская и т. п.;

— *современных*: западноевропейская, восточноевропейская, евразийская, буддийская, китайская, японская, мусульманская, африканская, латиноамериканская, североамериканская и т. п.

Различия в образе жизни между странами существуют, но они не отрицают единства способа жизни.

Недостатки цивилизационного подхода:

– нетеоретичность, несистемность объяснения;

– описательность деталей, а не осмысление закономерностей;

– акцент на культуре и игнорирование в целом экономики.

Рациональным зерном цивилизационного объяснения экономики является изучение ее *многоукладности.* В каждой локальной цивилизации существует множество укладов. *Уклад* — это определенный способ экономической жизни — производства благ и их распределения. Экономика каждой страны многоукладна, и различия идут по значению тех или иных укладов в экономике. При изучении какой-либо конкретной страны надо анализировать не только одну формацию, а все уклады, сохраняющиеся в стране.

Исторически предшествующие ОЭФ сохраняются в той или иной мере в качестве укладов. Экономика всех стран *многоукладная*, или *смешанная*. При этом в разных странах различается структура экономики — в одних странах большее значение имеют одни отношения, в других — другие. Господствующая ОЭФ подчиняет их себе, детерминирует их судьбу, не отказывая им в праве на существование. *В результате недостаточно формационного подхода к ним, а нужен цивилизационный*, т. е. познание их в единстве как системы всех общественных, прежде

всего материальных, отношений людей. В этом состоит **их анализ как общественного производства.**

Современное ОП является системой разных укладов при господстве капиталистического уклада. Оно представляет систему прав обычаев, традиций, законов («институций» в соответствии с институционализмом), интегрирующих все уклады ради интересов господствующего.

Люди производят не только блага, но и систему материальных (производственных) отношений друг с другом по поводу благ. Задача состоит в том, чтобы изучить как они самосохраняются и развиваются или как происходит расширенное воспроизводство одних и деградация других.

4.3. Структура общественного производства

Способ производства — то, как люди обеспечивают себя средствами существования, а все остальные отношения — надстройка, т. е. идеология, политика или в целом экономическая роль государства (ЭРГ). Способ производства — единство производительных сил и производственных отношений. Производственные отношения показывают материальные отношения людей. О них далее. А сейчас о производительных силах. Они — единство вещественных и личных факторов. К ним относят вещественные и субъективные факторы.

Личный (субъективный) фактор — рабочая сила людей, т. е. совокупность физических и духовных способностей людей как основа их труда, в том числе научные знания, технологии и т.п.



Вещественные факторы (средства производства) — предметы и средства труда. Средства производства — совокупность всего того, что используется человеком в процессе производства.

Предмет труда — *что* обрабатывают, а средство труда — *чем* обрабатывают. Предметы труда — сырье, материалы и полуфабрикаты (узлы, комплектующие). Сырье — материалы природы, используемые как предмет труда. Полуфабрикат — сырье, подвергшееся обработке, но еще не ставшее предметом потребления. Средства труда — оборудование, техника, орудие труда, скажем компьютер, принтер. Их подразделяют на активные и пассивные.

Пассивные средства труда — сооружения, строения, здания. Они создают общие условия труда. Это недвижимость.

Активные средства труда — техника, машины, оборудование.

Рассмотрим на основе такого подхода к ОП конкретнее особыми темами его формы, называемые экономическими системами, и основные его элементы: отношения, ЭРГ, вещественный и субъективный фактор.

4.4. **Организационно–экономические отношения**

Экономические школы неодинаково понимают предмет науки. Многие экономисты предметом называют материальные отношения людей по поводу ресурсов и благ. К. Маркс назвал им «производственные отношения». Это название широко распространилось в экономической науке, стало нормой у нас. Но его понимают различно, часто трактуют как элемент только производственной сферы экономики. По Марксу суть производственных отношений – собственность. Для уяснения собственного значения понятия «производственные отношения» надо рассмотреть всю систему материальных, экономических отношений в обществе.

К. Маркс назвал производственными экономические отношения. Экономические отношения возникают между людьми по поводу ресурсов. Их ядром он считал собственность. Они проявляются в товарах, деньгах и т. п.

Неполнота трактовки Марксом производственных отношений стала причиной их непонимания его последователями, необходимости развития их трактовки. Это сделал **Г.В. Плеханов.** Его идеи стали основой современной их трактовки. Он обособил два вида отношений**:**

— организационно–экономические;

— социально–экономические.

Сейчас иногда выделяют и технологические отношения.

Организационно-экономические отношения определяются уровнем развития производительных сил и больше от них зависят. Они проявляются в обособлении и объединении разных форм труда. Их объясняют по-

средством анализа разделения и кооперации труда, концентрации и централизации производства и т. п.

Обособление разных форм труда называют *разделением труда.* Оно лежит в основе развития общественного производства, является важным его **законом**. Выделяют следующие формы разделения труда:

— естественное по полу и возрасту людей;

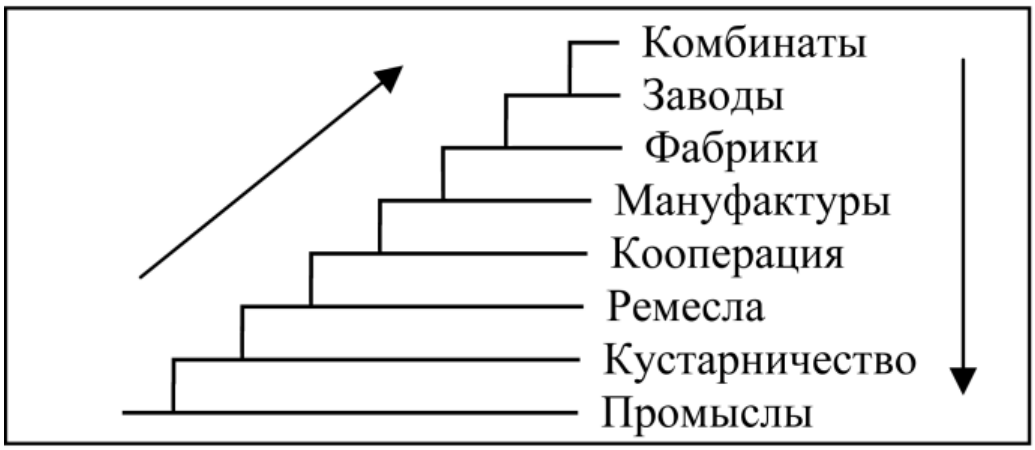
— общественное.

В *общественном* разделении труда выделяют следующие ступени обособления:

1) земледелия от животноводства;
2) ремесла от сельского хозяйства;
3) торговли от производства;
4) управление;
5) науки.

Первые три называют крупным общественным разделением труда. Последующие два процесса выделяют некоторые авторы.

Одновременно с обособлением (разделением) труда происходит объединение, кооперирование, комбинирование, интеграция. Выделяют такие уровни объединения труда:



Промыслы — переработка даров природы для личного потребления. Это собирательство, охота и рыболовство. Промыслы предполагают первичную переработку даров природы в предметы потребления *для себя.*

Кустарничество — производство товаров в качестве вспомогательной деятельности. Кустарями обычно были крестьяне, у них имелась земля, которая служила основным источником средств существования. Помимо этого, они изготовляли товары для рынка. Кустарничество называют «домашней промышленностью».

Ремесло — производство товаров в качестве основной деятельности. У ремесленника может быть «клочок земли» для огорода, дачи и т. п. Такое явление возникает в натуральной экономике и затем становится ос-

новой предпринимательства. *Целью ремесленника является доход.* Ремесленники ведут обособленное производство товаров, являясь профессионалами.

Кооперация предполагает появление сотрудничества, *совместного труда ремесленников* в рамках предприятия: выполнение работ в едином помещении, под руководством одного лидера и т. п. При рабовладении ремесленники — рабы, которые объединены в эргастерии (Древняя Греция). В Средние века они объединились *в цеховой строй*, а в новое время — *в кооперативы* и другие формы хозяйствования. (Не путать паронимы — кооперация [тип организации труда] и кооперативы [тип содружества].) Кооперация базируется на профессиональном труде работников.

Мануфактура — кооперация на основе разделения труда и ручных инструментов. В таком случае каждый из них является частичным рабочим и выполняет одну операцию — становится специалистом.

Фабрика — машинное производство товаров.

Заводы — машинное производство машин.

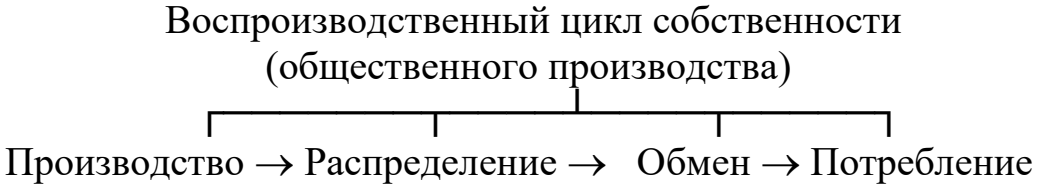
Комбинаты — интеграция производства сложных товаров на одном предприятии.

Первые формы производства — предпромышленность. Промышленность начинается с машинной техники.

Производство базируется на кооперировании совместного труда. Это было нормой в условиях натуральной экономики Древнего Египта. Обобществленное производство предполагает комбинирование, которое включает в качестве элементов меновые отношения между участниками производства (кооперативные поставки). Обобществленное производство – объединение субъектов рынка для «совместного хозяйствования», например, народные предприятия США.

4.5. Социально-экономические отношения

Они менее зависимы от производительных сил и различны в укладах, характеризуют воспроизводственный цикл. В «естественной» экономике имеется просто потребление, в присваивающей – труд–потребление, в натуральной воспроизводство представляет последовательность: производство — распределение — потребление. В рыночной экономике (при простом товарном производстве) оно состоит из следующих ступеней: производство → обмен → потребление. При капитализме воспроизводственный цикл социально–экономических отношений представляет единство последовательных элементов:



Между ними существуют прямые и обратные, непосредственные и опосредованные отношения. Их сущность:

Производство **—** исходная стадия воспроизводственного цикла, обеспечивающая изготовление предметов потребления.

Распределение определяет доход или долю каждого субъекта в общем продукте труда. Распределение — процесс определения размера доходов участников экономической деятельности.

Обмен — определенная форма отношений по поводу даров или товаров. Обменом называют процесс *движения материальных благ* от одного субъекта к другому по законам мены, рынка.

Потребление — конечная, завершающая стадия воспроизводственного цикла при любом типе хозяйствования, цель общественного производства — *использование результатов производства для удовлетворения* потребностей. Потребление — завершающая стадия воспроизводственного цикла. Оно бывает — личное и производственное.

Воспроизводство проанализировал К. Маркс в «Капитале». В основе его моделей лежит деление совокупного общественного продукта по натурально–вещественной и стоимостной форме. На их основе анализируют пропорции потребления и накопления, производства средств производства и предметов потребления и т.д.

Ядром социально–экономических отношений является собственность. Содержательно её рассмотрим далее.

5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ (ЭС)

1. Сущность ЭС
2. Формы и модели ЭС
3. Эффективность ЭС
4. Строение ЭС

5.1. Сущность экономических систем

Общественное производство, или экономическую базу цивилизации, называют экономической системой (ЭС). Экономическая система — это исторически определенная форма обеспечения жизненных благ, существующая в той или иной стране. В ней выделяют два аспекта — *природный* и *социальный*.

Для получения средств существования люди совместно воздействуют на вещества природы. Природа во многом определяет характер этого воздействия. Имеет значение и экономический порядок в этом деле. Следует изучать значение каждого из них.

Экономические системы характеризуются:

—единством многообразных элементов, многоукладностью;

— структурой ее элементов;

— устойчивостью, т. е. способностью противостоять воздействию внешних и внутренних факторов;

— гибкостью, т. е. способностью адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам;

— жесткостью, т. е. неспособностью к таким изменениям, которые ведут их к гибели.

Экономические системы выполняют **два типа функций**: внешние и внутренние.

1. *Внешние* функции ЭС:

— ее реакция на требования природы: обеспечение экологической чистоты в производстве и потреблении материальных благ;

— ее реакция на требования общества: создание необходимого количества и нужного качества материальных благ и услуг, доведение их до потребителя.

2. *Внутренняя* функция ЭС — поддержка собственного устойчивого равновесия в меняющихся условиях внешней среды.

ЭС имеют **общие и специфические** свойства.

Общие:

— экономический рост (главное свойство);

— повышение эффективности;

— полная занятость населения;

— социально–экономическая стабильность общества;
— решение трех взаимосвязанных проблем производства:

что, как, для кого.

Проблемы ЭС. ЭС решают эти проблемы, чтобы повысить *уровень благосостояния* народа. Но полное благосостояние в настоящее время *недостижимо*, так как существует **фундаментальное противоречие** экономической системы — между безграничными потребностями и ограниченными ресурсами. Ограниченность ресурсов предполагает выбор версий их использования — наилучшей альтернативной версии их использования.

ПОТРЕБНОСТИ ⟷ РЕСУРСЫ

Выбор

Экономические системы

Доиндустриальные – индустриальные – постиндустриальные

Сельское хоз–во	промышленность	услуги
Земля	капитал	информация

5.2. Формы экономических систем

Особенности ЭС многообразны. Выделяют их формы:

1) традиционную;
2) рыночную;
3) командную (плановую, социалистическую);
4) смешанную.

1. Традиционная ЭС (ТЭС) — исходная, исторически первая. Пережитки первобытного строя сохраняются по настоящее время. ТЭС основывается на патриархальном использовании ресурсов, общинном пользовании землёй. Система распределения благ определяется традициями, господствуют обычаи. Данная система характеризуется *застоем экономики и низким уровнем благосостояния.* Она обычно многоукладна и основана на традициях.

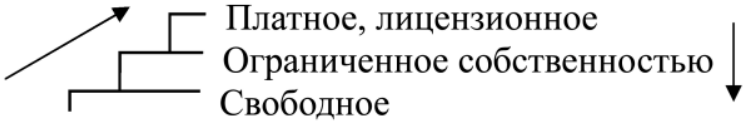
В ТЭС широко распространено совместное обеспечение средствами существования, люди живут общинами. Её особенностью является принадлежность индивидов своей первоначальной общности – роду, племени. Имеются *имущественные* отношения между людьми. Каждый из них владеет некоторыми ресурсами.

Источники средств существования в ТЭС:



Ассимиляция свободных благ — кислорода воздуха, света и тепла солнца и т. п. Об этом было сказано ранее.

Промыслы — присваивающее природопользование: собирательство, охота, рыболовство. Присвоение даров природы:



Началом присваивающего природопользования было естественное отношение общества — *свободное*, неограниченное, которое сохраняется в определенной мере по настоящее время. Более развито ограниченное *частной собственностью* и иными соображениями присвоение природы. Внешне это проявляется в заборах, стенах и т. п. Общество ограничивает время охоты на диких животных, чтобы дать им возможность нормально размножаться, устанавливает время сбора некоторых даров природы. Частная собственность ограничивает право пользования ресурсами. Наиболее сложной формой ограничения такого природопользования является *лицензирование* — плата за присвоение даров природы. Оно все более становится главной формой присвоения даров природы в мире. В таком случае, прежде чем присвоить дары природы, надо купить лицензию на отстрел животного, ловлю рыбы и т. д.

Домохозяйства — исходный агент экономики. По Аристотелю у животных нет домохозяйств. Они возникли примерно 50 тыс. лет назад при образовании парной семьи и с тех пор являются нормой экономики.

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

Стая не имеет вожаков и является временным скоплением рыб, птиц (для перелета и т. п.), животных. Стадо — постоянное объединение животных (например, крупного рогатого скота). В стаде обычно имеется лидер, вожак. Такой гипотетический образ жизни людей называют первобытной ордой. На их основе возникли племена, которые затем поделились на роды. Первобытные племена занимались присвоением даров природы и вели коллективный образ жизни: обычно обитали в одном жилище и совместно обеспечивали источники средств существования — охотились, занимались собирательством. Они совместно потребляли пищу. В племени были патриархи, вожаки, вожди и т. п., кото-

рые выдвигались на основе определенного порядка. Племенной образ жизни сохраняется вплоть до настоящего времени в экваториальной зоне земного шара у некоторых племен. Его иногда называют «первобытным коммунизмом».

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

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

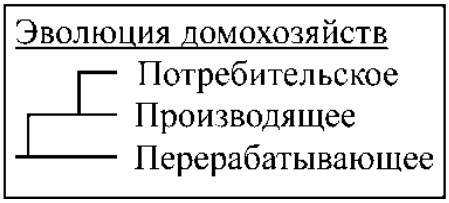
Домохозяйство — отдельный человек или семья, или группа семей, постоянно проживающих в данном месте и совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни.

В домохозяйстве имеется лидер, которого называют хозяином. Хозяйствование состоит в ***распорядительстве*** — решении вопросов *что*, *как* и *сколько* делать, *кому* и *на каких условиях* передавать продукт труда. Хозяин принимает решения об использовании ресурсов сообществом. Отношения по поводу решения этих вопросов называют хозяйственными.

Хозяйство (экономика) представляет сегодня единство трех элементов: домохозяйств, предприятий (фирм) и правительства (государства). Каждый из них выполняет свою функцию в экономике.

Сохраняются коллективные формы домохозяйств – общинные и патриархальные семьи, крестьянские хозяйства, монастырские и коммунарские формы проживания; некоммерческие предприятия. В то же время главной формой домохозяйств являются семьи. Существуют домохозяйства и одиночек.

Домохозяйство — динамичное и многообразное явление. Его формы называли поместьями (за службу), имениями (наследственные), латифундиями (рабовладельческие), экономиями феодалов и подворьем простолюдин. Их формы:



Перерабатывающее домохозяйство — исходная форма. Оно существует у промысловиков. Оно состоит в содержании в порядке места проживания, ремонте жилья, поддержании огня, приготовлении пищи,

переработке даров природы и т. п. Эти формы труда еще не стали производством. Такие домохозяйства — исторически исходная и на сегодня простая их форма. В таком случае домохозяйство — место пребывания, сна, отдыха, хранения утвари. Труд обеспечивает переработку даров природы — сушка, мочка, квашение, соление и т. п.

Производящее домохозяйство возникает вместе с земледелием — начало производящей экономики. Сегодня оно широко распространено в сельской местности, все более выражается в создании орудий производства, выращивании сельскохозяйственных растений, разведении животных. Так труд превратился в производство. И первоначально все это происходит в рамках домохозяйства. Домохозяйство было основой *домашней промышленности* Средневековья. И сегодня широко распространены домохозяйства (кустарное производство), в которых в одном и том же месте живут, ремесленничают и порой торгуют произведенными товарами.

Общество возникло в результате развития труда, который невозможен без средств производства. Подбор предметов природы в качестве средств труда привел ко все большему приспособлению их к труду. В связи с этим изготовление средств труда так же древне, как и само общество. Этот процесс созидания можно назвать и производством. При такой оценке производство было всегда. В то же время обычно возникновение производства отождествляют не с изготовлением орудий труда, а с началом земледелия. Эта эпоха в жизни общества началась примерно 15–20 тыс. лет назад.

Домохозяйство базируется на труде, но не сводится к нему. В последующем оно модифицируется в потребительскую ячейку рыночной экономики. 30% экономической деятельности мира приходится на домохозяйства. В США они обеспечивают 4% ВНП. Производственная функция домохозяйства падает по мере обособления производства от домохозяйства в качестве предприятия.

В России 50 млн. домохозяйств. 4/5 из них имеют личное подсобное хозяйство. На него приходится 1/4 сельскохозяйственного производства страны, и на 90% оно является натуральным. В США этот вид производства также имеет значение: 64% фермеров США получают 85% своего дохода из источников, не связанных с фермой, подрабатывая на предприятиях. Их обычно называют любительскими.

Производящая функция домохозяйств сохраняется в современном мире. Вырождение производящей функции домохозяйств представляет процесс, который далеко не завершен и не будет закончен в исторически близкое время. В связи с этим отметим чрезмерную идеализацию (упрощение) трактовки домохозяйств в некоторых пособиях по эконо-

мическим наукам: в них домохозяйства трактуются обычно как потребительские ячейки экономики. На самом же деле во многих современных домохозяйствах имеется производство. Особенно существенно его значение в развивающихся странах.

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

Домохозяйство может сводиться только к домашнему хозяйству, т. е. быть только потребительской ячейкой общества. В то же время в его рамках обычно существует и личное подсобное хозяйство (подворье, сады и огороды, дачи). Все это формы вспомогательного производства, любительского и рекреационного фермерства.

В условиях традиционной экономики возникают отношения не только внутри домохозяйств, но и между ними. Существуют разные формы сотрудничества — взаимопомощь (поделиться), дары и мена (дарообмен).

Натуральной форме хозяйства не присущи отношения обмена, которые возникают в рыночной системе. Каждый производитель создает благо для себя.

2. Рыночная ЭС зародилась 12 тыс. лет назад. Она прошла много стадий, этапов и является главной сейчас. Ее основные черты:

— преобладание частной собственности домохозяйств;

— свобода потребительского выбора. Потребители принимают решение об объеме покупки благ;

— полная экономическая ответственность хозяйствующего субъекта за использование ресурсов;

— приоритет личных интересов;

— свободное ценообразование;

— обособление производства и потребления продуктов труда, производитель производит не для себя, а для других потребителей. Продукты труда становятся товарами.

— полная свобода предпринимательства, действует право использовать ресурсы по своему выбору, открывать и закрывать производство, самостоятельно выбирать сферу деятельности и определять ее масштабы;

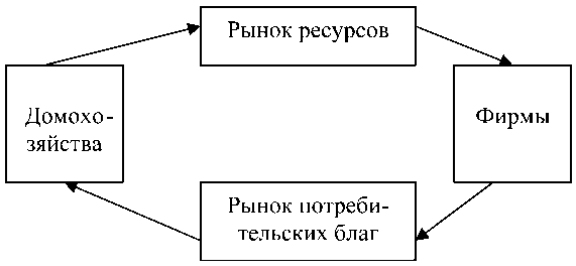
— ***«невидимая рука» А. Смита*** — система экономических законов рынка: спрос и предложение, конкуренция и т. п.;

— ограниченная роль государства;
— единство домохозяйств, фирм, государства.

Рыночная система не предполагает общей цели у людей**,** каждый из них преследует собственные интересы. Она предполагает общественное разделение труда, господство машинного производства, законов рынка — связь производства и потребления через рынок, производство для других, а не для себя.

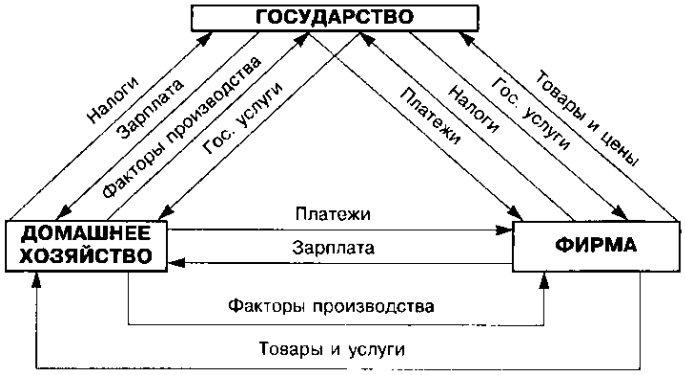
В рыночной системе происходит *кругооборот ресурсов, продуктов, доходов* и т. п. Он стал объектом исследования Ф. Кенэ, К. Маркса и др. Имеется большое многообразие их анализа. Обычно выделяют двух- или трехфакторные модели:

Двухфакторная модель кругооборота ресурсов



Домохозяйства получают доходы от продажи своих ресурсов — труда, капитала, земли и покупают товары и услуги. Основной мотив поведения домохозяйств — максимизация потребления или удовлетворение личных потребностей. Фирмы покупают ресурсы, производят товары и продают их домохозяйствам, максимизируя прибыль.

Трехфакторная модель включает также и государство:



Четырехфакторная модель (открытая экономика) включает отношения с другими странами (их называют «заграница»).

3. Командная (административная, плановая, централизованная) ЭС — название возникшего в XX веке социализма, *мобилизационной* экономики. Для нее характерно господство общественной собственности на средства производства, существование единого экономического центра, определяющего деятельность всех. В ней примат общественных

интересов над личными, действуют «две руки» – «видимая» (экономическая роль государства) и «невидимая» (законы рынка).

Ее **недостатками** считают:

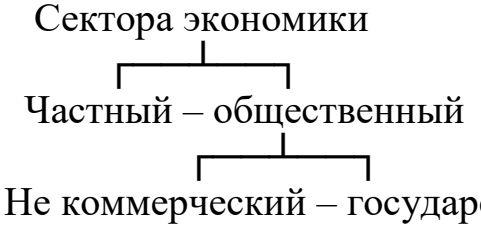
— монополию государственной собственности на все экономические ресурсы

— ограничение частного предпринимательства.

В чистом виде она была в форме *военного коммунизма* во время гражданской войны 1918–1920 в России. В начале 1921-го года начался НЭП, который предполагал использование рыночных отношений. Затем произошло становление государственного сектора экономики, который существовал на основе централизованного планирования, ценообразования, распределения и товарно-денежных отношений. Он не был единственным, но являлся главным сектором экономики. В целом такая экономическая система потерпела в России **крах** — не хватило власти ума для того, чтобы трансформировать ее в смешанную экономику.

Преимущество мобилизационной системы — централизованное экономическое управление, макроэкономическое планирование и прогнозирование, мобилизация экономических ресурсов в экстремальных условиях, полная занятость ресурсов, особенно трудовых. В ней существует централизованное ценообразование, и цены не учитывают спроса и предложения, что порождает дефицит товаров и услуг.

4. Смешанная экономика — рыночная система, регулируемая государством. В ней *единство «видимой» и «невидимой» рук*. Она многоукладна. В ней существует *частный, государственный, некоммерческий с*ектора экономики.



Смешанная экономика предполагает сочетание рыночного и государственного регулирования экономики, многообразие форм собственности. Иными словами, некоторые экономические проблемы решаются рынком, а другие — государством. Государство как хозяйствующий субъект берет на себя лишь то, что не способен осуществить частный бизнес.

Смешанная экономика стала нормой в XX веке, базируется на использовании рыночной экономики и активном вмешательстве государства в экономику. В ней существует публичный (государственный) сектор экономики, который служит средством воздействия на все элементы экономики. Ее основой являются частная собственность, предпринима-

тельство и ЭРГ: вмешательство государства в экономику в тех случаях, когда рыночный механизм не обеспечивает решения проблем, стоящих перед обществом. Государство не управляет частным сектором экономики, т. е. не вмешивается в деятельность предпринимателей.

Выделяют национальные **модели смешанной экономики**:

Американская модель — либерально-экономический способ решения проблем. Она предполагает:

— приоритет частной и низкая доля государственной собственности;

— незначительное вмешательство государства в экономику (ограниченное значение ЭРГ, в бюджет США поступает 19% национального дохода);

— всемерное поощрение предпринимательства;

— высокая социальная (имущественная) дифференциация населения;

— низкие налоги;

— существенное значение постиндустриального сектора.

– приемлемый уровень жизни малообеспеченного населения

Европейская модель (Германия, Франция и т. п.) – социальное рыночное хозяйство:

— активная роль государства;

— защита конкуренции;

— сильная социальная политика.

Японская модель (регулируемый корпоративный капитализм) – сочетание традиций и инновационной модернизации, регулируемой государством; регулируемый корпоративный капитализм. В японской модели уживаются *активная позиция государства* и благоприятные возможности для деятельности фирм при повышении конкурентоспособности за счет НТП. Японской экономике не характерно большое число государственных предприятий. Ей присуща *сильная социальная политика*, планирование и координация деятельности правительством частного сектора. В Японии 2.5% населения мира и 12% мирового промышленного производства, мало бедных (1%). Упор на роль человеческого фактора: пожизненный наем, коллективная ответственность и т. п.

Шведская (скандинавская) модель характеризуется высокой степенью социализации и наличием большой доли крупного предпринимательства. Это — социально-демократическая, придающая существенное значение экономической роли государства (ЭРГ), справедливости распределения благ. Она характеризуется малой дифференциацией доходов населения. Ее называют скандинавским социализмом. У них 4% госсобственности и 70% государственного регулирования ВВП.

Модель переходных экономик бывших социалистических стран, к которым относится и Россия (см. макроэкономику)

5.3. Эффективность ЭС

Целью экономических систем называют повышение эффективности общественного производства при полной занятости ресурсов. Ее в целом определяют так:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Максимальные результаты}}{\text{Минимальные затраты}}.$$

Категория эффективности рассмотрена в трудах многих экономистов. Имеется множество ее трактовок. Следует различать две трактовки эффективности – для субъектов рынка и для экономической системы. Эффективность экономической системы объяснил итальянский экономист В. Парето (1848–1923). Он определил эффективность следующим образом: такой уровень затрат, при котором общество извлекает максимум полезности из ресурсов и технологий, при этом нельзя увеличить какую–либо долю в полученном результате не сократив другую. *Парето–эффективность — состояние рынка, при котором никто не может улучшить свое положение, не ухудшив положение других.*

Парето–эффективность представляет собой предельную идеализации рыночной экономики, в частности отсутствие монополий, налогов, полная информированность всех производителей о рынке. Она не соответствует даже рынку совершенной конкуренции.

При анализе экономики выделяют две формы эффективности:
— экономическую — рентабельность активов;
— социальную — соотношение объемов социального и экономического эффекта. К ней относят увеличение продолжительности жизни и т. п.

С понятием эффективности тесно связано понятие сравнительных преимуществ. Сравнительные преимущества — способность производить товары и услуги с относительно меньшими затратами, альтернативными издержками. В результате субъекты рыночного хозяйства находят свою экономическую нишу в рыночной экономике.

Повышение эффективности происходит посредством *экономического роста* — расширенного воспроизводства, пропорционального развития всех элементов экономики. Оно бывает:

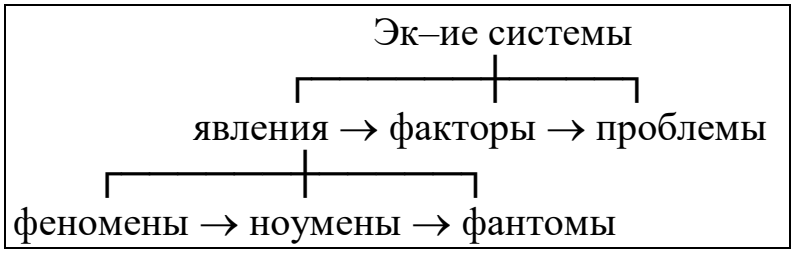
1) экстенсивное — за счет увеличения используемых ресурсов;

2) интенсивное — за счет более полного использования наличных ресурсов. Его условием являются научно-технический прогресс (НТП), инвестиции.

5.4. Строение ЭС

Хозяйство – система явлений, феноменов, ноуменов, фантомов, элементов, компонентов, секторов, моментов и т.п. В силу их взаимодейс-

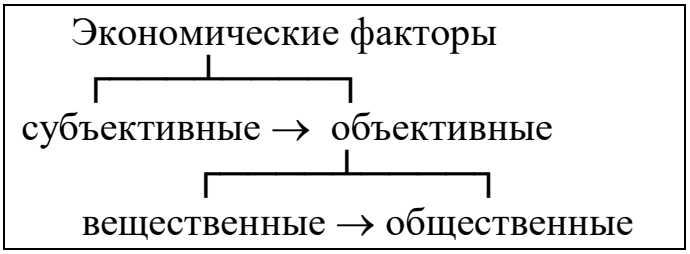
твия они представляют факторы экономического развития, определяют (детерминируют) его.



Обилие экономических факторов не позволяет все их отразить должным образом, показать между ними прямые и обратные, непосредственные и опосредованные взаимоотношения. Условием теоретического их объяснения может быть только аналитическая их трактовка.

Системообразующая идея курса – объяснение основных факторов, детерминирующих общественное производство на основе движения от общего к частному. Об этом, правомерно считать, писал А. Маршалл, когда называл предметом экономической науки «побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни» [41, Т.1,с.69].

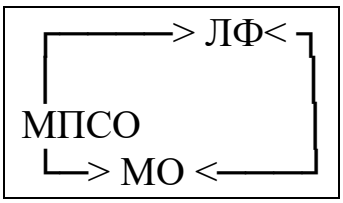
В социальных науках часто ведут речь о движущих, производительных, побудительных силах или факторах развития общества. Пока нет устоявшегося значения этих словосочетаний. Побудительные силы исходят от человека, субъекта; производительные – вещественные факторы экономики; а движущие – различные формы отношений людей.



И люди, и природа, и созданная людьми «вторая природа» (сооружения, строения, техника, оборудование – материальные производительные силы общества [МПСО]), и используемые в обществе формы отношений представляют силы (факторы), которые определяют экономическое развитие. Между ними существуют прямые и обратные связи, непосредственные и опосредованные взаимодействия – система общественных отношений. Природа детерминирует все остальные факторы, но в конкретных обстоятельствах люди определяют свою судьбу. Главным средством проявления их воли оказываются устанавливаемые ими материальные отношения [МО] по поводу ресурсов, что и оказывается фактором их прогресса.

Исходным фактором экономического развития можно признать личный фактор [ЛФ] – субъектов, то есть людей, наделенных сознанием. «Каждый человек – кузнец своего счастья». И это следует осознать, прежде всего. В то же время результат усилий индивидов зависит во многом от существующих общественных факторов, прежде всего, от

материальных производительных сил общества, находящихся в его распоряжении. В связи с этим следует рассмотреть в целом современное состояние вещественных факторов жизни людей. Последние зависят от активности, инициативности, предприимчивости, творчества субъектов. Эти аспекты субъекта зависят от материальных отношений общества. Следует познать последние во всей их сложности в качестве важнейшей движущей силы экономического развития. Конечно, этот третий фактор представляет систему взаимодействия многих сил. Их трудно адекватно объяснить вообще, тем более в общеэкономическом, вводном экономическом курсе. Пропедевтика предполагает первоначальное объяснение в целом главных движущих сил. Рассматриваемые аспекты материальных отношений детерминированы проблемами современного этапа развития экономики, как и субъективными оценками автора.



6. СУБЪЕКТИВНЫЙ ФАКТОР

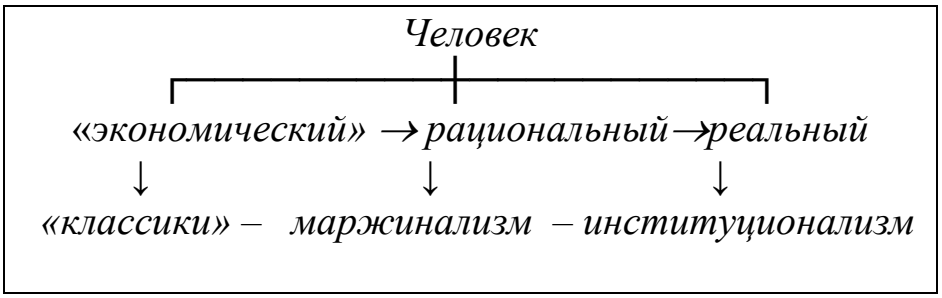
Хозяйство – деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. При познании хозяйства важно специально изучать человека как его субъекта. Наука интересуется людьми с древности.

В древнем мире задали вопрос «Что есть человек?» и до настоящего времени на него должным образом не ответили. Многое по этому вопросу можно найти у Платона и, особенно у Аристотеля. Платон в диалоге «Филеб» упоминает различные аспекты благосостояния человека – необходимые ему блага, его богатство, обеспеченность, радости, удовольствия, наслаждения, потребности, натуру, привычки, страсти и т.п. Все это трактовалось в определенной мере как основа движения от мудрости (наука) к счастью:

МУДРОСТЬ → БЛАГОСОСТОЯНИЕ → СЧАСТЬЕ.

Платон выделял основные экономические потребности людей в пище, жилье, одежде. В его работах нашли отражение и другие факторы хозяйства – имущество, лидерство. Более поздние исследователи анализировали многие аспекты жизни человека, причем делая это более глубоко и полно. Это – функция психологии. Касались этих вопросов и теологи. «Библия» утверждает тот факт, что «трудящийся достоин пропитания». В ней отстаивается необходимость справедливости в общественной жизни.

А. Смит заложил традицию осмысления субъективного фактора экономической наукой.



Классическая политэкономия рассматривала «гомо экономикус», неоклассическая – рационального человека, а институциональная – реального человека. Теоретическая ЭН анализирует не только индивидов, но и народ в целом.

Человек → люди → народ

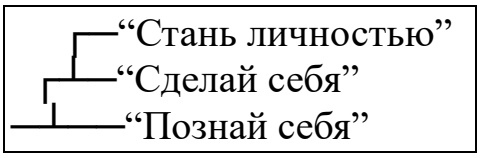
Хозяйство характеризуется как совокупность всех людей, занятых тем или иным образом в общественном производстве. Люди – участники экономических отношений. Они одновременно и производители, и потребители. В то же время их жизнь не ограничивается только экономическими интересами. Самоценность людей означает, что их смысл жизни не сводится лишь к удовлетворению материальных потребностей. Хозяйство для них – всего лишь средство, которое обеспечивает

жизнь в полном ее многообразии. Человек не просто «пешка» среди всех сил общественного развития, хотя его личные усилия, чаще всего, мизерны. Он и не просто «винтик», который однозначно крутится в заданном кем-либо направлении и с заданной скоростью. В то же время каждый человек одновременно является и тем, и другим. И его участие в хозяйстве имеет определяющее значение в его жизни.

Люди уникальны. Различаются они физически, что важно знать с точки зрения эргономики (наука об удобстве рабочих мест, например, летчика или машиниста тепловоза) и легкой промышленности, производящих головные уборы, обувь и т.п. Еще более люди различаются психически, духовно. Этот факт стал известным с древности, например, Феофраст написал книгу «Характеры», в которой показал основные типы людей.

Психология – наука о психике, духовном мире людей. Её надо постоянно изучать всем для того, чтобы понять себя и других как основе общения, выживания и т.п. Прежде всего, надо знать различие людей по темпераменту. Для установления адекватных отношений с людьми лидер должен определить по малейшим признакам проявление темперамента, соответствующего типу их нервной системы. Надо знать и характер конкретного человека с тем, чтобы вести с ним диалог, общение. Аналогично надо знать деление людей на экстравертов и интровертов (Круг Айзенка).

Возрастающее значение гуманитарных наук важно для формирования людей в качестве важнейшего фактора экономического развития.

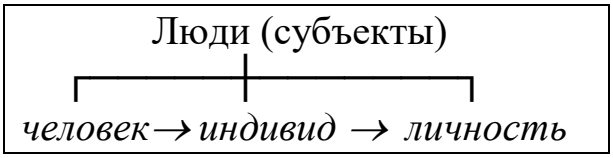


Они должны обеспечить осуществление известного с древности лозунга «Познай себя» для того, чтобы перейти к решению проблемы, поставленной принципом И. Канта – «Сделай (создай) себя». Исходным для достижения этого могут быть только лозунги «Победи себя», «Стань интеллектуалом» или «Стань личностью» для того, чтобы превратиться в профессионала, эрудита, интеллигента. Только в таком случае можно считать человека компетентным, достаточно образованным.

Современная наука не решила проблемы систематики характера людей. Пытается решить эту проблему соционика.

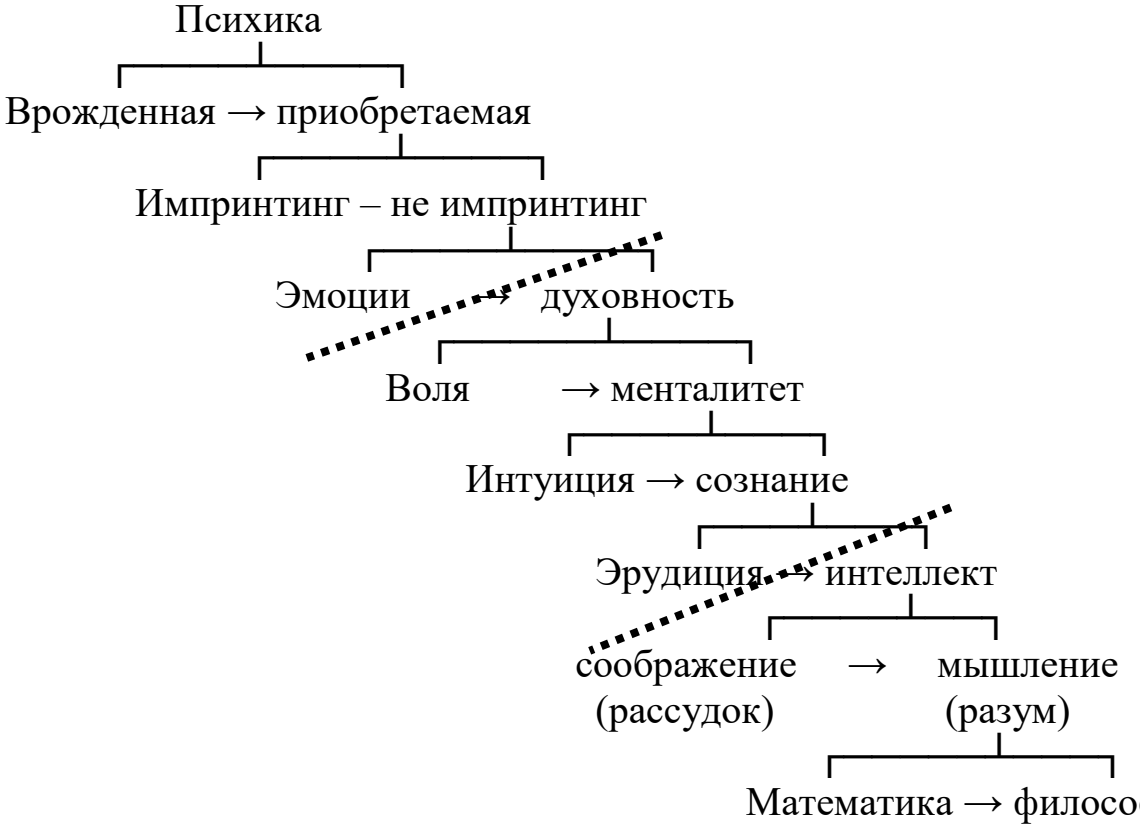
Многое по этому вопросу содержат мистические произведения (астрология). Как ни парадоксальны и не иррациональны они, тем не менее, правомерно считать фактом совпадение многих мистических оценок типов людей. И важно знать свой не только психологический, но и астрологический портрет, но следует опасаться мистики, которая были причиной «моря крови» в обществе.

Научное познание духовного мира людей показывает главные их различия и тенденцию. В связи с этим следует различать:



Исследователи писали про «... людей, которые проходят, хотя и каждый по-своему, но фактически одни и те же этапы своего становления: человек, индивид, личность». Персонализм показывает необходимость становления людей личностями.

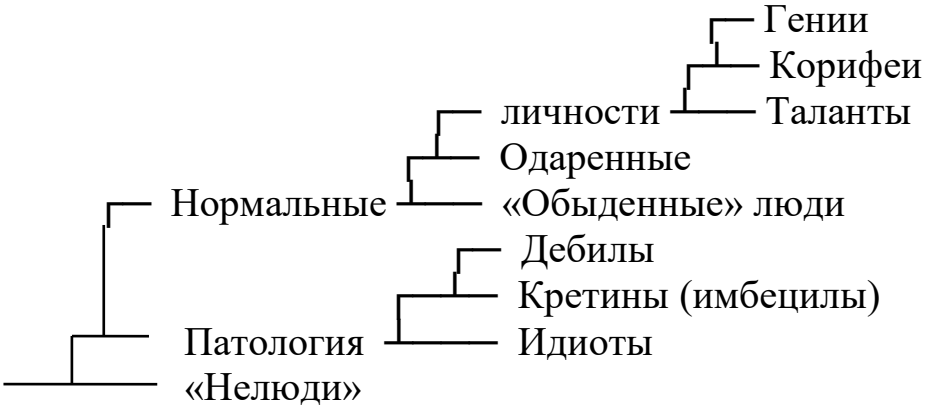
В психологии обычно дают основные элементы психики, но нет системной их трактовки. Гипотеза становления личности:



Человек – биосоциальное существо. Люди – и животные и не животные. Они – социальные явления, продукт общества. Каждый человек становится самим собой, т.е. индивидом, в меру его очеловечивания (социализации) обществом. Очеловечивание не отрицает свойств людей, доставшихся им в наследство от животных, а дополняет их специфически человеческими признаками, прежде всего духовностью, сознанием. В связи с этим человека объясняют практически все науки: и биологические, и социальные, и гуманитарные, и экономические. И только на их основе возможно более или менее представить главные черты людей, обеспечить их самопознание и гуманизм.

Духовность → просвещенность → интеллигентность →идейность

Люди создают общество, но и общество определяет людей. «Сущность человека ... есть совокупность всех общественных отношений» [2, Т.3, с.3]. Эти отношения детерминируют человека, он их воспринимает в процессе очеловечивания, и они становятся его признаками. Социализация людей начинается с детства, и длится всю их жизнь. Общество представляет единство людей разного качества, что хорошо описал Дж. Локк. В целом, следует выделять, прежде всего, такие группы.



Слепоглухие от рождения не социализируются и не становятся людьми. Патология составляет 1-3 % людей у каждого народа, а порядка 10 % – в пограничных формах. Идиоты не владеют речью и не понимают речь других. Для кретинов характерно слабоумие, дебилы подвержены обучению простым профессиям. Последние участвуют в экономической жизни общества, относятся к активному экономическому населению. Экономические науки имеют дело с нормальными людьми. Таланты способны к творчеству, корифеи – выдающиеся, а гении – высшая ступень творческих способностей.



Нормальные люди действуют тремя основными способами. Простейшими из них являются деяния на основе врожденных рефлексов, инстинктов. Другие акты происходят подсознательно на основе интуиции. Главной формой проявления жизни людей является их сознательная деятельность. Именно она интересует экономические науки. И для ее понимания следует выявить единство таких феноменов:

идеология → стимулирование → мотивация.

МОТИВАЦИЯ. Обстоятельства жизни воспитывают мотивы людей. Мотив – устойчивая психическая причина поведения, поступков,

проступков, преступлений человека. Сознательная деятельность людей характеризуется детерминированными мотивами. Это проявляется в поведении нормальных людей, которые сначала думают, затем согласуют свои действия с другими людьми и только затем действуют.

ПОДУМАЛ → СОГЛАСОВАЛ → СДЕЛАЛ

мотивация

«Все, что приводит людей в движение, должно пройти через их голову» [2,Т.21,с.308]. Умственная деятельность является исходной для рациональной жизни людей, что известно с древности: «Семь раз отмерь, один раз отрежь». Нормальные люди существенно различаются в том, как они мотивируют свои действия. В целом все люди действуют различными способами:

Существует или не существует немотивированная деятельность нормальных людей? По определению сущности деятельности – нет, а по юридическим канонам – да. В определенных условиях человек может поступить немотивированно (в состоянии аффекта). Сильное возбуждение ведёт к отказу от рассудка, и человек теряет контроль над собой. Это, скорее, исключения из правил в жизни людей. Основная их жизнь обязательно мотивируется. В простейшем случае мотивация происходит на уровне эмоций, чувств, внушений типа фанатизма или фантазии. Рациональная мотивация базируется на обосновании жизненных интересов. И это главный способ мотивации современных людей. Как в прошлом, так и сегодня некоторые люди мотивируют свои поступки не интересами, а бескорыстными идеями (идейностью). Признавая такой образ сознательной жизни в качестве высшего, констатируем тот факт, что он часто ведет к дискредитации идей – «благими намерениями выложена дорога в ад». И причиной этому оказывается демоническая сила невежества, базирующаяся на посрамлении идеи из-за ее отрыва от интересов. Поэтому идейность не может противоречить интересам, которые являются главной формой мотивации жизни современных людей.

Деятельность (деяние)

немотивированная → мотивированная

Эмоциями → рационально

интересами → идеями

Фанаты → подвижники → идейные

Различные способы мотивации действий сосуществуют в жизни каждого человека. У каждого из них различна их структура: у кого-то превалируют интересы, у кого-то эмоции и т.п. Например, фанат может

быть необразованным человеком, которому внушили определенные стереотипы поведения. Он может действовать в ущерб своим интересам. И такой образ его жизни не будет продолжаться длительное время, поскольку он приведет его к гибели. И он вынужден подчиняться главному принципу современной жизни общества: «интересы двигают жизнью народов» [3,Т.29,с.82]. В связи с этим необходимо разобраться с тем, что такое интересы и какую роль они выполняют в экономике. Или, иначе, как осуществляются мотивы людей. В науке имеется много работ по этому вопросу, но это не сняло полностью проблемы теоретического их понимания. Главная проблема – анализ осуществления мотивов.

Потребности → интересы → цели → планы →труд→ продукт труда (блага)

ПОТРЕБНОСТИ – атрибут жизни, в том числе людей. Потребностями является все то, без чего невозможна жизнь людей. Они весьма многообразны и являются конечной основой мотивов людей. От них зависят интересы и деятельность людей вообще.

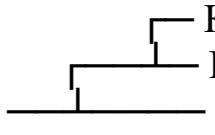
«Люди привыкли объяснять свои действия из своего мышления, вместо того чтобы объяснять их из своих потребностей ...» [2,Т.20,с.493]. Потребность есть «побудительная сила этих побудительных сил» [2.Т.21, с.307].

ИНТЕРЕСЫ – осознанные потребности [см.: 2, Т.46, Ч.1, с.192]. Это – хотения, желания людей. Предложенное определение исходит из того, что люди не знают своих потребностей. Осознание потребностей делает их интересами и становится отправным пунктом их сознательной жизни. Осознание потребностей в качестве интересов детерминировано условиями жизни людей, их функциями в обществе. Это осознание может быть и ошибочным. Дурные условия жизни ведут к появлению дурных привычек, которые становятся иррациональными интересами, то есть такими интересами, которые не выражают потребностей. Например, у нормальных людей нет потребности курить, пить горячительные напитки, употреблять наркотики. Тем не менее, пагубные условия жизни приводят к развитию этих потребностей. Возникнув, они становятся деспотами жизни тех, кто причастен к ним. «... Насилие надо мной совершает ... мой интерес ...» [2,Т.46,Ч.1,с.192].

Отношения людей детерминируют их интересы. Это можно видеть из старых анекдотов о крестьянах. Спрашивают крестьянина: «Чтобы ты сделал, если бы стал царем?» Он отвечает: «Украл бы сто рублей и убежал» или «Ел бы сало с салом и салом запивал». Разве не показывают эти мечты крестьянина условия его существования, от которых он не может отрешиться даже при таком кардинальном их изменении? Изучая

интересы конкретного человека, можно выявить отношения, которые являются условиями его жизни.

Содержательная трактовка системы форм потребностей лежит в основании аналогичной системы интересов: материальных, моральных, духовных. Для понимания интересов важно выделить следующие группы интересов индивида в составе разных сообществ:



Различной общности людей соответствуют и разные типы составляющих интересов их членов. В толпе люди руководствуются только личными интересами. В группе они руководствуются не только личными, но и групповыми интересами. В таком случае возникает групповщина (мафиозность), для которой характерно превалирование общегрупповых интересов, противопоставляемых интересам других. Высшая форма совместной жизни людей возникает тогда, когда происходит становление коллективов, члены которых руководствуются не только личными и групповыми, но и интересами более общих социальных, в том числе экономических образований, например, интересами корпорации, общества. Примат всеобщих интересов объединяет соответствующие общественные образования. «... Общий интерес существует не только в представлении, как «всеобщее», но и, прежде всего, он существует в действительности в качестве взаимной зависимости индивидов, между которыми разделен труд» [2,Т.3,с.31]. Идея общего интереса возникла в древности и сегодня является кардинальной для самых современных форм рыночной экономики, различных форм корпораций и стран.

Между личными, коллективными и общими интересами могут быть противоречия. Недостаток воспитания ведет к тому, что индивид не понимает необходимости уважения чужих интересов, соблюдения общих интересов своих фирм.

ЦЕЛИ – более развитая форма интересов. У каждого человека обычно много интересов и они противоречивы. Они явно превышают возможности людей. В связи с этим человек продумывает свои интересы и в определенной мере ранжирует их по важности, достижимости. Тем самым происходит процесс превращения интересов в цели. Превращение интересов в цели во многом зависит от нахождения средств достижения интересов. Средства достижения интересов приобретают преимущественное значение, имеет место примат средств над тем, что хотелось бы достигнуть. Превращение интересов в цель представляет процесс, стадиями которого могут быть разные явления: намерения, задумки и т.п. «... Сознательная цель, которая как закон определяет способ и ха-

рактер его действия и которой он должен подчинить свою волю ...» [2,Т.23,с.189].

Цели человека не возникают неизвестно откуда, а развиваются по мере становления человека – в процессе роста его общественной деятельности. Содействует этому воспитание, образование и обучение. Целесообразное поведение не обязательно растет, но и падает при определенных условиях в жизни индивида и общества. В то же время у нормального человека существует система целей, которая охватывает все стороны его жизни. Она иерархична, имеет определенную ранжировку. Каждая из них состоит из других, более конкретных целей. Их разрабатывают сегодня в форме «древа целей», которое показывает их соотносительность – приоритеты, субординацию и координацию, последовательность.

Поучительны и назидательны высказывания великих людей о значении цели в их жизни. Например, Виктор Гюго писал: «Цель утрачена, и сил как не бывало ...». Л. Толстой указывал на то, что служение народу представляет цель существования духовных, идейных людей или составляет их смысл жизни. «Деятельность человека,– писал Н. Чернышевский, – бесплодна и ничтожна без счастья других». В связи с этим великие люди обычно указывают на идеалы своей жизни, на необходимость борьбы за их достижение. Это лежит в основе религии и науки, как высшей формы идеологии. Повседневная жизнь показывает: отсутствие идеалов ведет к душевной пустоте, что открывает прямую дорогу злу во всех его формах. Поэтому самовоспитание – первая обязанность каждого нормального человека, у которого имеется личный интерес, не отрицаемый обычно коллективным и общим интересом.

ПЛАНЫ – форма сложных целей. В отношении простых дел достаточно целей. Планы возникают в отношении сложных дел. Сложные дела предполагают такие процессы умствования, которые обычно не по силам здравому рассудку, а поэтому необходимо прибегать к моделированию целей на носителях информации для выяснения всех их аспектов, согласования. С древности возникли различные формы планов, прежде всего, сооружений, зданий. На этой основе базируется производство техники.

Превращение целей в планы представляет сложный процесс взаимоувязки предполагаемых дел в качестве единого целого. При этом может возникнуть противоречие между планом и целью, как и между планом и лежащими в их основе интересами, потребностями. Многие планы иррационально выражают потребности, интересы и цели людей, вовлеченных в них.

Ошибки при разработке планов могут свести на нет плодотворную деятельность на их основе. В связи с этим обычно не экономят средств на разработку планов. Без плана нельзя получить прибыли вообще, а поэтому без планирования нет предпринимательства, в т.ч. производственной деятельности. ТРУД – завершающий этап проявления потребностей, интересов, целей, планов. Труд детерминирован планами. Он представляет процесс осуществления планов и превращения предметов природы в соответствии с планами в продукты труда – блага, которые служат средством для удовлетворения потребностей.

БЛАГА – продукты труда, являющиеся средством удовлетворения потребностей людей и одновременно фактором их труда. Блага влияют на общественную жизнь. Экономика оказывается всего лишь производством благ для обеспечения жизни или благосостояния народа. Сам человек выступает и в качестве цели, и в качестве средства производства.

БЛАГО → БЛАГОСОСТОЯНИЕ → ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Благо как цель труда оказывается исходным моментом для достижения благосостояния и, тем самым, детерминатором человеческого благосостояния. В связи с этим блага заслуживают системной трактовки (или теоретического объяснения).

Соответствие полезностей потребностям является мерой измерения адекватности всех опосредующих элементов мотивации.

Обоснованность мотивации растет по мере роста профессионализма, который свидетельствует не только о росте формальной образованности, но и накоплении личного опыта жизни. В современных условиях профессионализм является главной характеристикой основных работников в обществе. Вне профессии сегодня можно выполнять только простейшие работы, которые не обеспечивают должного благосостояния работников. Эрудированность, компетентность, интеллектуальность оказываются важнейшими факторами труда и экономического прогресса. Их совершенствуют для оптимизации роста экономики.

СТИМУЛИРОВАНИЕ. Мотивы – исходное условие труда, производства, экономики. Под влиянием тех или иных мотивов люди приходят на предприятия. И менеджеры призваны обеспечить адекватное поведение людей. В связи с этим надо понять, что воздействие на людей осуществляется через их стимулирование. Лидеры вообще, в том числе и менеджеры, воспитывают таких исполнителей, которые им потребны. И средством для этого служат различные факторы жизни: просвещение, пропаганда и т.п. или, в целом, идеология.



ИДЕОЛОГИЯ является определяющим фактором воспитания людей, в том числе стимулирования их к определенному поведению. Идеологическая направленность экономики выполняет не только позитивную, но и негативную функцию в судьбе людей. Экономика не может быть вне идеологии. Проблема в том, чтобы идеология была конструктивной, рациональной, научной. Теоретическая наука – идеология прогресса. Идеология не должна противоречить здравому рассудку людей. В то же время она должна создавать условия для динамичного развития экономики, а для этого она должна исключить популизм. Если не обеспечить такое положение, то может быть обратный эффект: человек начинает делать противоположное тому, что ему говорят. Поэтому менеджеры должны стимулировать поведение исполнителей так, чтобы оно было в их собственных интересах и в интересах соответствующих предприятий.

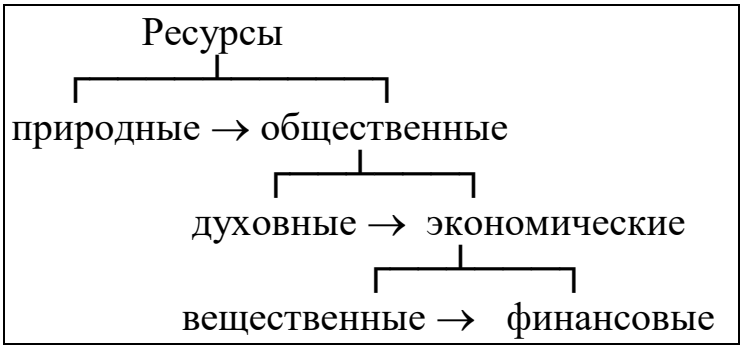
Стимулы = «кнут» + «пряник»

Стимулы (в Древнем Риме палка для того, чтобы погонять волов) обычно сводят к поощрению и наказанию. И каждый из данных подходов затем конкретизируют на материальные и моральные и т.п. В связи с этим и возникает важнейшая функция менеджеров - воспитание мотивации людей. Не могут уклоняться от этой работы все типы лидеров – предприниматели, промышленники, менеджеры. Главная их задача состоит в том, чтобы просветить людей, объяснить им их интересы и, тем самым, ориентировать их на то или иное поведение, поступки. Для этого надо изучать интересы работников, их цели, планы и воздействовать на них материальными, моральными и духовными факторами. Все это и составляет стимулирование– важнейший элемент деятельности всех лидеров экономики. Подбор адекватных стимулов свидетельствует об уровне познания человека, авторитетности лидера, его профессионализме. При этом стимулы не обязательно сводятся к заработной плате, хотя её, чаще всего, игнорируют. Работая с «реальными» людьми, надо учитывать реальный уровень их воспитанности и соответственно стимулировать их. Как ни печально, но в сегодняшней практике порой достигают большего с помощью не вполне гуманных стимулов. И лидер все это должен знать, чтобы обеспечить индивидуальный подход, попытаться воспитать человека. Это и будет условием его благоденствия и благосостояния тех, с кем он работает – основа их счастья.

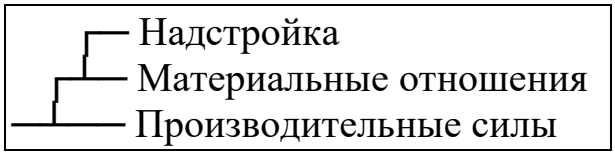
7. МАТЕРИАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ ОБЩЕСТВА (МПСО)

Люди – активная движущая сила общественного развития. Потребности – исходный фактор их активности. В то же время мерой действия исходного их фактора являются, прежде всего, созданные ими производительные силы общества, с помощью которых они воздействуют на природу и друг на друга, чтобы получить средства существования – блага для удовлетворения потребностей. Основанием вменения интересов людей во взаимные отношения и соответственно фактором их успеха – доходов, благосостояния являются используемые ими ресурсы. Эта идея давно признана истиной, а поэтому ее исследуют.

Изучив конечную движущую силу общественного развития – потребности людей, следует рассмотреть средства их реализации, осуществления, вменения интересов в доходы – ресурсы, прежде всего МПСО [см. 36].



Исходной формой ресурсов являются природные факторы труда. Они существовали до общества, и являются условием жизни общества. Природа изменяется. Природные процессы ускоряют становление общества, растет его динамизм, что не всегда имеет позитивное значение. На основе природных ресурсов люди создали МПСО.



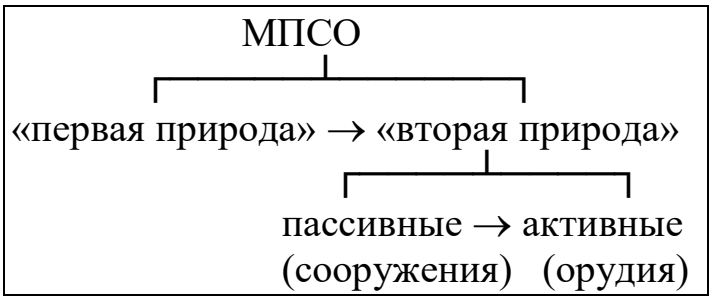
Активность людей обеспечивается их духовностью – психикой, менталитетом, интеллектом. С их помощью люди приспосабливают природу к условиям своего существования, преобразуют ее, превращают в производительную силу созданные ими средства деятельности. Тем самым возникли экономические ресурсы. Их исходная форма – МПСО, которые все более становятся определяющим фактором развития общества. Действует законы соответствия производственных отношений производительным силам или примата МПСО – уровень общества соответствует уровню развития МПСО. В целом, могущество интеллекта проявляется посредством единства:

наука → техника (технологии) → индустрия.

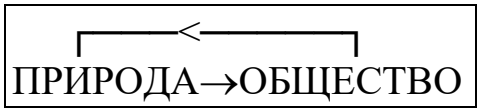
Производственные факторы характеризуются многообразием, постоянным ускорением развития. Именно их уровень определяет то, в какой

мере реализуются потребности людей, а поэтому люди и общество в целом постоянно развивают производительные силы в качестве важнейшего условия, фактора жизни. «Приобретая новые производительные силы, люди изменяют свой способ производства, а с изменением способа производства, способа обеспечения своей жизни,– они изменяют все свои общественные отношения» [2,Т.4, с.133].

В основе прогресса МПСО лежит развитие науки, а, следовательно, и рост объективных научных знаний о производительных силах. На это нацелена специально система технических наук. Помимо них технику изучают и другие науки, в том числе экономические. Имеются многие работы по данному вопросу, в частности Ю. Липперта, Ф. Броделя. Системная трактовка МПСО предполагает выделение главных их элементов.



«Первая природа» или ПРИРОДНАЯ СРЕДА – исходный вещественный фактор. «Рабочий ничего не может создать без природы, без внешнего чувственного мира» [1.42. 989]. Он исторически возник первым и сегодня является базовым. Его специфика состоит в том, что эти вещественные ресурсы не воплотили в себя труд, не являются продуктами труда. Это – недра, земля, вода, воздух, флора и фауна, космос. «Человек живет природой» [1.42.92]. Природа обеспечивает жизнь людей, является «вторым телом» человека.



Используя природу, общество в свою очередь на нее влияет: или улучшает (облагораживает), или разрушает (ухудшает) ее. «... Все наше господство над ней (т.е. природой – автор) состоит в том, что мы, в отличие от всех других существ, умеем познавать ее законы и правильно их применять» [2,Т.20,с.496]. В то же время относительность познания природы лежит в основе негативного воздействия на нее, породившего экологическую проблему как одну из глобальных проблем современности. Прогресс общества фактически означает прогресс «искусства грабить природу» и, тем самым, подрывает источник всякого богатства: землю и работника.

Интенсивность потребления естественной природы достигает громадных размеров, что превышает уже естественные процессы в некоторой мере. В настоящее время негативное воздействие общества на природу достигло катастрофического уровня. Обществу грозит самоубийс-

тво в результате «уничтожения» им природы, т. е. всего того, что является непосредственным условием жизни.

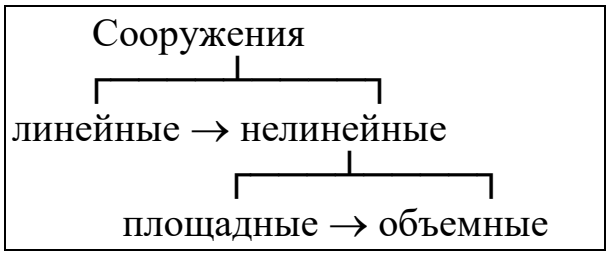
Осознание глобальной проблемы взаимодействия общества с природой произошло в форме создания науки экологии. Экология – наука о взаимодействии общества с природой или о том, как общество может выжить, как спасти природу от негативного влияния на нее общества.

Возникли общественные, политические движения, которые выступают за разумное, рациональное использование природы, соответствующее отношение общества к пользованию природой. Как спасти природу как колыбель жизни общества? Никто не может стоять в стороне от этой проблемы. Индивиды, предприятия, правительства, государства должны вносить свой вклад в спасение природы как основы жизни общества.

«ВТОРАЯ ПРИРОДА» (НООСФЕРА, по Вернадскому) – продукт труда, результат жизни общества. Это те элементы природы, которые воплотили в себя труд, являются результатом жизни общества.

ПАССИВНЫЕ СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА создают общие условия для жизни и труда людей. Их значимость существенно растет по мере передвижения места жительства к полюсам земли. Они многообразны:

сооружения → строения → здания.



Сооружения многообразны. К линейным относятся телефонные линии, трубопроводы, дороги и другие. К площадным относят поля орошения, спортивные площадки и другие. К объемным – горные разработки, шахты, тоннели и т.п. Строения – более развитая форм надземных сооружений– мосты, трубы и т.п. Здания предназначены для проживания и труда людей. Они многообразны – жилые, производственные, офисные. В экономике все эти средства производства обычно являются элементами основных фондов, основного капитала, недвижимостью.

АКТИВНЫЕ СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА – самая развитая форма вещественного фактора. Это предметы, которые люди используют непосредственно в труде. Они динамичны и многообразны. Люди используют как орудия труда предметы природы без их обработки, например, первый попавшийся под руку камень как орудие защиты от зверя. Но обычно они их обрабатывают, создавая из них артефакты. Выделим три уровня (формы) их:



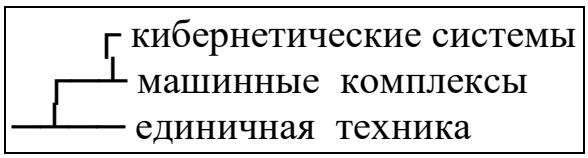
УТВАРЬ – предметы природы, приспособленные в какой-то мере к их использованию в качестве орудия труда, например, камень, палка и другие. Например, при квашении капусты горожане используют каменные гнеты, специально подобранные камни. Утварь обычно создает тот, кто её использует, например, палку. И ее часто выбрасывают после однократного использования.

ИНВЕНТАРЬ – созданные специалистами орудия труда. Инвентарь подвергается большей обработке, чем утварь и представляет большую ценность для людей. Его не выбрасывают после каждого процесса труда, а сохраняют для многократного использования. Инвентарь часто создают опытные люди, специалисты.

ТЕХНИКА – высшая форма орудий труда. Техника в переводе на русский язык – искусство. Это такие орудия труда, которые воплотили интеллект, представляют собой форму «искусства». Ее производят профессионалы. Это главная на сегодня форма МПСО, которая определяет уровень общественного развития.

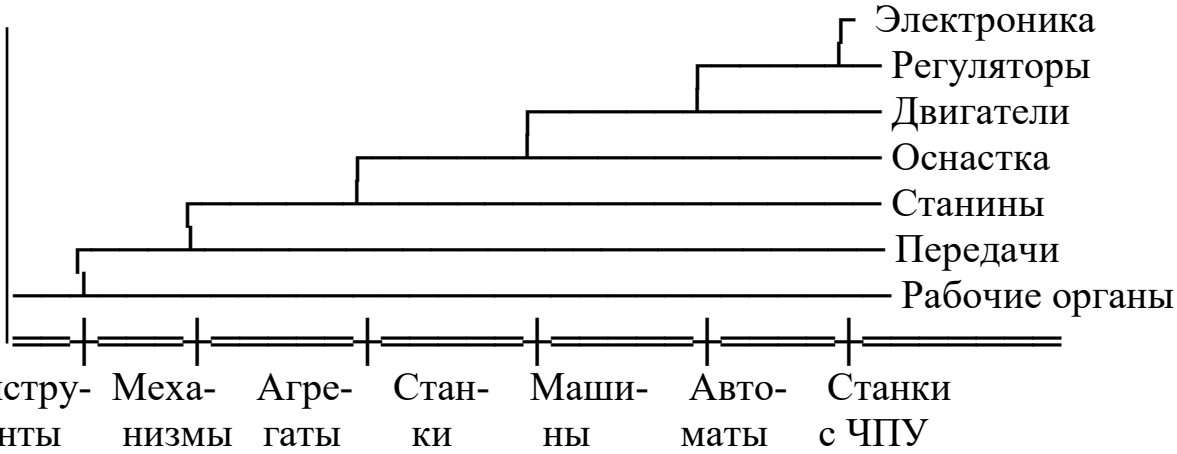
«Мир техники» обширен, многообразен, динамичен. Чтобы его познать, надо сначала осознать ответ на вопрос «что такое техника?». Имеется много мнений по этому вопросу. Техникой называют и все вещественные факторы труда, в том числе первый попавшийся под руку камень. Не все активные орудия труда являются техникой, а только высокоразвитые по сравнению с утварью и инвентарем.

Технический прогресс начался в древности и породил большое число видов техники. Начиная с развитых форм техники, можно отметить существование автоматических участков, цехов, заводов. Они представляют собой гибкие производственные системы (ГПС). Их следует конкретнее изучать в технических науках. Менее развитой формой техники являются автоматические и полуавтоматические линии. И самая простая форма техники – единичная техника. Рассмотрим основные формы единичной техники.



Единичные технические устройства – исторически исходные и сегодня базовые формы техники. Они возникли в древности и многообразны. Различают технологические (рабочие, заводские), транспортные, энергетические, измерительные, отображающие и другие формы этой техники (данная последовательность представляет их исторический ряд, но требует особого исследования). Особое значение имеют так называемые технологические (заводские) формы техники – основа деятельно-

сти промышленных предприятий. Выделим семь основных уровней (форм) этой техники.



ИНСТРУМЕНТЫ – исходная форма орудий. Они представляют собой обособленные изделия, которые люди держат в руках и которые воздействуют на предметы труда. Их неотъемлемым признаком является рабочий орган – чем непосредственно воздействуют на предмет труда. Части инструмента приобретают специализацию: ручка для держания, рабочий орган и другие. Это средства ручного труда. Они однозвенны – у них нет деталей, механически перемещающихся относительно друг друга в процессе их использования, например, нож, топор, зубило. При специальном объяснении необходимо понять систематику инструментов.

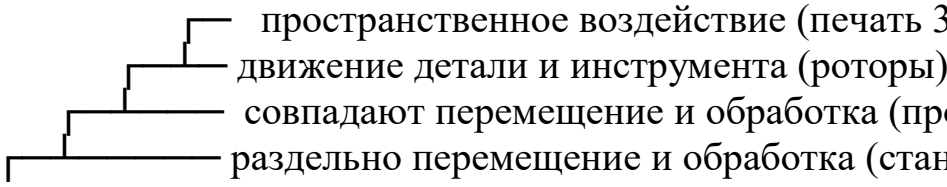
МЕХАНИЗМЫ – более развитая форма техники. Они многозвенны, то есть состоят из ряда деталей, которые перемещаются относительно друг друга в процессе их использования. Имеется 5000 форм механизмов, которые описаны в семи томах И.И.Артоболевским (1905 - 1977). Это средства ручного труда и элементы (детали, узлы) более сложных форм техники.

АГРЕГАТЫ МЕХАНИЗМОВ –единство нескольких механизмов, выполняющих определенную функцию в труде. Например, ножная прялка. Их специфический элемент – станина, каркас, рама и т.п., который служит их интеграции в качестве единого целого. Впервые их описал Витрувий – инженер Древнего Рима.

СТАНКИ – более сложные, чем агрегаты технические устройства. Станки – совокупность агрегатов, приводимых в движение человеком. Ранее их называли «рабочими машинами». Сегодня станком чаще всего называют машины, заводскую технику. В то же время и сегодня сохраняются станки в начальном смысле слова, например, ручная или ножная (но не электрическая) швейная машинка.

МАШИНЫ – это станки, оснащенные механическим двигателем. Машины возникли в XVIII веке, что ознаменовало промышленную ре-

волюцию. Машина состоит из многих деталей, спецификой ее является двигатель. Пока нет теоретического машиноведения, в котором была бы представлена вся совокупность машин. Наиболее близко к ней подошел академик Л.Н. Кошкин, изобретатель роторного типа машин.



Четвертый тип машин Л.Н. Кошкин прогнозировал, а сегодня они представлены аддитивными технологиями (печать 3Д).

АВТОМАТЫ – самодействующие машины. Они выполняют работу без вмешательства человека. Их специфика – средства жесткой обратной связи, обычно механические регуляторы.

КИБЕРНЕТИЧЕСКАЯ ТЕХНИКА – высшая форма автоматической техники. Это автоматы с «мягкой» обратной связью, реализуемой обычно на основе электроники.

Переход к более сложным формам техники означает рост наукоёмкости производства и проявляется в увеличении числа деталей. В частности это можно проиллюстрировать следующими данными:

швейная машинка – 100 деталей;
телевизор – 1000 деталей;
транспортные средства –10000 деталей;
современный авиадвигатель – 100 000 деталей;
ракета – 1 000 000 деталей.

Техника определяет технологию производства и его организацию, производительность людей и уровень их материального благосостояния. Нужны специальные объяснения технологического и организационного прогресса, о чем далее будет сказано.

Постоянное развитие техники – технический прогресс. Он воздействует на научный прогресс и детерминирует производственный, экономический и социальный прогресс.

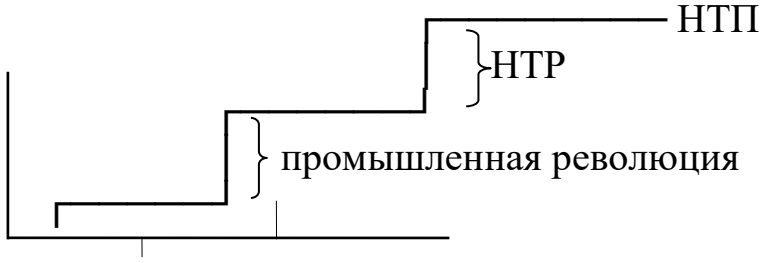
НАУКА → ТЕХНИКА → ЭКОНОМИКА → ОБЩЕСТВО

Объединение всех направлений прогресса ведет к возрастанию научно-технического прогресса (НТП). НТП – исторический процесс развития и взаимодействия науки, техники и производства, все более определяющий общественный прогресс. НТП развивается на основе эволюционных и революционных этапов.



Скачкообразные этапы развития НТП имеют особое значение в жизни общества. На них обращают специальное внимание, специально их изучают. В настоящее время обычно выделяют несколько таких этапов в развитии НТП.

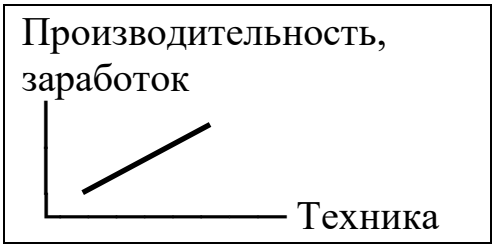
Промышленная революция XVIII века охватывала многие аспекты экономического развития: появление новой техники (машин), промышленности, новых технологий, организации производства, науки как высшей формы позитивного отображения природы.



Содержание научно-технической революции (НТР), т. е. качественного скачка НТП в XX веке, состояло в преобразовании науки, техники, технологии, производства и экономики в целом:

- наука все более становится основой политики, ядром правительственных идеологий;
- наука превращается в непосредственную производительную силу, становится базой техники, технологии, организации производства;
- техническая революция предполагает появление новых форм техники, из которых особое значение имеет электроника, космическая техника, ядерная техника, лазерная техника, компьютеры и т.п.;
- происходит качественное изменение человеческого фактора, появляется новый тип работников: интеллектуальных, эрудированных профессионалов;
- происходит переход от экстенсивных к интенсивным факторам развития.

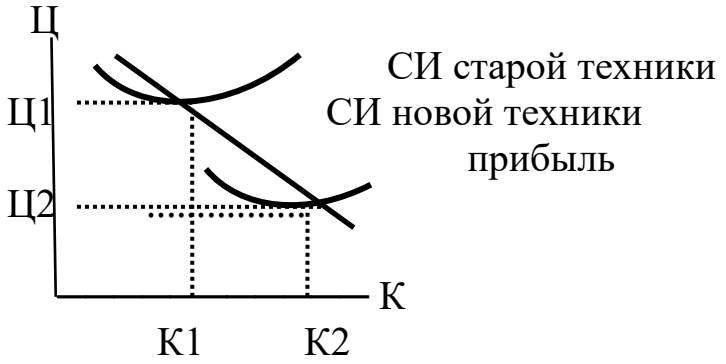
Содержанием НТР являются и другие процессы: появление новых предметов труда – синтетических, бурное развитие информатики, нанотехнологий. Все это составляет главный фактор, движущую силу современного развития в мире. В соперничестве стран «берет верх тот, у кого величайшая техника, организованность, дисциплина и лучшие машины ...» [3,Т.36,с.116].



НТР развивает технику и, тем самым, растет общественная производительность труда. Соответственно должна расти заработная плата. Когда этот закон не действует, то люди переходят на технически ме-

нее развитые формы орудий, обеспечивающие им больший заработок и ведущий к регрессу промышленности и общества.

Переход к новой технике ведет к росту прибыли, что иллюстрируют следующим графиком (СИ – средние издержки, Ц – цена, К – величина СИ)



Если Ц1>Ц2, то К1<К2

8. СОБСТВЕННОСТЬ: ФОРМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

1. Сущность собственности
2. Система форм собственности
3. Структура вещных прав собственности (правомочий)
4. Изменение собственности
5. Преобразования собственности в России

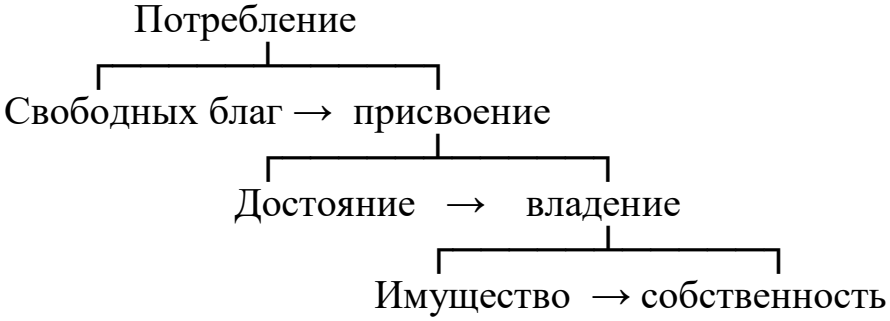
8.1. Сущность собственности

По К. Марксу, предметом экономической науки являются производственные отношения. Их сводят к экономическим отношениям и выделяют в них два вида:
— организационно-экономические;
— социально-экономические (собственность).

Собственности нет в природе и у животных. Её не было до возникновения государства, т. е. семь тысяч лет назад. Сегодня она — ядро (сущность, основа) производственных отношений, но не единственная форма отношений людей по поводу ресурсов. Поэтому, прежде всего, следует уяснить ее сущность, т. е. ответить на вопрос «Что такое собственность?». Основой ответа может быть кумулятивный ряд и дихотомная модель Порфирия:

Потребление → Отчуждение → присвоение → собственность

Люди используют разные формы ресурсов.



1. ***Ничейные*** **–** исходная, а сейчас простейшая форма материальных отношений. Они не продукты труда и их потребляют без присвоения. Так люди ассимилируют свободные блага – воздух, ветер, лучи, тепло и свет солнца, пользуются океаном, водой туч, космосом, Антарктидой.

Каждый индивид пользуется ими без присвоения и без ограничения возможности других пользоваться ими. Значение этого источника благ падает.

Ничейные ресурсы — норма жизни животных. Они существуют и в обществе людей – свободные блага. Их не присваивают. На их основе возникает множество форм присвоения ресурсов.

2. ***Достояние*** — совместное присвоение ресурсов (обладание). Территориальный рефлекс животных – отстаивание места своего обитания от сородичей. Он был у предков людей. Народы присваивают место своего обитания в качестве средства к жизни. Основанием их присвоения является кровь, которую пролил народ для отстаивания их от притязаний других. Присвоение предшествует потреблению.



Достояние народа – территория (земля) и акватория (вода) страны, воздушное пространство, недра, флора, фауна. Данные ресурсы не продукт труда.

3. ***Имущество*** — продукты труда, являющиеся ценностями и присвоенные на основе обычаев, прав. Такой тип присвоения иногда называют римским, обычным (неписаным), естественным правом владения.

4. ***Собственность*** — имущество, присвоенное субъектами по закону, на основе юридических актов, легально (имеется документ) и зарегистрированное в реестрах органов власти. За неё платят налоги, и государство защищает ее. Это показывает принадлежность вещи субъекту или его отношения к ней. Она — высшая форма присвоения материальных благ, имущественных отношений, юридическое проявление наиболее развитых форм материальных отношений.



Названные формы материальных отношений сосуществуют. Собственность среди них является определяющим типом отношений, что указано стрелкой сверху вниз (на схеме). В то же время следует иметь в виду, что собственностью часто называют все формы ресурсов.

В литературе обычно отождествляют собственность и имущество. Имущество не обязательно является собственностью, а собственность — более развитая форма владения имуществом.

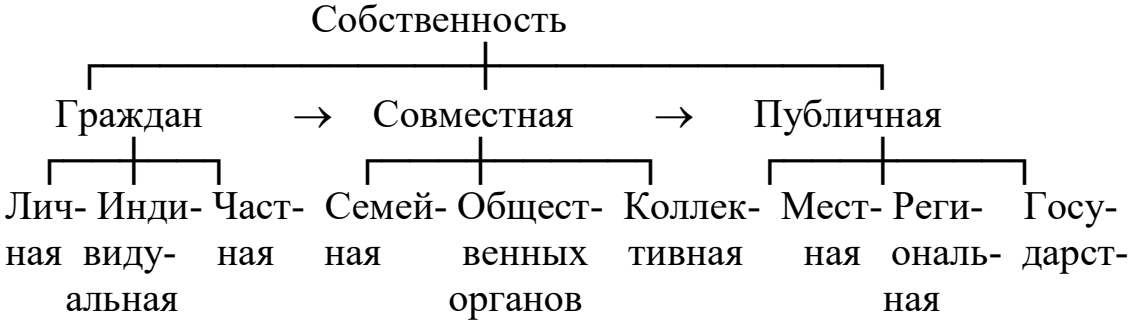
Слово «собственность» впервые появилось в Наказе Екатерины II генерал–прокурору в 1767 г., а право собственности — в ее же манифесте 1782 г.

Хозяин → владелец → собственник

8.2. Система форм собственности

Собственность рассматривают на основе многих подходов. По **субъекту обладания** (кому принадлежит) различают два подхода:

1. Первый подход. Выделяют следующие ее формы:



Собственность граждан (домохозяйств) имеет для них различное значение, а поэтому ее и называют по-разному.

Личная — предметы потребления.

Индивидуальная — средства производства как основа трудового дохода.

Частная — средства производства, которые обеспечивают получение нетрудового дохода.

Легковой автомобиль может быть объектом разных форм собственности граждан. Если гражданин использует его как предмет потребления, то это будет его личная собственность. Если он его использует для заработка средств, например, как такси, то это будет его индивидуальная собственность. При сдаче автомобиля в аренду и получении ренты автомобиль оказывается объектом частной собственности, предпринимательства. Личной собственностью человек одновременно владеет, пользуется и распоряжается.

2. Второй подход. Все имущество граждан называют ***частной собственностью*** и выделяют ее формы:

— *частную и государственную (общественную)*;

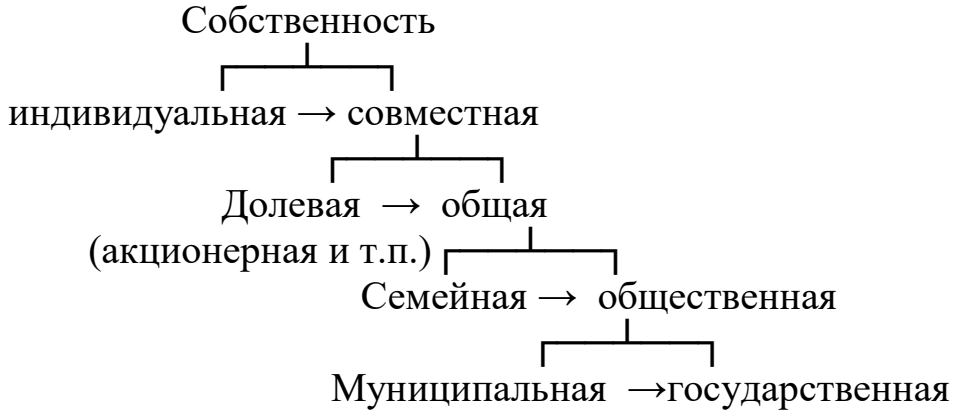
— *частную, общую, государственную.*

Она предполагает частное присвоение и отрицает право совместного пользования имуществом. К ней относят не только индивидуальные фирмы, но и имущество партнерств и корпораций.

Формы частной собственности – индивидуальная, групповая (нескольких) коллективная (многих) акционерная

Версии трактовки форм собственности:







Совместная собственность – **семейная, общественных организаций, например профсоюзная, народных предприятий (не делится на паи).**

Общественная (публичная) собственность принадлежит органам власти, государству, коллективам. На её основе действует госсектор, обычно в сфере инфраструктурных отраслей (теплоснабжение, электроснабжение и т.п.), обеспечивающих общественные блага.

По объекту обладания (что принадлежит) выделяют:



Выделяют и иные формы собственности: на вещественное имущество (в свою очередь, подразделяемую на движимую и недвижимую), финансы (деньги, ценные бумаги).

8.3. Структура вещных прав собственности (правомочий)

В мире существует две юридические системы:

1) англо-американская (островная);
2) европейская (континентальная).

В континентальной системе речь идет о правомочиях одного субъекта, а в островной – о правомочиях разных субъектов

В **Англо–американской юридической системе** имеет место прецедентное право. В ней собственность сводят к «пучку одиннадцати правомочий», вещных прав, которые находятся у разных лиц по использованию ресурсов, закрепленных за субъектами. Полное право собственности, согласно концепции нобелевского лауреата, Р. Коуза и А. Оноре, включает одиннадцать правомочий:

— владение (главное) – право исключительного физического контроля над благом;
— пользование – личное использование вещи в соответствии с её функциональным назначением;
— управление – решения того, кто и как будет использовать благо; возможность принятия решений относительно того, как и кем может быть использована вещь
— доход – истекающие от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться ею;
— продажи, изменения, уничтожения;
— защита от экспроприации;
— завещание и наследование;
— бессрочное обладание благом;
— запрещение использования, наносящего вред окружающим;
— на взыскание в уплату долга;
— возврат полномочий (реституция) – право на остаточный характер, на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Названное число правомочий условно. По мнению американского юриста Л. Беккера, можно назвать 1500 правомочий в рамках полного права собственности.

Каждое правомочие трактуется специально. Здесь отметим некоторые из них. Собственник ответственен перед обществом за пользование своим имуществом, за внешние эффекты и способ распоряжения им (не продавать более 1/4 акций за рубеж стратегических фирм; не уничтожать здание, если оно является архитектурным памятником и т. п.).

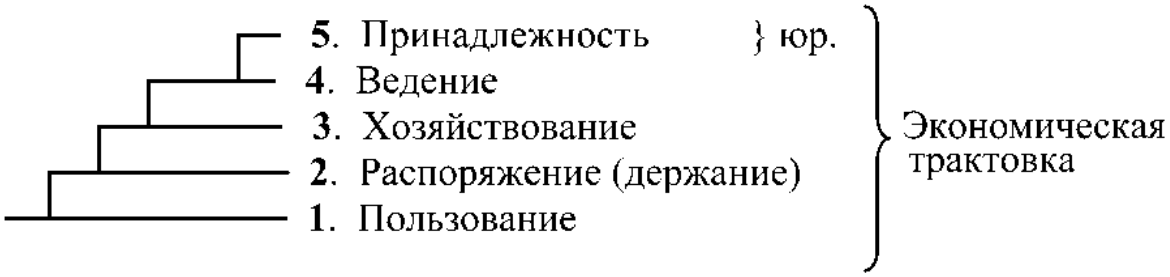
Европейская (континентальная) система возникла на основе кодекса Юстиниана V века Римской империи и кодекса Наполеона. В ней право собственности относится только к материальным объектам, является неограниченным, неделимым. Она не применима к воздуху,

текущей (реке) и открытой воде (озера, океана). В ней правомочия сводятся к *владению, пользованию, распоряжению.*

При этом владение — фактическое обладание имуществом, без которого не могут быть реализованы другие права собственности.

Данных правомочий достаточно для объяснения малого и недостаточно для объяснения крупного бизнеса. В связи с этим давно возникла проблема определения тех реальных форм отношений, которые в системе составляют конкретную форму собственности. Это особенно касается феодальной, акционерной, государственной форм собственности. Возможна следующая трактовка правомочий собственности.

Вещные (имущественные) права
или (правомочия) субъектов собственности



Анализируя вещные права собственности, обычно полагают, что они показывают правомочия собственника, что он может делать. Но это так только применительно к имуществу или малой собственности. Что же касается крупной собственности, то возникает система делегирования правомочий собственности другим субъектам. Многие вещные права передаются другим субъектам на определенных условиях. В феодальной, акционерной, государственной формах собственности она передается в ведение другим субъектам, которые передают ее в хозяйственное пользование третьим субъектам. Последние, в свою очередь, назначают материально ответственных лиц, распоряжающихся ею. А пользуются ею обычно непосредственные производители.

8.4. Изменение собственности

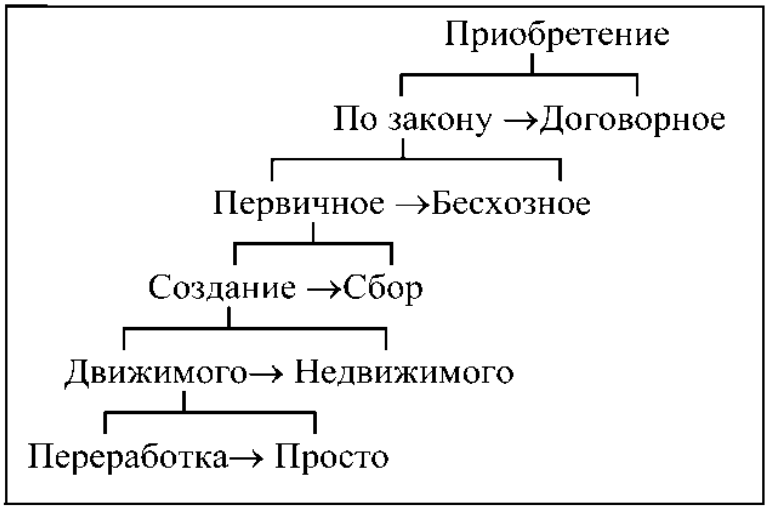
Собственность динамична, и ее изменения зафиксированы в Гражданском кодексе РФ.

Выделяют три типа изменений ее:

1) приобретение;
2) прекращение;
3) преобразование.

1. **Приобретение** права собственности (ГК РФ, гл. 14). Договорное приобретение собственности возникает в связи с различными типами сделок: мены, торговли, дарения, наследования и др. Оно может про-

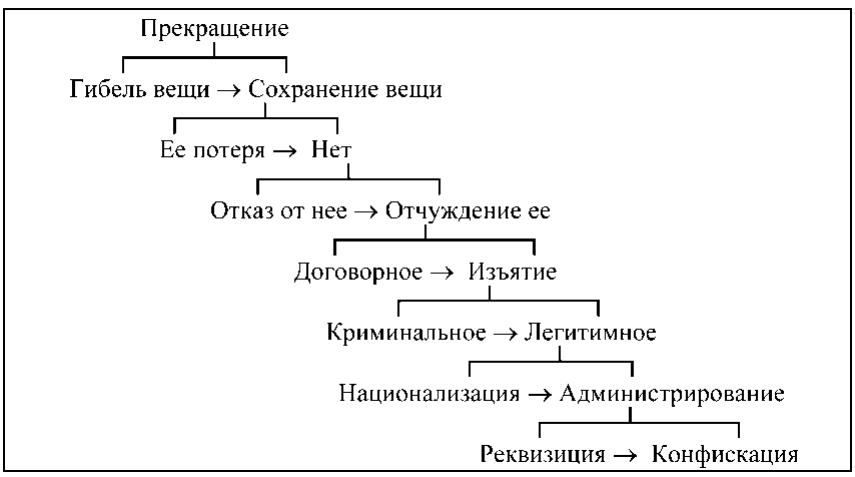
изойти и в результате присвоения бесхозного имущества при его находке или в результате поиска клада и др. Легитимно образование собственности на основе присваивающего природопользования (собирательства, охоты и рыболовства). Основным способом ее возникновения считают собственный труд. При этом различия таких способов идут по ряду направлений в зависимости от движимости, принадлежности перерабатываемого сырья и т. д.



2. **Прекращение** права собственности (ГК РФ, гл. 15).

Прекращение права собственности происходит в силу разных способов ее гибели или уничтожения. Но оно прекращается разными способами и в отношении сохраняющихся вещей, прежде всего из-за ее потери или отказа от нее. Основная форма прекращения – отчуждение, прежде всего на основе договоров дарения, завещания, мены, продажи. Она может быть изъята криминально (мошенничество, хищение, грабеж, разбой, бандитизм) и легитимно по решению правительства (национализация) или органов власти — реквизирована в чрезвычайных условиях или конфискована в качестве санкции.

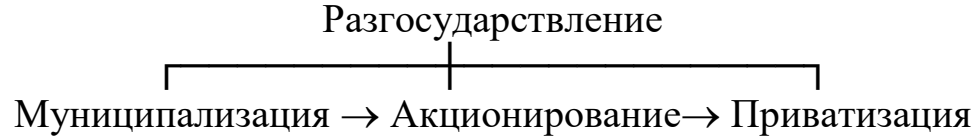
Секвестр — арест имущества, лишение собственника права распоряжаться своим имуществом.



3. Преобразование собственности многообразно:

- во всех государствах допускается иностранная собственность на территории страны;
- во многих странах происходит признание и рост размеров частной собственности;
- растет значение и размер корпоративной собственности, которая фактически становится основной в развитых странах;
- обособляются правомочия: принадлежности, ведения, владения, хозяйствования, распоряжения, пользования собственностью по мере роста значения крупных ее форм;
- обособляются муниципальная, региональная и федеральная формы собственности;
- широко распространены процессы разгосударствления (денационализации) государственной собственности.

Проблемой понимания современных процессов изменения собственности является соотнесение процессов приватизации и разгосударствления. Разгосударствление представляет обратный процесс национализации. Оно предполагает передачу собственности от государства. В простом случае оно происходит посредством муниципализации — передачи имущества местным органам самоуправления, которые не считаются органами государственной власти. Кроме того, имеет место акционирование — передача имущества ассоциированным собственникам. В ином случае оно принимает форму приватизации.



8.5. Преобразования собственности в России

После 1917 г. *национализацией* (экспроприацией) создали государственную собственность, породившую мобилизационную экономику, решившую проблемы страны:

— индустриализацию;

— развитие культуры;

— защиту и т. п.

Сложившийся порядок собственности оказался не адекватным требованиям общественного прогресса. Существенное значение имела бесхозяйственность, неэффективность использования потенциала страны, невосприимчивость к инновациям и т. п. В результате произошел

крах такого образа жизни, и началось движение назад — к господству частной собственности — *разгосударствление*.

Разгосударствление предполагает снятие с государства функций прямого хозяйственного управления или преодоление монополизма государства, развитие конкуренции и предпринимательства в стране. Для этого:

— обособлена муниципальная и государственная собственность;

— многие государственные ресурсы переданы в акционерную собственность;

— главной стала приватизация государственного имущества.

В некоторых странах с переходной экономикой имела место *реституция* — восстановление ранее национализированной собственности. В нашей стране была *реституция только церковной собственности*.

Основной целью приватизации было установление института собственности и формирование класса собственников.

В XX веке было много фактов приватизации в развитых странах. Они происходили медленно, эволюционно и повышали эффективность экономики. В нашей стране приватизация имела иное значение.

Была острая дискуссия о принципах приватизации, ее скорости и т. п. Была осуществлена ***радикальная*** *по масштабам, характеру, темпам, срокам, методам* приватизация. Она была оформлена государственными законами — ***директивно***: решение принималось не трудовыми коллективами, а государственным органом. Регионам диктовались:

— масштабы приватизации;

— приоритетность одной формы: превращение государственной в частную, игнорировались другие формы;

— приоритет социально–политических целей над экономическими. Приватизация не обеспечивала критерия эффективности и стала причиной экономической деградации страны;

— социальная деформированность при быстрой концентрации капитала. Намеревались всех сделать собственниками и представителями среднего класса, а создали сверхбогатую элиту и пауперизованный народ.

9. ХОЗЯЙСТВО, ЭКОНОМИКА, РЫНОК, ПОСТРЫНОК

Объектом современной экономической науки является рынок. Относительность познания рынка не позволяет обеспечить оптимальное его функционирование. В связи с этим актуально познание его фундаментальных свойств, что обеспечивает теоретическое его объяснение. Тем самым возникает методологическая проблема – определение технологии теоретического объяснения рынка. Такие исследования не могут быть содержанием учебных пособий по экономической науке. Не пересказывая их, позитивно воспользуемся их результатами.

Слова «хозяйство», «экономика», «рынок» обычно используют как синонимы при понимании объекта экономической науки. Существуют и версии их обособления. И для этого имеются основания. Тем не менее, у них разный смысл, они называют не тождественные феномены. Самым общим из них является хозяйство. Оно может быть домашним, страны или мира в целом. К нему относится все то, что обеспечивает людей средствами существования. В нем выделяют два вида отношений – горизонтальные и вертикальные. Для их осмысления рассмотрим их становление как универсальных для развитых форм жизни отношений.

Стая → стадо → сообщество → орда → семья → страна

В стае переменный состав особей и нет лидера. Между особями существуют горизонтальные отношения. Например, если один голубь вспорхнет, то за ним последуют и другие. Стадо состоит из постоянных особей. В стаде имеется лидер и в нем возникают вертикальные отношения (субординация особей). Сообщества животных состоят из своих членов и в них существуют вожаки. В сообществе гоминид, в первобытной орде людей, в племенах были вожаки, главари, вожди. При появлении семей в них появились хозяева. Хозяин выполняет функцию распорядительства. Домохозяйства были элементами родов и племен, в которых были свои вожаки. При становлении государства его лидер – правитель страны. Страна представляет собой хозяйство как систему горизонтальных и вертикальных отношений. Его элементами становятся экономика и рынок. Для их понимания исходим из труда как атрибута общества.

В совместной жизни животных существуют отношения доминирования (насилия вожаков). В обществе их главной формой становится властвование вождей и т.п. В последующем основой властвования становится собственность владык.



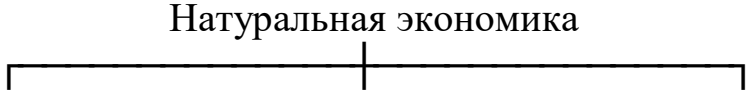
Общество людей организовано как сложная, целостная система. В нём всегда существуют два типа отношений между людьми – горизонтальные и вертикальные. Горизонтальные отношения людей представляют различные формы их взаимной помощи. Одновременно в обществе имеются вертикальные отношения людей. В обществе всегда существуют лидеры, вожаки, главари, вожди, хозяева. Их деятельность называют хозяйствованием. Хозяева – начальники, организующие людей для выполнения необходимых работ для существования общества. Главная функция хозяев – распоряжение. Основой общества является хозяйство, которое обеспечивает его всем необходимым для существования. Все его члены участвуют в хозяйственной жизни общества, выполняя разные функции в нём.

Труд – деятельность людей по обеспечению их средствами существования. Люди трудятся всегда совместно – сотрудничают. Сотрудничество людей — атрибут общества, возникло вместе с ним. Его прогресс детерминирован развитием разделения труда.

Сотрудничество предполагает потребление продуктов труда не его субъектами, а другими людьми. Производители изготовляют продукты для других. Имеется обособление производителей и потребителей. Сотрудничество – база натурального хозяйства, породило рынок и пострынок.

Исходным фактором жизни общества было естественное потребление свободных благ, остающееся основой его существования. В таком случае имеет место потребление свободных благ. Более сложным источником средств существования стало присваивающее природопользование – собирательство, охота и рыболовство. В нём труд – основа потребления. Эти два способа обеспечения жизни общества аналогичны жизни животных. На этой основе 15–20 тысяч лет назад возникло производящее природопользование в форме приручения диких животных и земледелия. Оно стало базисом общественной жизни. В нём производство является условием потребления. Последующий прогресс общества состоял в развитии разных форм хозяйства. В производящем хозяйстве возникло распределение, называемое экономическими отношениями.

Известны три формы натуральной экономики, разными путями породивших рыночную экономику и превратившихся в неё.



Исходная форма хозяйства – патриархальный или первобытно–общий строй. Его пережитки сохраняются по настоящее время. Они являются основой современной традиционной системы общества, а поэтому не трудно составить представление о них. Племя совместно обеспечивает себя средствами существования. В патриархальном хозяйстве распределение продуктов труда происходит на основе обычаев и традиций.

Производство → распределение → потребление.

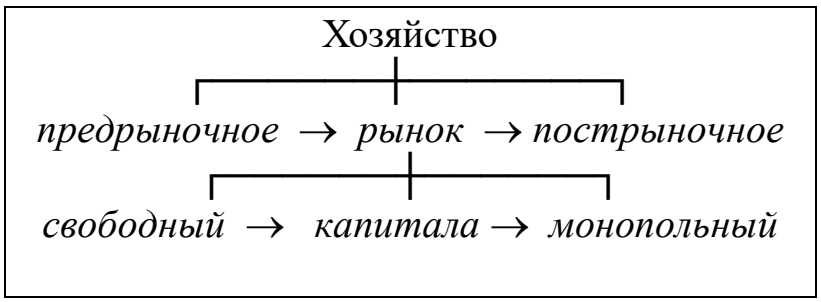
На основе первобытного общества возникло рабовладение. Оно было более развитым в некоторых регионах мира, прежде всего в Европе и Америке. Возникнув как феномен натурального хозяйства, рабовладение стало основой рыночного хозяйства. В нём распределение опосредует эксплуатацию рабов. Последующее развитие породило феодализм, представлявший эксплуатацию крестьян на основе отчуждения от них главного их ресурса того времени – земли.

Натуральная экономика сохраняется в современном обществе. Но давно главной его сферой стал рынок (рыночные отношения). Рынок имеет преимущества перед натуральной формой сотрудничества, а поэтому он его теснит и подчиняет его себе. Этот процесс начался в древности и еще не закончен. Он – объект изучения современной экономической наукой.

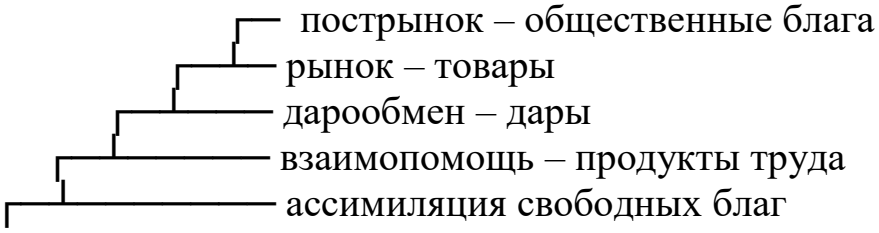
Рынок не самодовлеющая форма сотрудничества, а элемент более сложной системы хозяйства. Повсеместно используют в качестве синонимов слова «**хозяйство», «экономика», «рынок»**. Здесь исходим из следующей их систематики:



Хозяйство представлено единством разных типов материального обеспечения людей, начиная с ассимиляции свободных благ и кончая общественными благами.



Система форм сотрудничества:



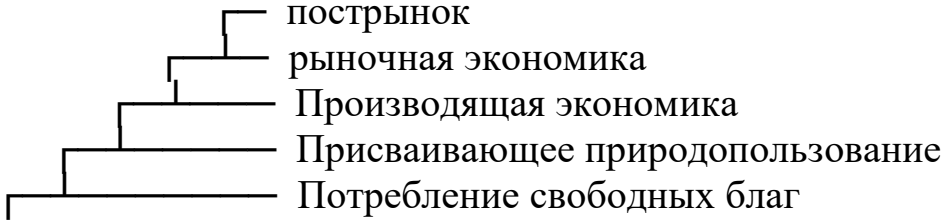
Ассимиляция свободных благ – исходный и базовый источник благ для людей.

Взаимопомощь проявляет гуманизм культуры людей и существует в формах поделиться, подарить и т. п. Она является эпизодической формой сотрудничества.

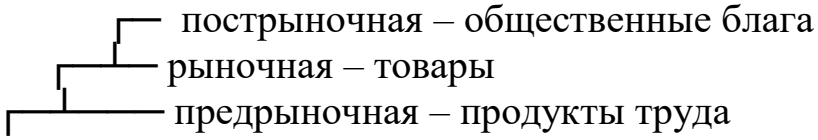
Дарственная мена (дарообмен) — систематическая форма сотрудничества, возникшая в условиях натуральной экономики и сохраняющаяся как предтеча рынка.

Рынок — главная, но не единственная, форма сотрудничества, возникшая 12 тыс. лет назад. Изучая рынок, не следует забывать его предшественников — натуральную (предрыночную) экономику, и более развитую по сравнению с ним экономику — пострынок (общественные блага). В рыночной экономике нет рынка чисто общественных благ. А поэтому существует пострынок, который их обеспечивает.

Несколько иначе выделим:



Место рынка в современной экономике показано моделью:

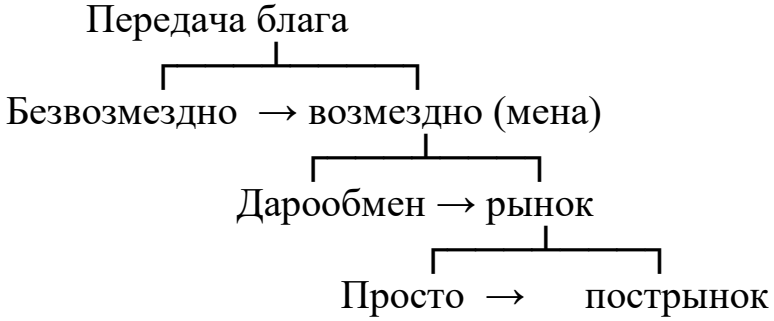


ПРЕДРЫНОК – исторически первая форма труда и сотрудничества людей. Он остается базой хозяйства. Его в целом рассмотрели в теме 5. На его основе возникла более сложная форма сотрудничества людей

РЫНОК. Маржинализм ограничил объект познания ЭН рынком, а от других хозяйственных отношений абстрагируется. Тем самым он не стал ФТХ. При этом сменился смысл слова «рынок». Ранее использовали термины «товарное хозяйство», «товарное производство» для названия такого типа сотрудничества. Словом «рынок» называли место обмена, обращения. Сейчас его используют в качестве родового для названия данного типа сотрудничества. Система рыночных отношений охватывает производство, распределение и потребление товаров, всю совокупность отношений. Значение каждого из них определяется теоретически (т.е. системой) в единстве, а не обособленно.

Рынок – ведущий сектор хозяйства. Уделяя ему должное внимание, не следует игнорировать нерыночные (предрыночный и пострыночный) сектора хозяйства и природопользование вообще.

Рынок рос за счет сокращающейся сферы традиционных и натуральных отношений. Последние все более оказываются в зависимости от рыночных отношений, но не вытесняются ими полностью. К нерыночной экономике относится и крепнущий пострынок. Современный нерыночный сектор состоит из ряда форм. К нему относится натуральная экономика. О ее значимости в развитых странах можно судить по многим данным. Происходит рост нерыночной деятельности – выполнение работ в домохозяйствах для самих себя, что составляет 1/3 продукции произведенной для рынка. 1/3 правительственных расходов, которые нельзя считать простым рынком. Имеет значение и деятельность благотворительных фондов, которая осуществляется не в соответствии с законами рынка. Последние формы отношений представляют фактически превращённые формы пострыночных феноменов. Важно анализировать интеграцию пред- и пострыночных отношений. Например, обязанность служить в армии возникла независимо от рынка. К чему ее относить к пред- или пострынку? Аналогично, например, тушение пожаров.



Структура современного рынка представлена всеми ранее существовавшими типами рыночных отношений.

мена → натуральный обмен → обращение → торговля → коммерция → маркетинг (планомерная реализация) → сбыт (плановый рынок).

Соответственно различны формы проявлений этих типов рынка:

отношения → пропорция → равенство → эквивалентность → стоимость → цена → ценность.

Материальные отношения. Современное хозяйство многоукладно, т.е. представляет систему материальных отношений людей. Только теоретическое их понимание может быть средством прогрессивного развития общества на современном этапе. Этому мешает накопленная традиция трактовки экономики на основе учения К. Маркса, прежде всего, введенное им понятие «производственных отношений».

Категория «производственных отношений» важна для теоретической трактовки хозяйства, но надо понять ее сущность и место в практике. К. Маркс положил эту категорию в основу своей версии политэкономии. Марксисты считали эту категорию универсальной для названия материальных отношений в обществе. Следует специально осмыслить их сущность и специфику по сравнению с их предшественниками.

К. Маркс признавал главной экономической категорией «производственные отношения» или «отношения производства» [2. Т.46, Ч.1, с 51]. Сейчас отброшена сторонниками экономикс его концепция объяснения экономики. Тем не менее, она все еще превалирует в трудах отечественных исследователей. В связи с этим важно осмыслить то, что подразумевал К.Маркс под словом «производство» в данном словосочетании. В целом, эта проблема не осознана экономической наукой. В то же время последователи К.Маркса еще в прошлом веке обращали на неё внимание. Г. Плеханов писал о том, что Маркс так называл «отношения собственности» [42,с. 158].

Экономисты чаще всего этой категорией называли технологические отношения в процессе производства. Представители данного смысла категории не считали производственными отношениями общение людей вне сферы производства (например, отношения педагогов и студентов).

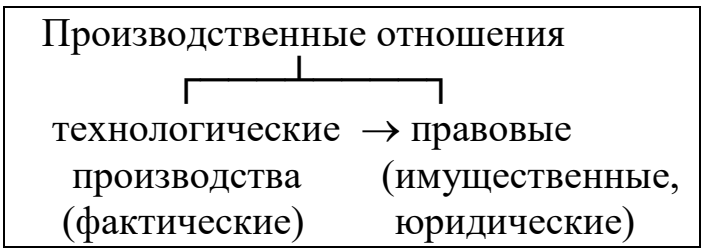
Западная наука не отказалась полностью от признания этого типа отношений. Например, Хайман рассматривал производственные отношения как, прежде всего, технологические. Они определяются техникой, физическими и интеллектуальными возможностями персонала [см.: 43,Т.1,с.198].

К. Маркс называл производственными, прежде всего, правовые (юридические, имущественные и т.п.) отношения между людьми в условиях капитализма. Они сводятся к системе материальных, право-

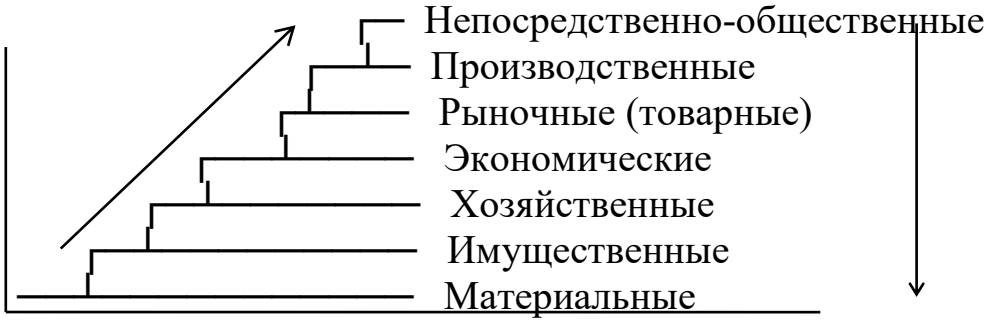
вых отношений собственности между людьми на данном этапе общественного развития.

Примитивизм обычной интерпретации этого понятия К. Маркса его последователями свидетельствует о подмене понятий. Создается впечатление о том, что «великий вклад Маркса» в экономическую науку сводится к введению синонима словосочетанию «экономические отношения». Это не так– категория «производственные отношения» не сводится только к имущественным отношениям. В ней следует видеть два аспекта – фактические (технологические и т.п.) и правовые отношения между людьми в условиях индустриальной экономики. Это особенно важно при сравнении современных форм материальных отношений людей.

У К. Маркса имеются разные определения производственных отношений. Обычно он так называл материальные отношения между людьми, т.е. отношения присвоения и использования материальных благ. В целом, его концепцию можно показать следующим образом.



Движущими силами являются не только люди и вещественные факторы труда. К ним относится и способ организации людей в обществе, способы их взаимоотношений по поводу благ. В связи с этим рассмотрим основные материальные отношения людей по поводу благ. Хозяйство – система отношений людей по поводу благ.



МАТЕРИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ – самые простые отношения по поводу использования благ. Они и самые всеобщие, т.к. существуют в животном мире и составляют базу отношений людей по поводу благ. В обществе данные отношения все более приобретают определяющий характер. «Эти материальные отношения суть лишь необходимые формы, в которых осуществляется их материальная и индивидуальная деятельность» [2,Т.27,с.403]. Материальные отношения являются объектом экономических наук. В простом случае такие отношения являются есте-

ственными и существуют по поводу ничейных, свободных благ, например, при сборе грибов или ягод, бортничестве и т.п. В таком случае нет присвоения, а потребление совпадает с их использованием.

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ – более развитая форма материальных отношений. Для них характерно опережающее присвоение благ природы в качестве условия пользования ими. Имущественные отношения возникают по поводу продуктов труда. Они возникли в древности в условиях натуральной экономики. Они представляют собой имущественное отчуждение, ставшее основой дарообмена. Свою наиболее развитую форму они получают с появлением рыночных отношений.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ – превращенная форма материальных, имущественных отношений. Их возникновение происходит по мере обособления функции распорядительства – выделения лидеров, которые решают основные вопросы совместного производства: что и сколько делать, кому и на каких условиях передавать продукты труда. Эти отношения возникают вместе с обособлением семей, оказывающихся основным звеном хозяйств. Эти отношения возникают между всеми людьми и теми, кто решает эти вопросы. Все остальные люди являются исполнителями чужой воли – хозяев, боссов и т.п.

Хозяин → господин → господарь → государь.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ проявляют действие экономического закона ПРИМАТА ПРОИЗВОДСТВА. Когда производство становится основной сферой жизни и определяет правовые отношения людей. В таком случае производство более выгодно по сравнению со всеми другими формами труда. Их первоначальное значение ограничивалось распределительными отношениями – определения кому принадлежат те или иные ресурсы и кому передавать тот или иной продукт труда. В целом, экономическими отношениями была система распределительных отношений в домохозяйствах и между ними. По мере развития меновых отношений, содержание экономических отношений расширилось. Ими стали называть фактически все формы рыночных отношений. В таком случае эти отношения принимают форму отношений по поводу товаров. Главной формой распределения оказывается вменение интересов субъектов в цены товаров.

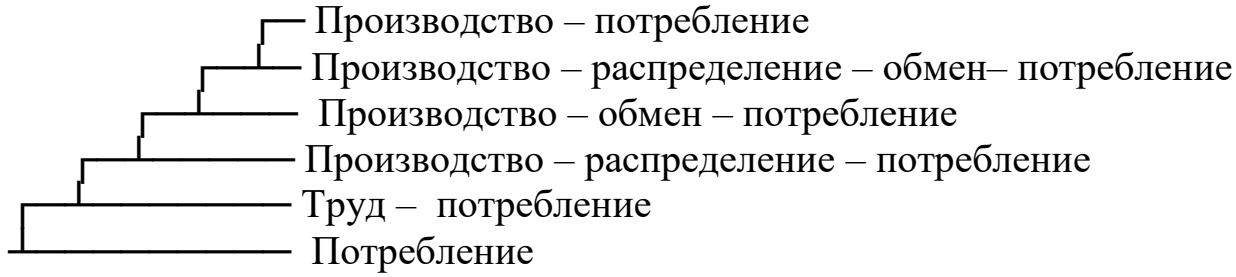
Имеются разные значения термина «экономические отношения». В одном случае они являются синонимом «рыночных отношений, а в другом случае термином называют более общее явление – все экономические отношения, в том числе и натуральные. В современном обществе они являются основой натурального хозяйства, а рыночном хозяйстве экономические отношения существуют в форме отношений по поводу встроенных стабилизаторов.

РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ – более развитая форма отношений, когда распределение продуктов труда происходит посредством рынка. Они многообразны: товарные, денежные, финансовые, кредитные и т.п.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ – превращенная форма хозяйственных, экономических, рыночных отношений. Они не отрицают своих предшественников, но подчиняют их себе. Такое положение возникло со становлением собственности в условиях государства примерно 7000 лет назад. По Марксу их сущность – собственность.

НЕПОСРЕДСТВЕННО - ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ – форма материальных отношений, которая все более проявляется в жизни. Их место – пострынок, внутренние формы рынка: микромаркет, например, внутрифирменный рынок. На их основе потребляют общественных блага и т.д. Последние строятся не только на основе экономических (денежных, рыночных и т.п.) отношений. Для них не всегда прибыль является главным фактором. Их целью часто становится поддержание стабильных материальных отношений между рыночными субъектами.

Формам материальных отношений соответствует типы их воспроизводства:

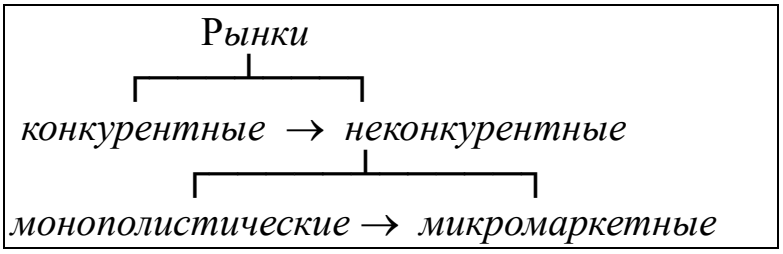


Свободные блага просто потребляют. Потреблению же даров природы предшествует труд. В натуральном производящем хозяйстве имеет место сотрудничество хотя бы в рамках семьи и тогда возникает распределение продуктов труда. В рыночном хозяйстве возникает обмен как условие потребления. В крупном товарном производстве при рабовладении, феодализме и капитализме возникает 4 стадии воспроизводства. Что же касается общественных благ, то их обеспечивает госсектор, а граждане потребляют бесплатно.

10. РЫНОК

1. Сущность рынка
2. Становление рынка
3. Формы рынка

Рыночные отношения возникли в древности и постоянно развивались. На разных стадиях становления они были неодинаковыми. В настоящее время рынок достиг своего высшего уровня и представляет сложную систему отношений людей (разных форм рынка). В XX веке определяющим стал монополистический рынок.



Хозяйство базируется на двух типах отношений – вертикальных и горизонтальных. И каждый из них существенен для него. Главная форма вертикальных отношений – ЭРГ, а горизонтальных – рынок. Их образно называют по А. Смиту – видимая и невидимая руки.

10.1. Сущность рынка

Что такое рынок? Ему дают много определений:

— механизм осуществления контактов покупателей и продавцов;

— способ спонтанной координации действий экономических агентов;

— саморегулирующаяся система взаимодействия экономических субъектов;

— институт, дающий возможность покупателям и продавцам совершать сделки по купле и продаже товаров и услуг;

— система экономических отношений между людьми, охватывающая производство, распределение, обмен и потребление;

— мена, организованная по законам частной собственности и товарного производства, и др.

Названные определения рынка взаимно дополняют друг друга.

Рынок – сотрудничество вменением интересов людей в пропорции обмена на основе конкуренции.

Причины (условия) возникновения рынка:

— разделение труда;

— присвоение ресурсов (частная собственность);

— экономическая обособленность производителей.

Функционирование рынка предполагает политические условия: демократию, стабильность политических систем, правовое обеспечение рыночных отношений. Все это обеспечивает государство.

Атрибуты рынка: обособление производителей и потребителей, обособление собственностью субъектов рынка, конкуренция, инфраструктура и т.д.

Рынок выполняет следующие функции:

регулирующую — устанавливает основные пропорции в хозяйстве на микро- и макроуровнях за счет сужения и расширения спроса;

информационную — цены являются главным информатором о конъюнктуре рынка. Они дают объективную информацию о потребном количестве продукта, качестве благ и т. п. Высокие цены указывают на недостаток предложений, низкие — на избыток;

ценообразующую — формирование цены в результате взаимодействия производителей и потребителей;

посредническую — обеспечивает взаимосвязь экономических интересов продавцов и покупателей, реализацию интересов рыночных субъектов и сотрудничество (соединение интересов) продавца и покупателя;

санирующую — очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий; убирает слабых предпринимателей, которые не в состоянии обеспечить адекватную организацию производства товаров, и т. п.

стимулирующую – побуждение производителей создавать необходимые обществу экономические блага с наименьшими затратами и получать достаточную прибыль.

(Рынок не выполняет распределительной функции).

Рынок обладает достоинствами (преимуществами) и недостатками (ограниченностями).

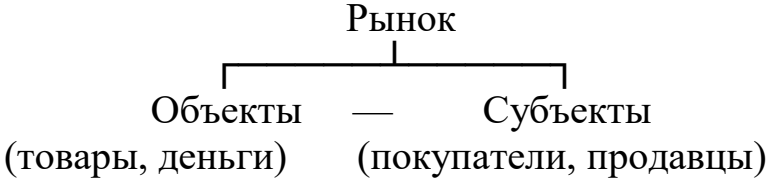
Его **достоинства**:

— ориентация на удовлетворение потребностей людей;
— свобода потребительского и предпринимательского выбора;
— существует на основе саморегулирования;
— обеспечивает эффективное использование ресурсов и др.

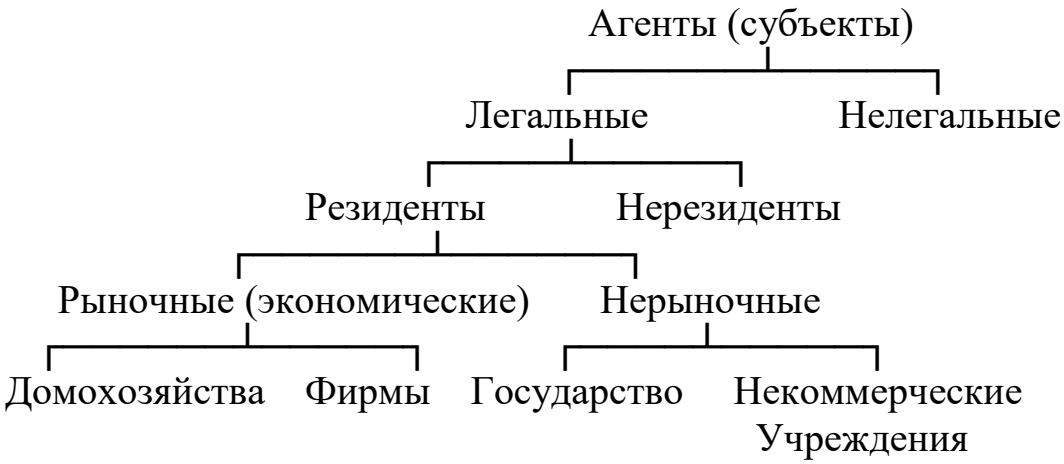
Его **недостатки**, негативные следствия:

— порождает неравенство: богатые богатеют, бедные беднеют;
— характеризуется макроэкономической нестабильностью (кризисами);
— перерождается в монополии, вытесняющие свободную конкуренцию;
— не обеспечивает сохранение невоспроизводимых экономических ресурсов;
— не обеспечивает заинтересованность в создании общественных благ;
— рынок порождает безработицу, инфляцию и др.

Инфраструктура рынка — вспомогательные его элементы: биржа, банки, транспорт, связь и т. п., обеспечивающие деятельность агентов (субъектов) рынка.



Выделяют формы агентов, или субъектов, рынка:

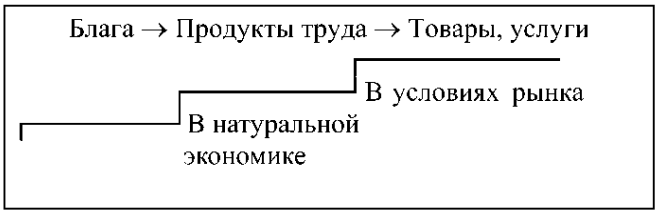


10.2. Становление рынка

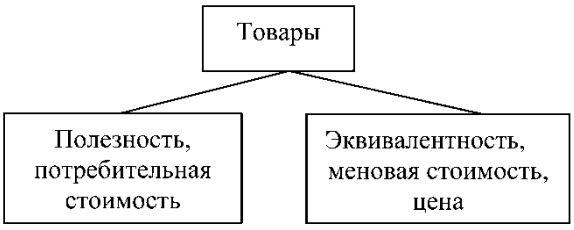
Возникновение рынка не отрицало предшествующие формы сотрудничества. Поэтому сохраняется потребление свободных благ (кислород воздуха, свет и тепло солнца и т. п.), присваивающее природопользование (дары природы) и натуральное хозяйство (продукты труда).

Условием возникновения рынка является общественное разделение труда, присвоение ресурсов, экономическая обособленность и самостоятельность субъектов рынка, свободный обмен ресурсами и т. д.

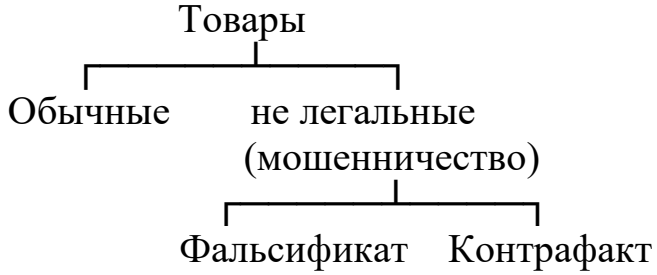
В рыночной экономике блага становятся товарами и услугами — продуктами труда, предназначенными для обмена. Потребительная стоимость услуги не обладает вещественной формой.



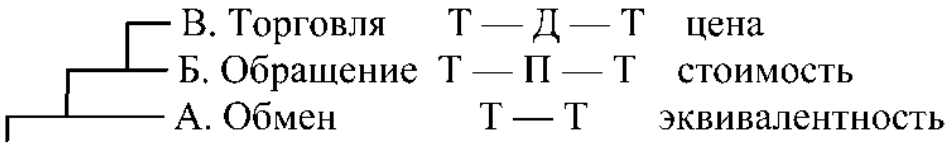
Товары имеют два свойства (двойственная природа товара) — потребительную и меновую стоимость. Эти свойства известны с Древней Греции и обособлены классической школой экономики, прежде всего А. Смитом.



Товар характеризуется полезностью и способен удовлетворять какую-либо потребность. Товары являются продуктами труда, отчуждаемыми от того, кто их создает. Товары — добровольно отчуждаемые продукты труда на двусторонней (возмездной) основе, в отличие от даров. Они отчуждаются эквивалентно.



Полезность — естественное свойство, называемое иначе *потребительной стоимостью*. Это свойство товаров изучают товароведы. В настоящее время называют десятки миллионов полезностей. Каждая из них выполняет специфическую функцию в жизни людей. Для экономической науки главный интерес представляет второе общественное свойство товара — его меновая стоимость, цена, эквивалентность. Для их понимания следует рассмотреть основные формы рыночных отношений:



А. Обмен — исходная и сегодня самая простая форма рыночных отношений. Ее называют натуральным обменом: товар обменивается на другой товар (формализовано записывают: Т–Т). Обмен предполагает встречу двух субъектов, товары которых нужны друг другу. Это относительно легко при ограниченном числе товаров и становится все более трудным при росте числа товаров. Такой тип непосредственного обмена товарами сохраняется вплоть до настоящего времени в «глубинках» общества. Его называют также бартером, который широко распространяется в период фиаско (кризиса) рынка.

Главная задача познания товарных отношений — понять эквивалентность товарного обмена. Что такое эквивалентность? В простой форме рыночных отношений каждый товар служит эквивалентом дру-

гого товара. Эквивалентность (равная ценность) — есть определенная пропорция обмена одного товара на другой. Пропорции мены показывают соотношение количества разных полезностей, которые передают друг другу субъекты. Эти отношения постоянно изменяются в зависимости от места и времени. Существуют три типа пропорций обмена товаров.

Случайные — субъективны, динамичны. Они зависят от не поддающихся контролю факторов отношений между людьми. Все сводится к оценкам значимости той или иной вещи вступающими в отношения субъектами. При определенной ситуации индивид пожелает поменять «полцарства на коня».

Возмездные — предполагают субъективную оценку выгодности обмена для каждого субъекта. Эти пропорции могут быть более или менее определенными в тех или иных условиях, стабильными или фиксированными. Тем не менее, они не отражают всех факторов.

Эквивалентные пропорции признаются справедливой объективной формой равенства, выгодности, учитывающей все факторы рынка и интересы всех ее субъектов. Традиционная парадигма экономической науки называла эквивалентностью *обмен равным* имуществом, для производства которого требовались одинаковые затраты труда (издержки). 10-граммовый самородок золота не эквивалентен 10-граммовому камешку, потому что требует больших издержек на его поиски.

Товарные отношения были фактором прогресса сотрудничества людей. В таком случае каждый человек мог получить то, что ему требуется. Но товарные отношения предполагали встречу двух субъектов, товары которых нужны друг другу. По мере роста разделения труда росло число товаров, и возрастала трудность натурального обмена. Эта трудность стала фактором развития товарных отношений. В простом случае ее преодолевали промежуточными сделками. В таком случае находили человека, у которого имеется нужный товар, и узнавали, что ему нужно, а потом искали нужный ему товар. При этом могли совершить множество промежуточных сделок для получения нужного товара. Такую форму развития товарных отношений путешественники встречали еще в XIX веке (*лодка — слоновая кость — сукно — проволока*).

Б. Обращение — более развитая форма рыночных отношений. Она возникла ввиду развития разделения труда и специализации при производстве товаров.

Закон возвышения потребностей людей предполагал рост выработки продукции, что зависело от роста разделения труда и мотивации — создания у людей заинтересованности в их производстве. Они стремились получить больше за продукт своего труда, чему противодей-

ствовала неразвитость самих товарных отношений, отсутствие средств достижения этого. По мере увеличения числа товаров и т. п. росла трудность встречи субъектов, товары которых нужны друг другу, что стало причиной возникновения обращения товаров с помощью посредников.

Этот процесс развития рынка К. Маркс назвал *эволюцией форм стоимости.*



Объяснение К. Марксом эволюции форм стоимости следует принять за основу и уточнить терминологию. Основанием является понимание более общей теории по сравнению с рынком — трактовка эволюции форм сотрудничества: взаимопомощь, дарообмен и рынок. В таком случае то, что К. Маркс назвал простой формой стоимости, не является стоимостью. Стоимость — не экономический, а рыночный термин. Нет стоимости при взаимопомощи, дарообмене и натуральном обмене. В то же время уже при дарообмене господствует эквивалентность — равенство выгоды субъектов.

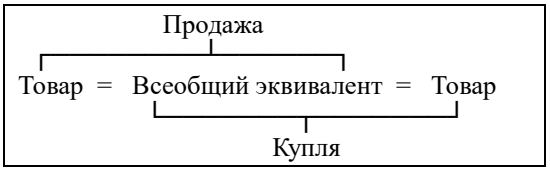
Простой обмен является гипотетическим представлением того этапа развития сотрудничества, когда существовало всего лишь два товара. В таком случае проще всего определить меновую пропорцию товара. Она выражается через количество полезностей другого товара, к которому его приравнивают. Затем пропорцией становится эквивалентность. Каждый товар является эквивалентом другого товара — другие товары служат определению его эквивалента.

Трудности натурального обмена породили обращение товаров на основе их стоимостных оценок. Прошли тысячелетия после возникновения первых товарных отношений (Т–Т), когда началось становление обращения товаров с помощью посредников (формализовано: Т – П – Т).

Трудности обмена товарами (необходимость многих промежуточных сделок) были преодолены на основе стихийного обособления некоторых товаров, пользовавшихся всеобщим спросом у данного народа. Такой товар называли «ходовой» или «меновой». Им был «предпочитаемый всеми продукт». Товарные отношения называли меновой торговлей, или обращением товаров. Меновой товар выполнял функцию посредника — *всеобщего эквивалента*. Меновым товаром становились обычно те товары, которые чаще всего пользовались всеобщим спросом. У этого товара раздваивалась его полезность. Помимо естественной полезности — быть источником удовлетворения определенной по-

требности — этот товар приобретал особую общественную полезность — быть всеобщим эквивалентом. Непосредственная обмениваемость этого товара на другие привела к возникновению обращения товаров, состоящего из двух сделок: ***продажи*** и ***купли***. Вместо многочисленных актов сделок достаточно обменять свой товар на всеобщий эквивалент и с помощью последнего купить требующийся товар. Обращение товаров — их обмен с помощью посредника, т. е. менового товара или всеобщего эквивалента.

Слово «эквивалент» – «равная ценность»:
экви = равный, валент = ценность.



Всеобщим эквивалентом становился «предпочитаемый всеми продукт». У разных народов были разные всеобщие эквиваленты. Исторически известно множество форм всеобщих эквивалентов, которые в той или иной мере сохраняются по настоящее время в разных уголках земли: соль, скот, меха, ракушки каури и т. д. Их роль возрастает в трудные времена, например, во время войн, кризисов. В XX веке неоднократно были возвраты к такому типу товарных отношений у разных народов. Имеются они и в современном мире.

Появление всеобщих эквивалентов породило понятие стоимости товаров. Стоимость — эквивалентность товара, выраженная в товаре посреднике. Скажем, три килограмма клубники за 6-часовой рабочий день поденщика являются стоимостью его рабочей силы.

Стоимость – определенный, конкретный тип рыночных отношений, когда посредником служат предшественники денег. Это – более развитые формы рыночных отношений по сравнению с обменом. С древности они сохраняются как пережиток в чистом виде. В таком случае стоимость определялась затратами труда и, видимо, даже ОНЗТ. И здесь нет ничего мистического, трансцендентного. В таком случае имеет прямое значение вопрос «сколько стоит товар». Пережитки этих отношений сохраняются по настоящее время, например, при оплате труда аграрных поденщиков [см. 35].

В. Торговля — высшая форма рынка. Ее возникновение вызвано развитием общественного разделения труда, ростом производительности труда и появлением денег.

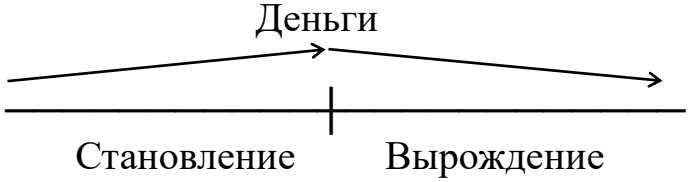
Возвышение потребности	→ Рост разделения труда	→ Рост производительности труда	→ Денежная форма стоимости

Деньги существуют с древности и сегодня являются основой рыночной экономики. В связи с этим закономерен вопрос И. Канта: «Что такое деньги?». Философски обоснованный ответ на него предполагает теоретическое объяснение на основе иерархической системы понятий. В результате возникло *классическое определение сущности денег К. Маркса.*

Развитие рынка породило деньги. Историческая тенденция состоит в том, что продукт труда принимает форму товара, а определенный товар становится деньгами: деньги — превращенная форма товара. «Трудность состоит не в том, чтобы понять, что деньги — товар, а в том, чтобы выяснить, как и почему товар становится деньгами» (К. Маркс). Возникновение денег означало выделение из мира товаров одного товара особого рода («предпочитаемого всеми продукта») или их деление на обычные товары («плебеи») и «царя».

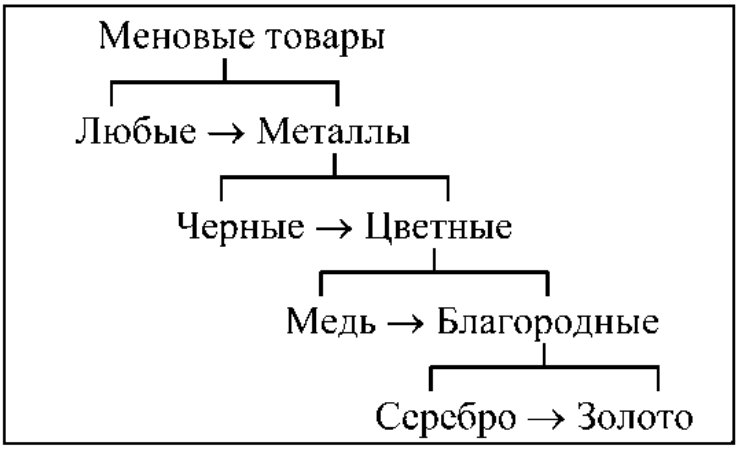
Деньги метафорически называли и кровью рынка, и палачом всех товаров, и деспотом товаров. В товарах, и особенно в деньгах, «общественное отношение лиц превращено в общественное отношение вещей, личная мощь — в некую вещную мощь». В связи с этим, по И. Канту, следует выявить: «… Как возможно, чтобы то, что сначала было товаром, становилось в конце концов деньгами?». По К. Марксу следует осмыслить эволюцию товара в посредника, а посредника — в деньги, а денег — в бумажные их символы.

Для понимания сущности денег необходимо иметь в виду две стадии в их жизни: становление (монетизация золота) и вырождение (демонетизация золота).



Становление денег (монетизация золота) представляло процесс развития всеобщего эквивалента — *вытеснения многих товаров из этой функции благородными металлами*.

Проблемой всеобщих эквивалентов (ВЭ) является соответствие их свойств потребностям выполняемой ими функции. У каждого из них свои недостатки. В результате *конкуренция товаров за выполнение функции всеобщего эквивалента.*



Выполнение любым товаром функции всеобщего эквивалента зависит от содержания его потребительной стоимости. Соответствие свойств посредников требованиям обращения товаров лежало в основе эволюции посредников и возникновения денег. Стихийное развитие рыночных отношений вело к вытеснению тех товаров, физические свойства которых не в полной мере соответствовали функции всеобщего эквивалента и создавали трудности обращения товаров. Если меновым товаром был скот, то его надо кормить, охранять от хищников, перегонять. Если эту функцию выполняло зерно, то его могли испортить долгоносики и т. п. Если такую функцию выполняли малоценные товары, то требовались большие усилия на то, чтобы их носить. В целом стихийный отбор меновых товаров постепенно вел к выделению отдельных товаров, естественные функции которых более всего соответствовали выполнению ими функции всеобщего эквивалента. В древности эту функцию выполняли черные металлы, потом цветные, а затем благородные. Серебро и золото длительное время выполняли эту функцию одновременно, что называли биметаллизмом, то есть когда два металла выполняют функцию денег.

Переход к металлам в качестве всеобщего эквивалента был обусловлен многими их свойствами. Металлы могут произвольно делиться и вновь сплавляться. Они не требуют особых затрат труда на их хранение. Они были редкими ввиду того, что общество не нашло тогда легких способов их получения, а поэтому они были дорогими. Их требовалось немного для покупки других товаров. Эти же самые свойства были основой и для отбора благородных металлов в качестве всеобщего эквивалента.

Золото — первый, освоенный обществом металл ввиду существования его в качестве самородков. Первоначально оно было обычным товаром, а затем все более становилось богатством. Добыча золота шла уже 6–7 тыс. лет назад, и оно все более становилось меновым товаром.

Тем самым мир товаров все более делился на две части — обычные товары («плебеи») и товар особого рода («царь»).

В целом ***однородность, делимость, сохраняемость, транспортабельность, трудоемкость, высокая ценность, эстетичность*** благородных металлов привели к тому, что они стали выполнять функцию всеобщего эквивалента и тем самым превратились в деньги. Золото использовали в качестве денег в Египте и Вавилоне 4–5 тыс. лет до н. э.

Золото — не деньги, но деньги — это золото в качестве всеобщего эквивалента. Становление денег привело к превращению обращения товаров в торговлю, а стоимости товаров — в цену. *Цена — это денежное выражение стоимости товара*, проявление эквивалентности обмениваемых товаров на основе издержек по их производству и реализации. «Цена есть денежное название овеществленного в товаре труда».

У всех товаров имеется только естественное свойство — полезность, а у золота возникает общественное свойство. В результате этого мир товаров подразделился на две части: просто товары и деньги, которые выполняют специальную функцию для первых, служат им. В результате обращение сводится к двум сделкам – продаже и купле товара.

Замена простых товаров в качестве эквивалентов золотом происходила постепенно в меру формирования торговли как нового типа отношений людей по поводу ресурсов. Данный процесс характеризовался такими ступенями: ограничение эквивалентных товаров теми, которые пользуются всеобщим спросом, затем ограничение непортящимися товарами (например, соль), затем ограничение долговечными товарами (металлами), затем — красивыми (медь), затем благородными, затем — золотом.

Возникновение денег привело к превращению товарных отношений в торговлю — товарно-денежные отношения, а также к возникновению чисто денежных, финансовых отношений. Возникновение торговли не отрицало менее развитых форм рыночных отношений. Деньги — новая общественная сила. Они становятся главным фактором общественной жизни. «Люди гибнут за металл» (Гете, Фауст) потому, что тот, у кого имеется золото, становится властелином общества. «Деньги — великий товар-посредник» (С. Бейли). За всю историю общества золота добыто объемом куба со стороной 17 м, 140 тыс. т. В среднем при добыче золота на тонну руды приходится 6 г.

Эволюция денег. Первоначально золото использовали в естественном виде — в форме самородков в торговле по весу. При сделке каждый раз необходимо было его взвешивать, что требовало особых условий — точных весов, а также гарантии полноценности (пробы) золота. В Египте и Вавилоне 3–4 тыс. лет до н. э. использовали золотые и

серебряные пластинки – приобретая товары, в обмен отрезали от них маленькие кусочки и взвешивали их. 1200 лет до н. э. в Египте деньги имели вид золотых колец, вес которых обозначался наложением штемпеля. Такие золотые кольца в качестве денег сохранялись в Судане до XVIII века. Затем стали делать слитки различной конфигурации (в том числе бобообразные) и строго определенного веса, которые не взвешивали. В последующем на них выбивали рисунок. Они весили 14 г. Это было не золото, а электр — сплав золота и серебра. Позднее их стали делать из золота, ставить на них круглую печать, которая удостоверяла его пробу и вес. Первые такие деньги были стандартными кусками металла с оттиском печати того, кто ее выпускал. Их называли по единице веса, которой они равнялись, например, шекель (определенная мера веса). Спустя 500 лет после появления денег их стали называть монетой, по имени богини Юноны. Значение слова «монеты» в смысле «деньги» возникло позже вследствие того, что поблизости от храма Юноны Монеты на той же площади в Древнем Риме стоял монетный двор, где и делались эти самые «монеты». От имени этой богини произошло и английское слово деньги «money». Эволюционный ряд становления монет или основных форм денег:

самородки → пластинки → кольца (браслеты) →
→ «бобы» → «лепешечки» → монеты

Вырождение денег (демонетизация золота). Вырождение денег началось одновременно с завершением монетизации золота. И причиной этому были законы монетного обращения, свойства золота, фальсификация монет.

Монета – определенный кусочек золота, на котором указан вес и герб того, кто удостоверял этот вес, как и качество металла. Первые монеты появились в VII веке до н. э. Монеты имели хождение не по весу, а по номиналу, т. е. в соответствии с тем количеством золота, которое указано на них. Для торговых сделок не важно строгое содержание веса монеты, а достаточно знать то, что написано на ней. В таком случае действует принцип *«за что продал, за то купил».* При продаже своего товара продавец получил монету, на которой указано: 5 г золота. Он настаивал на том, чтобы при ее использовании для покупки товара у него взяли эту монету как имеющую 5 г золота.

Золото — мягкий металл. Оно в прямом смысле «липнет к рукам». Хождение монет ведет к тому, что они стираются при передаче из рук в руки. Средняя золотая монета ежегодно теряет 0,07% собственного веса. За 2600 лет обращения золотых монет общая величина потерь по этой причине превысила 2 т золота. Для того чтобы уменьшить количе-

ство золота у человека, достаточно прикоснуться руками к его золотой вещи. О такой потере золота можно судить по позолоченным предметам, которые относительно быстро теряют позолоту.

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

Фальшивомонетчики использовали замену полновесных монет неполновесными как средство получения дохода. Это породило обесценение денег, потерю их реального содержания. В результате возникли знаки (символы), которые не имели вообще в себе золота или не имели «внутренней стоимости». В последующем возникли бумажные знаки денег. Бумажные деньги — долговые расписки.

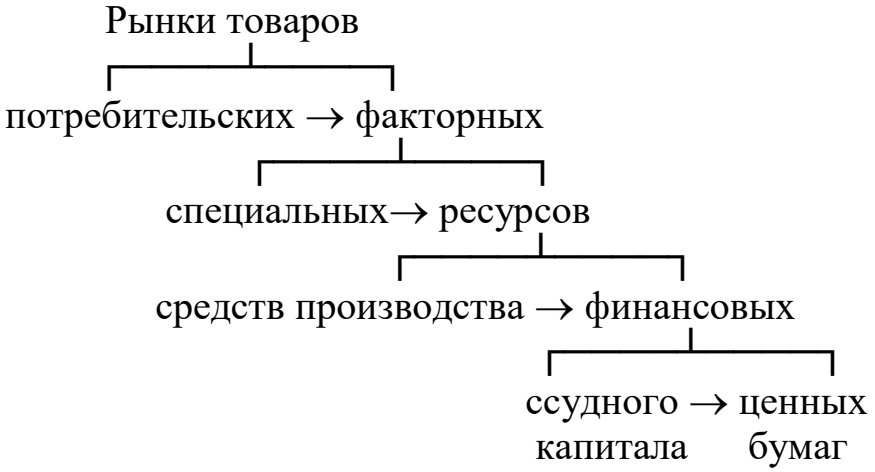
Становление рынка вело к формированию системы рыночных законов, которые определяют развитие рынка. А. Смит их назвал «*невидимой рукой*». Число и значение этих законов росло по мере становления рынка: обособленность товаропроизводителей, риск, стихийность, конкуренция, законы стоимости, спроса и предложения

10.3. Формы рынка

Рынок — главная форма сотрудничества людей в современном обществе. Его формы упорядочивают **по многим признакам:**

— **объектам продажи** (сферам деятельности): потребительский, факторный, ресурсный, финансовый, информационный, трудовой, отдельных товаров (обуви, одежды и т. п.);

– экономического назначения



— **территории** (пространству): местные, региональные, национальные, международные, мировой;
— **характеру продаж**: оптовые, розничные; свободные, регулируемые;
– **экономическому назначению**: рынок капиталов, рынок продовольственных товаров;
— **собственности**: частная, государственная;
— **организации**: аукционы, биржи, тендеры и т. п.;
— **уровню развития** (ограниченности конкуренции): свободный, монополистический, олигополистический;
— **субъектам**: покупатели, продавцы, гос. учреждения, посредники;
— **уровню насыщения**: равновесный, дефицитный, насыщенный;
— **зрелости**: неразвитый, развитый, формирующийся;
— **по объему продаж**: розничный, оптовый.
— **по соответствию законодательству**: легальные, нелегальные
— **по экономическому назначению**: потребительские, ресурсные….

Различают и иные формы рынка: бесплодный ↔ плодотворный, реальный ↔ потенциальный и др.

Тип рыночной структуры зависит от множества факторов, действующих как со стороны предложения, так и со стороны спроса, проявляясь как признаки отраслевого рынка.

В качестве важнейших признаков рынка выделяют:

1. Концентрация продавцов. Это показатель удельного веса крупных производителей в отраслевом предложении.
2. Концентрация покупателей. Это признак отражает численность покупателей и распределение между ними долей рыночного спроса.
3. Степень дифференциации продукта – показатель однородности благ, предлагаемых фирмами, но имеющих одно и то же функциональное назначение.
4. Полнота рыночной информации;
5. Условия вступления в отрасль и выхода из нее;
6. Степень контроля производителей над ценами.

11. СТРУКТУРА РЫНКА

Динамизм рынка и сохранение исходных его форм привели к многообразию рыночных отношений. Современный рынок представлен деятельностью самых различных субъектов, начиная с тех, для кого рынок не является главным источником средств существования (кустари) и, кончая монополиями, которые господствуют на рынке.

Для понимания современного рынка в микроэкономике его изучают постепенно, итеративно от простых к сложным, от чистых к превращенным его формам. Первой его формой был рынок совершенной конкуренции (полиполия). Его законы действовали в чистом виде на заре рыночной экономики. Сегодня они также действуют в той или иной мере в чистом виде, но более существенным является их действие в превращенных формах. Затем изучают законы рынка бизнеса (капитала), которые наиболее полно действовали при капитализме до второй половины XX века. Они в большей мере действуют и сегодня по сравнению с законами совершенной конкуренции. Названные две группы законов рынка отражают в целом конкурентные формы рынков. Они не исчерпывают содержания современного рынка. В связи с этим изучают специфические законы современного неконкурентного рынка – законы монополистического рынка.

«СОВЕРШЕННЫМ КОНКУРЕНТОМ» называют такого производителя товара, который не воздействует на цены рынка. Он принимает цены рынка (ценополучатель). Доля его товаров на рынке несущественна, и сколько бы ни производил он товаров, цены на рынке не изменяются. Совершенный конкурент исходит из объективной цены его товара. Он приспосабливается к цене рынка. В настоящее время к совершенным конкурентам можно отнести мелких предпринимателей, капиталистов (мелкий бизнес). Спрос на их товары определяет рынок. Линия цены одновременно отражает средние и предельные доходы.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КОНКУРЕНТ вынужден понижать цены на свои товары с целью повышения их сбыта. Такое положение возникло в древнем мире. Это было в условиях реального докапиталистического и капиталистического рынков: цены были главным орудием конкурентной борьбы. В результате цены на товары имели тенденцию к падению. Реальный конкурент должен проводить политику ценоискателя, то есть определения такого уровня цен на свои товары, который позволит ему решить проблемы.

По мере развития рынка увеличивалось воздействие его законов на товаропроизводителя. Именно эти законы привели к ограничению чистого рынка бизнесом и становлению современного рынка, основными

элементами которого являются олигополия, дуополия и, в известной степени, монополия. Максимизация прибыли конкурентной фирмой происходит на основе анализа предельных характеристик производимого товара.

ОЛИГОПОЛИЯ возникает при ограниченном числе конкурентов. Олигополисты знают друг друга. Их взаимная борьба учитывает множество факторов. Она, как правило, ведется неценовыми методами: «насилием» (ложь, обман, запугивание, убийство и т.п.), путем улучшения качества своих товаров, через рекламу, развитие послепродажного обслуживания техники и т.п. Отраслевые цены в таких условиях стабильны в силу согласования цен фирмами.

Поведение олигополий определяется множеством факторов, а поэтому необходим ряд моделей для отражения их деятельности. Олигополисты учитывают не только издержки своих товаров, но и ответные действия со стороны конкурентов. Обычно практику ценообразования олигополий иллюстрируют ломаной кривой спроса. Она предложена в 1939 году рядом экономистов. В соответствии с этой моделью понижение цены одной фирмой ведет к аналогичному понижению цены другими фирмами. При повышении же цены фирмой, другие фирмы не следуют за ней, а захватывают ее рынок более дешевыми товарами. Кривая спроса на товары олигополии имеет два участка: малой и большой эластичности. На первом этапе небольшое снижение цены дает большой прирост спроса. Их границей служит отраслевой уровень цен. Цены сначала падают медленно, а затем быстрее. На втором участке – большое падение цены ведет к небольшому росту спроса.

ДУОПОЛИЯ позволяет господствовать на рынке по причине отказа от ценовой конкуренции. Поскольку такое состояние в целом приобретает идеализированный характер (оно временно и редко имеет место на практике), то естественно, что цены все же имеют большое значение для таких субъектов рынка.

МОНОПОЛИЯ блокирует вход других продавцов на рынок. Она предполагает абсолютное господство на рынке продавца, обладание монопольной властью. Идеализируя господство монополий, предполагают возможность любого повышения цен на товары без изменения количества продаваемых ими товаров.

С древности возникали такие ситуации на рынке, но они были весьма редки и эпизодичны. Если цены монополиста рынка поднимались до определенного уровня, то происходил просто отказ покупателя от данного товара из-за возможности его замены другими благами. Признан факт – только цены на наркотики не влияют на уровень потребления. Поэтому реально монополии используют гибкую стратегию ценообразования.

Монополисты максимизируют не прибыль от отдельного товара, а ее массу от всего реализованного товара. Они понижают цены на свой товар до равенства предельных издержек и дохода (MC=MR).

ДИСКРИМИНАЦИОННАЯ МОНОПОЛИЯ сегментирует рынок и устанавливает для каждого из них особую цену на один и тот же товар. В результате она изымает «ренту покупателя»– заставляет платить каждого ту цену, которую он может.

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ работает на общественные потребности. Ей устанавливают тарифы, т.е. фиксированные государством цены, и проводят политику стандартизации их товаров. В связи с этим для них теряет прежнее значение прибыль и главным становится удовлетворение общественных потребностей. Возникает особый тип трансфертных цен в рамках всей национальной экономики. При необходимости государство защищает эти цены всеми способами. Например, правительство США законом запрещает конкуренцию с местными поставщиками электроэнергии. В этих условиях госсектор оказывается в трудном финансовом положении, а его работники становятся объектом финансовой эксплуатации монополий.

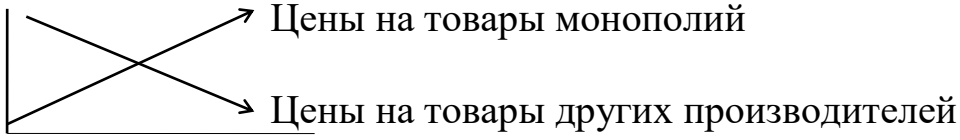
Значение монополистического и монопольного секторов рынка постоянно растет. Монополизация рынка – преобладающая тенденция в развитии современных экономических отношений. Она усиливает господство финансовой олигархии и подрывает устои всех остальных слоев общества. Государство, выражая интересы всех слоев населения, выступает с политикой ограничения монополий. Государственная политика антимонопольного регулирования давно стала важным методом сдерживания монополий. Однако не следует преувеличивать её значение и сводить только к ней роль государства. Государство не только ограничивает монополии, но и защищает их интересы всеми способами, вплоть до административных запретов конкуренции с монополиями. Правительство США законодательно ограничивает конкуренцию в тех случаях, когда это надо экономической системе.

Возникновение современных монополий привело к их господству во всех сферах экономики. Они определяют развитие экономики, подчиняют ее себе. Монополизм обеспечивает им получение высоких прибылей, во многом превышающих среднюю прибыль.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР экономики в условиях современного рынка оказывается в зависимости от монополистического сектора экономики. Имеет место обычный грабеж государственного сектора в угоду частному капиталу посредством государственного его регулирования. Подчиняя его «интересам народа», удерживают заработную плату занятых в нем на низком уровне, устанавливают низкие цены на про-

дукцию и услуги государственных предприятий. Тем самым частный сектор пользуется дешевыми услугами государственного сектора экономики.

Монополии удерживают высокие цены на свои товары и одновременно низкие цены на покупаемые ими товары. В результате они перераспределяют созданные ценности в свою пользу. Визуально это показывают графиком “ножницы цен”.



Транснационализация (глобализация) экономики становится фактом, но осмысление этих тенденций предполагает специальное их исследование.

ГМК развитых стран господствует в мировой экономике. Особенно это проявляется в деятельности современных ТНК, большинство которых являются американскими. Не просто монополии, а ГМК (как единство сил монополий и государства) господствует в современной мировой экономике.

Не только цены, но и налоги становятся средством аккумуляции капиталов для господствующей элиты общества. В связи с этим важно изучить налоги и цены, дотации и цены, монополии и цены. Налоги выполняют не только фискальную функцию, то есть обеспечивают государство ресурсами, но и становятся важнейшим инструментом государственной политики, направленной на консервацию современного строя.

Все предшествующие монополистам субъекты рынка фактически модифицируются монополиями и теряют свое исходное состояние. В результате совершенный конкурент превращается в бедняка, а господствующей в мировом рынке силой становятся монополии.

«Конкуренция покоится на интересе, а интерес снова создает монополию; короче говоря, конкуренция переходит в монополию. С другой стороны, монополия не может остановить поток конкуренции; больше того, она сама порождает конкуренцию...» [2,Т.1, с.559].

Господство монополистического и монопольного рынков ведёт к изменению характера действия всех законов рынка. На смену закону «цен производства» пришел закон монополистического ценообразования. Выделился ряд форм построения цен – на товары монополий и товары аутсайдеров с разными уровнями прибыли.

Иначе действуют и другие законы, прежде всего, закон производительности труда.

«ВНУТРЕННИЕ РЫНКИ» (МИКРОМАРКЕТ)– переходная форма рынков к пострынку. Подробно они рассмотрены далее.

ПОСТРЫНОК. Развитие экономики не может быть процессом возврата к дорыночной натуральной экономике. Оно представляет переход к пострыночной экономике. Пострынок – зародыш будущего непосредственно общественного производства. Он существует, а поэтому не нужно гадать о его содержании, а надо изучать практику развитых стран. Современность не только «музей древности» (идея русского историка Болтина), но и «кунсткамера будущего».

Пострынок (его иногда называют «постэкономика») представляет современную форму развивающихся с древности материальных отношений. Он сосуществует с монополистическим рынком и во многом от него зависит. Тем не менее, он набирает силу, и его не следует игнорировать. Нужны специальные, фундаментальные его исследования, которые интегрировали бы объяснение общеизвестных фактов. В частности, необходимо учесть такие феномены, как общественные блага (бесплатные дороги, образование и медицину, культурные зрелища и т.п.); специальный рынок (продажа оружия и т.п.), который не является обычным рынком; общественные фонды потребления; общественный (государственный) сектор экономики; плановый (социалистический) рынок; плановость и планомерность экономики и другие формы социализации.

В учебных пособиях выделяют особый материал по этому вопросу, трактует нерыночные отношения в рыночной экономике, относя к ним и налоги, и субсидии, и социальное страхование, и общественное потребление, бесплатное пользование дорогами, больницами, школами, охрану внутренней и внешней безопасности, страхование по безработице, пенсионное страхование, страхование на случай болезни и несчастного случая. Многие явления, например, обязанность служить в армии (известная с древности), не являются рыночным типом отношений людей.

О значении данного типа пострыночных отношений можно судить по некоторым фактам. Так, например, в США 90% детей посещают государственные школы, 40% затрат на медицинское обслуживание оплачивают из бюджета, 10% населения получают питание или субсидии на питание от государства и т.п. Трансфертные платежи в 1929 году составляли 4% национального дохода, а сейчас 12% или 600 млрд. долларов. Если в начале 1950-х годов среднедушевые расходы на социальные нужды составляли в Швеции – 510 долларов в год, в США – 410, Японии – 235, то в 1990 г. – 2615, 1700, 1380 долларов соответственно.

Государство США предоставляет работу каждому пятому занятому. Налоговые поступления составляют 1/3 совокупного производства США. Все это свидетельствует о новом типе материальных отношений

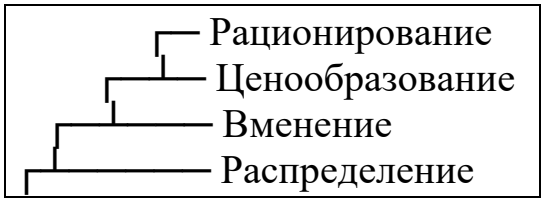
людей. Или пример, факт из жизни современной России: 67 категорий граждан Москвы пользуются правом бесплатного проезда в метро, и на них приходится 57% пассажиров.

Средством становления пострыночной экономики является возникновение мобилизационной экономки, при которой значение имеет экономическая роль государства. В XX веке ряд стран стал на этот путь развития.

Пострынок – это и есть непосредственно - общественное производство, о котором писали уже в XIX веке. Одновременно это свидетельствует о том, что называли в начале XX века вытеснением товарного производства или "подрывом" его. На внутренний (плановый) рынок корпораций приходится половина мирового торгового оборота, то есть половина мировой торговли «выведена» из-под действия рыночных законов.

Особое значение имеет осознание фундаментальной оценки одной из главных тенденций развития хозяйства:

РАСПОРЯДИТЕЛЬСТВО → РАСПРЕДЕЛЕНИЕ → РАЦИОНИРОВАНИЕ.



Распорядительство возникло вместе с хозяйствованием, составляя его суть. Хозяева распоряжались трудом. Это явление сохранилось и сегодня во всех формах экономической деятельности – обособленных домохозяйствах или функциональных звеньях микромаркета или на предприятиях пострыночного госсектора (например, при производстве электроэнергии в США). Распорядительство трудом привело к распределению его продуктов. Многообразны исторические формы распределения продукта труда, начиная с альтруизма, включая "криминальную экономику", законы дарообмена и, тем более, рыночной мены. В последних случаях распределение проявляется в превращенной форме вменения интересов субъектов мены (не только рыночной, но и дарственной) в пропорции обмениваемых благ. Вменение в древности стало существовать как ценообразование, когда субъекты отстаивают интересы всеми формами борьбы за повышение цен на товары и понижение цен на покупаемые ими товары.

Интеллект → вменение интересов → доход → благосостояние

Сохраняются исторически известные типы распределения продуктов труда. Но главным все более становится рационирование, когда это делается в масштабе всей страны волевым решением правительства. Фактически возникает централизованное хозяйствование, о котором много писали исследователи прежних эпох.

12. МОНОПОЛЬНЫЙ РЫНОК.

В современной экономике сохраняются все ранее возникшие формы материальных отношений (уклады). С XIX века главными стали монополии, произошло огосударствление, и началась социализация экономики. Они определяют “лицо” современного хозяйства. Без их познания не понять современного общества. В связи с этим актуально познать сущность монополий

Монополию довольно часто рассматривают как новое экономическое явление. Одновременно ее обычно оценивают в качестве противоестественного феномена. Это заблуждение.

Монополии как явление
новое ↔ старое (древнее)
противоестественное ↔ закономерное
плохое (регрессивное) ↔ хорошее (прогрессивное)

Монополии – древняя форма материальных отношений. Они уже были в Древнем Египте 4.5 тысячи лет назад. Монополией хозяйства фараонов признавали пчеловодство. В Древней Греции цари обладали монополией на некоторые промыслы, ремесла. Тогда монополии были эпизодическим, случайным, временным явлением. Монопольные права монархов на отдельные промыслы и торговлю определенными товарами называли регалией.

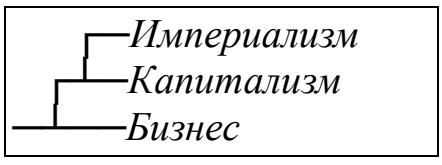
Практика монополий была осознана наукой с древности. Ее анализировал Аристотель: «Но и вообще, как мы сказали, выгодно в смысле наживания состояния, если кто сумеет захватить какую-либо монополию» [5, Т.4,с.397]. Последующие мыслители также обращали внимание на этот тип материальных отношений, например, педагог Я. Коменский [1592-1670 гг.]. Экономисты содержательно рассматривали ее. О ней писали многие, что подтверждало возрастающее значение монополий в экономической жизни. Особенно это заметно в средние века. Ф. Бэкон писал о раздаче различных монополий в Англии XVII века [см.: 6,Т.1,с.13]. В. Петти также уделил много внимания монополии. Он рассматривал, прежде всего, торговую монополию с точки зрения налогообложения. В то же время он отмечал и монополию изобретателей, констатируя одновременно тот печальный до настоящего времени факт: «следует, между прочим, отметить, что не многие лица, открывшие что-нибудь новое, были когда-либо вознаграждены монополией ...». Любопытно его замечание по этому вопросу: претензии изобретателей гибнут, обычно, вместе с ними. В настоящее время монополия на

изобретение приобретает решающее значение в экономическом развитии. В XIX веке ряд исследователей (В. Зомбарт, Гильфердинг, В.И. Ленин и др.) рассматривали процесс перерастания капитализма в монополистический капитализм, империализм. Фурье указывал на многие формы монопольных отношений, в частности, на косвенные, казенные, колониальные, морские [см. 2,Т.42,с.314]. П. Прудон включил монополию в качестве ступени экономического развития [7, с. 244-247]. «Монополия, – писал он, – есть фатальное завершение конкуренции, непрерывно порождающей монополию как свое отрицание; в этом заключается и оправдание монополии» [там же, с.332]. В целом, «**конкуренция убивает конкуренцию**» [там же, с.331] и главной становится монополия.

Анализируя ступени экономического развития П. Прудона, Б. Гильдебранд в 1848 году писал: «Монополия, которую порождает соперничество постоянным отрицанием самого себя, в свою очередь, на четвертой ступени развития также необходима для успеха общества, как на предыдущих ступенях были необходимы – разделение труда, машины и соперничество» [8, с.246].

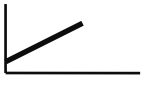
В. Зомбарт анализировал монополистический капитализм. В XX веке монополии стали важнейшим объектом экономической науки. В то же время сохраняются различные, скорее по терминологии, чем по содержанию понятий, трактовки монополий.

Предпринимательство порождает капитализм, а последний превращается в монополистический капитализм или империализм. «... Концентрация, на известной ступени ее развития, сама собой подводит, можно сказать, вплотную к монополии» [3,Т.27,с.311-312]. М.И. Туган-Барановский был прав – экономисты упускают из виду основную истину, что «конкуренция убивает конкуренцию» [см.: 110, с.331]. Возникновение монополий не отрицает сохранения простой конкуренции: «Монополия рождает конкуренцию, конкуренция рождает монополию» [2,Т.27,с.407].



Монополизация рынка представляет собой один из важнейших экономических законов. По мере развития рынка бизнеса росло значение монополий. Причина монополизации рынка – дешевизна товаров фирмы, вытекающая из уровня практического применения ею, техники и индустриальной ее мощи. Все это достигло максимума в XX веке.

Доля фирмы на рынке



дешевизна ее товаров

Монополии стали ведущей силой рынка и общества вообще. Монополистический капитализм «... втаскивает, так сказать, капиталистов, вопреки их воли и сознания, в какой-то новый общественный порядок, переходит от полной свободы конкуренции к полному обобществлению» [3,Т.27, с.320-321]. В основе современного значения монополий лежит взаимодействие многих имманентных законов экономики, в том числе свободного рынка и рынка бизнеса. Они породили монополизацию рынка:

Труд → Хозяйство → Экономика → Рынок → Капитал → Накопление → Концентрация → Централизация → Монополизация.

Понимание сути монополии вытекает из следующего эволюционного ряда явлений:

ПРЕИМУЩЕСТВА - врожденные положительные превосходства людей, которые выгодны им, например, сила мужчин, красота женщин. Нетождественность всего сущего другим явлениям предполагает их большие или меньшие различия. Особенно важны эти различия для людей. Физиологическое, психологическое и т.п. неравенство людей является фактом. В связи с этим у одних людей имеются преимущества по сравнению с другими, что дает им определенную выгоду. В простейшем случае эти преимущества имеют естественное происхождение, являются врожденными свойствами, которые содействуют росту благосостояния или получению больших доходов. Преимущества сильного, рослого, красивого, умного и т.п. человека естественны. Они имеют для него весьма важное экономическое значение – содействуют его благосостоянию при определенных условиях. Любопытна, с этой точки зрения, американская присказка: «если ты так красива, то почему не богата».

ПРИВИЛЕГИИ – преимущества, которые являются официальными, социально унаследованными правами того или иного человека: родиться у определенных (в том числе красивых) родителей, жить в определенной местности и т.п. Привилегии могут быть предоставлены кому-либо на определенное время. В средневековой Европе давали привилегии на имущество за службу политическому лидеру. Так возникло служебное дворянство. Привилегии – основа возникновения цехового строя ремесла. Например, в XIII веке в Париже они составляли основу многих ремесел.

ПРЕРОГАТИВЫ (преференции, регалии) приобретают борьбой. Они обычно возникают из различных социальных функций людей, власти, правителей: привилегии лидера, начальства, функционера. Их обычно берут сами субъекты на себя, присваивая это право на основе различных методов, в том числе с помощью насилия. Привилегии и прерогативы устанавливаются в качестве социальных явлений на основе отношений

людей. Эти отношения являются борьбой, соперничеством. Не только установление таких типов отношений, но и их поддержание предполагает взаимную борьбу людей. То же самое происходит в сфере экономики.

КОНКУРЕНЦИЯ – борьба за присвоение преимуществ в условиях рынка. Борьба возникает в животном мире и принимает особые формы соперничества в обществе людей. Она оказывается средством погони за источниками средств существования. Ее постоянно ведут люди для обеспечения своего благосостояния. В какой-то мере имеет место провозглашенная Гоббсом «война всех против всех», как бы печально это не было, и что бы ни говорили по этому поводу морализаторы. В чистом виде борьба за источники средств существования имеет место в натуральной экономике. В условиях рыночной экономики она принимает форму конкуренции. Конкуренция – борьба между субъектами рыночных отношений. Она возникает вместе с рынком и сохраняется в чистом виде до настоящего времени. Без нее невозможен и будущий рынок. Победившие в конкуренции субъекты рынка присваивают преимущества, привилегии. Развитие этой тенденции ведет к появлению особого рода преимуществ, которые возникают у тех, кто победил всех и чей интерес становится господствующей силой в обществе.

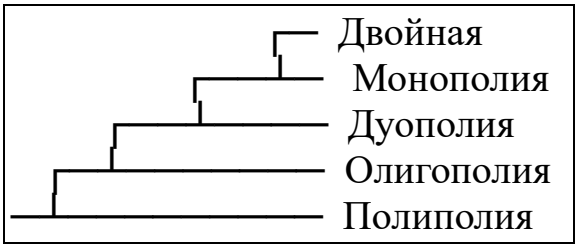
Интерес → конкуренция → монополии.

МОНОПОЛИЯ – это высшая форма конкурентной борьбы. Ею обладают не все субъекты рынка, а только определенные их представители – «победители конкурентов», прежде всего, крупные предприятия в какой-либо отрасли. Монополия не отрицает своих предшественников, а надстраивается над ними и конституирует экономический строй общества. «В практической жизни мы находим не только конкуренцию, монополию, их антагонизм, но также и их синтез, который есть не формула, движение. Монополия производит конкуренцию, конкуренция производит монополию ... Синтез заключается в том, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу» [2,Т.4,с.166]. «Конкуренция переходит в монополию. Монополия не может остановить поток конкуренции; больше того, она сама порождает конкуренцию. ... Противоречие конкуренции состоит в том, что каждый должен желать для себя монополии, тогда как все общество как таковое должно терять от монополии и поэтому должно ее устранить...» [2,Т.1, с.559-560]. Данные положения вековой давности не потеряли своего значения и сегодня. В связи с этим необходимо всесторонне изучать эту форму привилегий.

Монополии возникают не внезапно, а на основе процесса, который можно показать следующими формами рынка:

полиполия → олигополия → дуополия → монополия.

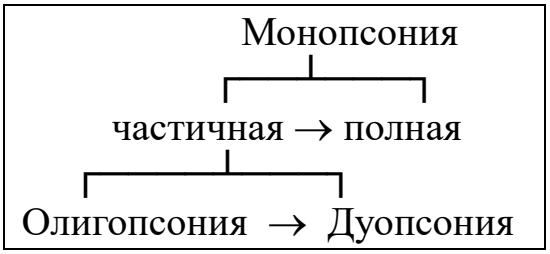
Термином «полиполия» называют свободный рынок. Последний сохраняется в качестве пережитка. На его основе возник собственно рынок капитала 5 тыс. лет назад и 500 лет назад – капиталистический рынок. Далее он трансформировался в олигополистический и, тем более, дуополистический и монополистический. В системе они образуют современный рынок, на котором господствуют монополии.



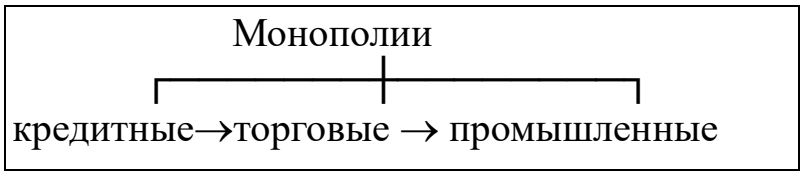
Слово «монополия» используют в двух смыслах. Первый – узкое значение, заключается в обозначении им «единственного продавца». Второй – обозначение им господства крупных продавцов и покупателей на рынке вне зависимости от их числа.

ПОЛИПОЛИЯ – рынок свободной конкуренции, когда имеется множество продавцов и покупателей. Это – исходное состояние рынка. Началом возникновения монополии является становление господства ограниченного круга субъектов рынка. Когда в отрасли выделяется несколько субъектов, то у них возникает особая привилегия. Такое состояние рынка называют олигополией. Когда же число субъектов рынка сокращается до двух, то возникает дуополия. Эти формы субъектов рынка не обладают полной, абсолютной монополией. Они представляют реальную, частичную монополию. Чистая, абсолютная, полная монополия предполагает действие в отрасли всего лишь одного субъекта – одной фирмы. В литературе противоречиво оценивают понятие «чистая монополия». Имеется много положений о существовании такой монополии, но высказывают и мнение о том, что их практически нет в экономике, что представление о 100%-й монополии является идеализацией (фантомом). Такие монополии обычно существуют в отношении общественных благ.

Одновременно с возникновением монополий продавцов, производителей происходили аналогичные процессы и среди покупателей. Когда эти две тенденции пересекаются, то возникает новая форма экономических отношений – двойная монополия.



Монополизация первоначально возникла в сфере кредита, затем она широко распространилась в торговле. Потом она стала нормой в промышленно-

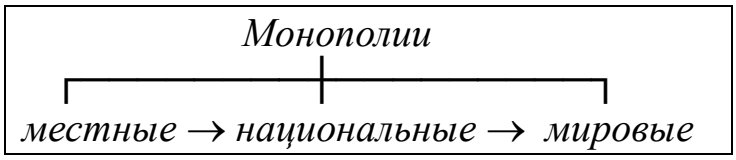


сти.

КРЕДИТНАЯ монополия возникла с появлением ростовщического капитала, который устанавливает высокие проценты за кредит. Это первая форма экономической монополии, более или менее сформировавшаяся в самостоятельное явление. Возникшая кредитная система первоначально была направлена против ростовщичества. В настоящее же время кредитный капитал также пользуется этой формой борьбы.

ТОРГОВАЯ монополия приобрела значение в средневековье. Тогда возникли различные компании – ост-индская, ганзейская и другие, привилегии которых обычно закреплялись государством, даровались им на основе указов. Современный торговый капитал также часто пользуется такой возможностью.

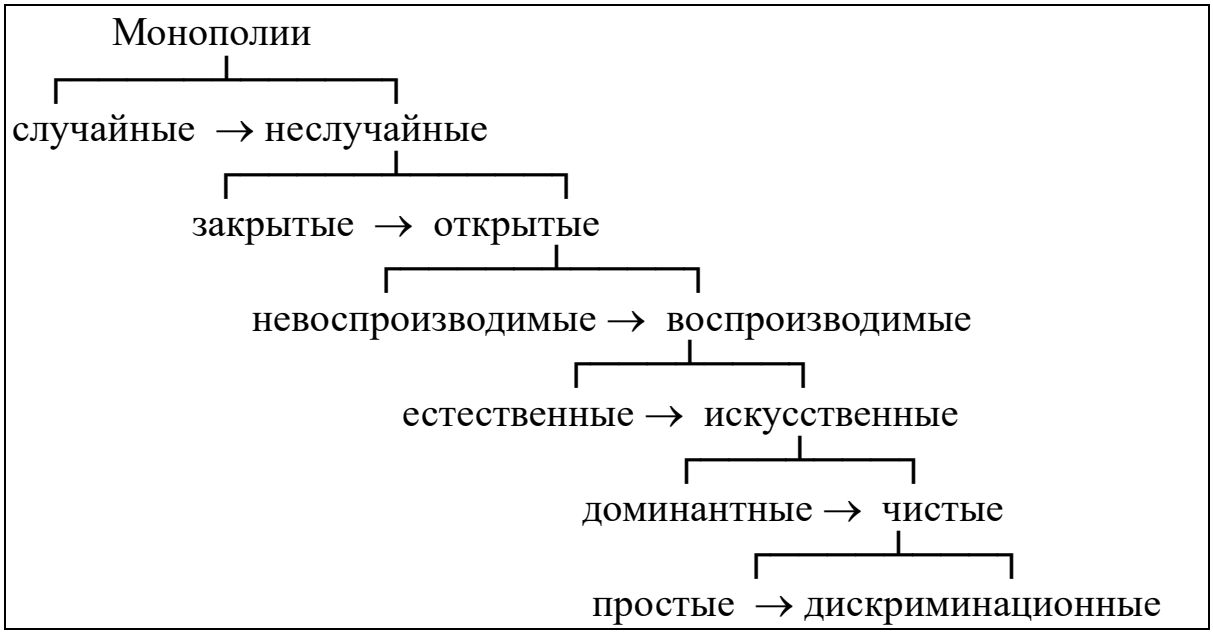
ПРОМЫШЛЕННАЯ монополия возникла не в одночасье. Первоначально она появилась в отношении невоспроизводимых товаров, например, при производстве шампанских вин во Франции. В таком случае особые природно-климатические условия, как и традиции виноделия, были основой монополии. Такие монополии сохраняют значение и в современном рынке. В то же время не они послужили основой современной монополизации производства, начавшей интенсивно развиваться в XIX веке. Современные монополии производят любые, свободно воспроизводимые товары. Условием становления таких монополий стал научно-технический, производственный прогресс в экономике XIX века, а основой – индустриальное могущество, приведшее к возникновению у них "монопольной власти".



Монополии первоначально возникли как местные явления, затем они стали национальными, а сегодня – мировыми феноменами. Каждая из них может быть различной.

Монополии возникали в силу разных конкретных причин и многообразны. Их систематика на следующей странице.

СЛУЧАЙНЫЕ И НЕСЛУЧАЙНЫЕ МОНОПОЛИИ. В отдельных случаях возникают случайные монополии, когда на каком-либо рынке временно оказывается один продавец определенного товара. Такой продавец может получить добавочную прибыль. «Под случайной монополией мы понимаем монополию, возникающую для покупателя или продавца из случайного соотношения спроса и предложения» [2,Т.25, Ч.1, с.194-195]. Остальные формы монополий не случайны.



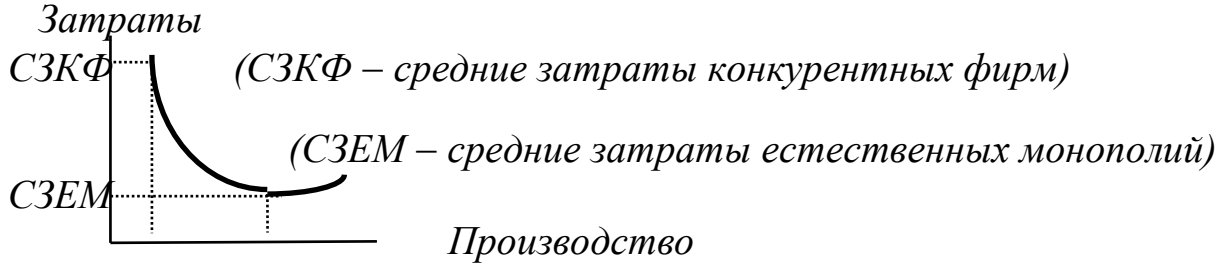
ЗАКРЫТЫЕ И ОТКРЫТЫЕ МОНОПОЛИИ. Исторически исходной формой монополии, как особого рода неслучайного явления, можно считать закрытую ее форму. Закрытая монополия – это монополия, защищенная юридическими, легальными запретами, наложенными на конкуренцию. Первые монополии обычно представляли такую ее форму, и некоторые из них назывались регалией. Власти обеспечивали привилегии того или иного субъекта в той или иной сфере деятельности: право торговать определенными товарами или в определенной местности и т.п. Например, монополия почтовой службы США на поставку почты первым классом. Обычно это принимает форму государственного лицензирования на совершение определенного бизнеса. Этому служит и патентование инновационных идей. Патентная защита авторских прав ограничивает возможность использовать изобретения без получения за плату специального права на это. Многообразны формы закрытых монополий. Это могут быть и обособленные предприятия, которым государство помогает поддерживать монополизм. Например, государство США запрещает конкурировать с местной электрической компанией.

НЕВОСПРОИЗВОДИМЫЕ И ВОСПРОИЗВОДИМЫЕ МОНОПОЛИИ. Открытая монополия возникает на основе развития конъюнктуры рынка. Монополия на невоспроизводимые факторы возникает в результате владения уникальными природными ресурсами: месторождениями полезных ископаемых, курортными зонами и т.п. Остальные монополии возникают по поводу воспроизводимых ресурсов.

ЕСТЕСТВЕННЫЕ И ИСКУССТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ. К естественным монополиям относят те отрасли, в которых долгосрочные средние издержки минимальны только тогда, когда фирма обслуживает

весь рынок. Обычно это отрасли производственной инфраструктуры, обеспечивающие транспорт, связь, канализацию, водоснабжение, электроэнергию и т.д. В таком случае государство регулирует цены и устанавливает стандарты на товары.

Естественные монополии опираются либо на уникальные природные ресурсы, либо на уникальную сложную технологию. Одновременно, это "дойная корова" для иных монополий. Удержание государством низких цен на услуги и товары естественных монополий позволяет частным монополиям повышать цены на свои товары и получать сверхприбыль.



Искусственная монополия не является результатом стихийного экономического развития. Она – результат сговора крупных фирм, стремящихся получить монопольную прибыль. При всеобщем стремлении к максимизации прибыли ее получают главным образом те, кто имеет для этого основания. Таким основанием становится индустриальный потенциал предприятия. Для этой формы монополии характерно то, что в течение некоторого времени одна фирма может быть единственным поставщиком товара, но не иметь специальной защиты от конкуренции. В разных странах законодательство в некоторой мере условно относит к этому типу предприятия, которые производят 40-60% того или иного товара.

ДОМИНАНТНЫЕ И ЧИСТЫЕ МОНОПОЛИИ. Доминантной монополией можно считать крупнейшие фирмы отрасли, которым противостоит множество мелких предприятий – ценоискателей. «Чистыми» монополиями называют те, которые возникают при производстве уникальных товаров, не имеющих субститутов, защищенных патентами, или те компании, которые эксплоатируют месторождения полезных ископаемых или имеют исключительные права на какую-то сферу деятельности. Главной формой чистых монополий являются «естественные» монополии. На их долю в США приходится 5-6% валового национального продукта.

ДИСКРИМИНАЦИОННЫЕ монополии используют систему цен, различие которых не обосновано уровнями издержек, например, подписка на печать при разной цене для библиотек, индивидов и студентов. Простая монополия продает товары по одной и той же цене всем покупателям. Дискриминационная монополия проводит ценовую дискри-

минацию – устанавливает различные цены на разные единицы одного и того же товара, не оправданные никакими различиями в издержках. В результате она заставляет платить некоторых потребителей «резервную цену" и присваивает «ренту потребителя». Каждую единицу товара продают тому покупателю, который оценивает ее выше всех, по той максимальной цене, которую он готов за нее заплатить. Эти монополии используют систему «двойного тарифа».

Государственной монополией является эмиссия денег, а также, часто, производство и реализация определенных товаров, например, наркотиков, алкогольных напитков, вооружений и т.п. В литературе, обычно, называют все эти формы привилегий монополией.

Индустриальное → монопольная → диктат → сверхприбыль.
могущество власть цен

Осмысливая сущность монополии, как особой формы материальных отношений, необходимо учесть следующий аспект. Для монополии характерно не то, что она одна производит тот или иной товар, а то, что она получает возможность диктовать цены и на этой основе присваивать сверхприбыль. Монополия обладает монопольной силой, которая препятствует другим проникать на ее рынок. Если не учесть этого, то тогда надо присоединиться к тем, кто насчитал в СССР 200 монопольных предприятий, на которых были заняты исключительно заключенные. Получая тюремную баланду, заключенные не могли быть монополистами, даже если только они производили какую-то деталь во всей стране. Почти такими же «монополистами» можно считать еще 800 предприятий, считавшимися монополистами: все занятые в них получали мизерную заработную плату, обеспечивая государство прибылью в интересах всего народа. В целом, монополии свойственны следующие отличительные признаки:

- единственный продавец;
- получает большую прибыль;
- обладает силой против конкурентов;
- часть сильного государства.

Монополизация экономики привела к возникновению империализма – появлению новых признаков рынка:

1. Господство на рынке промышленных монополий;
2. Возникновение финансовых монополий;
3. Вывоз капитала;
4. Экономический раздел мира;
5. Территориальный раздел мира.

Промышленные монополии представляют собой основную форму современных монополий. Они определяют современный экономический

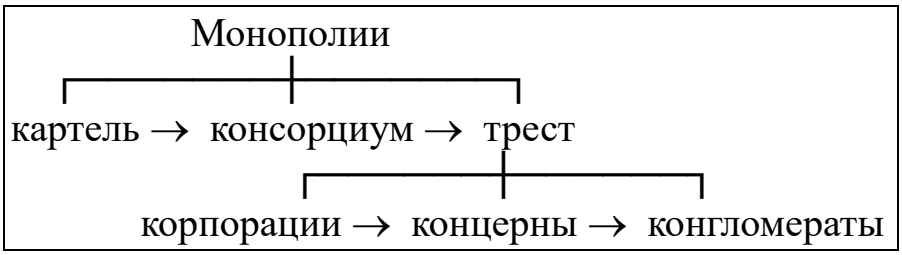
строй, не отвергая значения других форм монополий. Их развитие происходило в результате внутренних тенденций развития предпринимательства в условиях научного, технического, технологического прогресса в XIX и XX вв. На основе этих тенденций произошли кардинальные изменения рынка.

Признаки	Капитализма	Империализма
Собственность	Индивидуальная	Совместная
Размер капитала	Мелкий	Крупный
Производство	Распыленное	Концентрированное
Перелив капитала	Свободный	Ограниченный
Орудие конкуренции	Низкие цены	Монопольные методы

Изменение рынка вело к изменению взаимоотношений фирм. Уменьшение числа фирм в каждой отрасли ввиду концентрации и централизации капитала способствовало тому, что они знали друг друга. Это создало возможность для перехода от конкуренции к их сотрудничеству в форме олигополий, дуополий, монополий вообще. Они осознавали тот факт, что свободная конкуренция между крупными предпринимателями ведет к крупным экономическим потерям, к истощению их сил и возможностей, и выходу на первый план третьих лиц, т. е. неконкурирующих предпринимателей. Поэтому они в силу рыночных обстоятельств были вынуждены сотрудничать ради получения прибыли. Но не только добровольное сотрудничество стало основой новых отношений. В определенных условиях происходило и происходит принуждение слабых к подчинению, поглощению их предприятий в результате покупки контрольных пакетов акций. В силу всего этого стали возникать следующие формы сотрудничества, т.е. отказа предпринимателей от конкуренции.



Исходной формой сотрудничества предпринимателей являются соглашения, которые не обязательно юридически оформляются. Они могут даже устанавливаться молчаливо на основе определенных принципов действия. Союзы представляют юридически оформленные соглашения. Их нарушение влечет материальные последствия. Объединения предполагают совместный бизнес в различных формах.

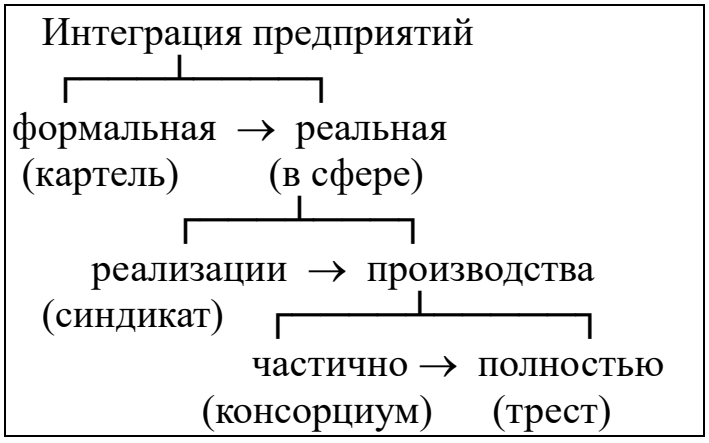


Современный экономический строй развитых стран представляет собой многообразие соглашений, союзов и объединений субъектов рынка. Они существуют в различных формах: временных и постоянных, устойчивых и неустойчивых (корнеры, ринги, пулы).

КАРТЕЛИ (например, ОПЕК) – соглашение о разделе рынков сырья, сбыта. (Слово «картель» возникло от слова «хартия» – договор: договор →хартия→ картель). Разновидностью картеля считают пул, для которого характерно поступление прибыли в общий фонд с последующим распределением её согласно ранее установленным пропорциям.

КОНСОРЦИУМЫ – объединения юридически независимых предприятий (фирм) для решения определенных экономических задач. В таком случае возникает частичная интеграция бизнеса этих предприятий.

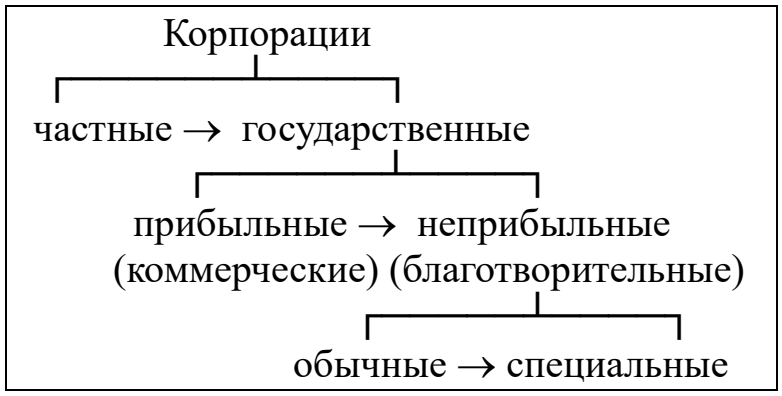
СИНДИКАТЫ предполагают совместную реализацию производимой продукции посредством созданной сети торговых предприятий (дистрибутивных сетей). Так действует мировая алмазная монополия.



ТРЕСТЫ – предприятия акционерного типа. Предприятия, образующие трест, теряют юридическую самостоятельность. Так называли в прошлом акционерные предприятия. Открытые акционерные общества называют корпорациями. Их капитал возникает на основе эмиссии акций, по которым они выплачивают дивиденды. Акционеры выбирают правление и президента корпорации, которые организуют деятельность таких предприятий. В США акционерные предприятия открытого типа называют корпорациями, а в Великобритании – компаниями. В то же время, компаниями обычно являются акционерные общества закрытого типа. В США муниципалитеты называют публичными корпорациями.

КОНЦЕРНЫ (холдинги) – сложная система отношений многих акционерных предприятий в качестве единой фирмы. Они возникают на основе купли крупнейшими фирмами контрольных пакетов акций других корпораций.

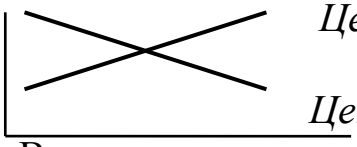
КОНГЛОМЕРАТЫ – крупнейшие концерны, действующие в разных сферах экономики. Для них характерен высокий уровень децентрализации управления, автономии предприятий. Монополизация не захватывает всех предприятий современного рынка развитых стран. Большинство предприятий продолжают действовать в качестве самостоятельных, не вовлеченных в монополии. Их называют аутсайдерами.



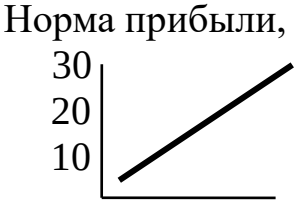
Возникновение промышленных монополий ведет к появлению у них монопольной власти, что позволяет им диктовать цены на рынке и по этой причине гарантировать высокую прибыльность своего бизнеса:

монопольная власть→ диктат цен → сверхприбыли.

Монопольное ценообразование ведет к эксплуатации не только работников, занятых на этих предприятиях, но и всех остальных субъектов рынка. Все это происходит посредством «ножниц цен» – так называют график изменения цен на товары монополий и товары аутсайдеров, покупаемые монополиями. Этот феномен называют также «диспаритетом цен» и «двойным тарифом».



В результате различных тенденций развития цен возникает монопольная власть и монопольная прибыль, которая превышает норму прибыли остальных предприятий. В целом, этот факт можно осознать с помощью следующих данных. Стандартная рентабельность монополий в гражданских отраслях США составляет 30-35%, в военных (ВПК) – 50%, в то время как обычный капитал получает 10% прибыли.



Монополии прокладывают себе дорогу всюду и всяческими способами, начиная от «скромного» платежа отступного и кончая применением прямого насилия по отношению к конкуренту. Промышленный шпионаж, бойкот и другие методы лежали в основе возникновения монопо-

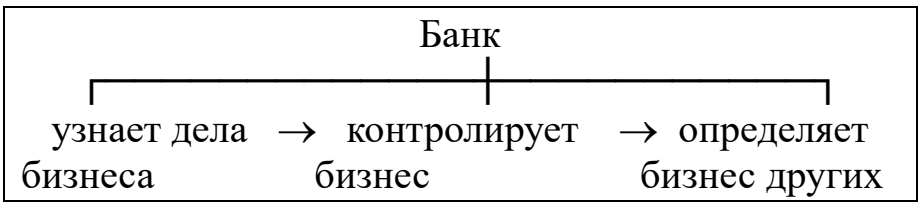
лий. В современном мире у монополий достаточно законных средств для гарантии своего процветания. Прежде всего, применение последних достижений науки и техники, маркетинга, менеджмента. Монополизация развивается по многим направлениям:

- высокие темпы слияний и поглощений;
- горизонтальные и вертикальные слияния;
- диверсификация производства;
- конгломератные формы объединений;
- возникновение транснациональных корпораций.

Значение промышленных монополий можно видеть в том, что 40 тыс. транснациональных корпораций (ТНК), имеющих около 250 тыс. филиалов, охватили всю планету. У них находится 1/3 производственных фондов планеты. Они производят 40% общепланетарного продукта, осуществляют более половины внешнеторгового оборота, 80% торговли высокими технологиями и контролируют 90% вывоза капитала в мире.

Банковские монополии – производное явление от промышленных монополий. Концентрация и централизация банковского дела происходила по многим направлениям: возрастал размер собственных капиталов, увеличивался размер привлеченного капитала, происходило объединение банков.

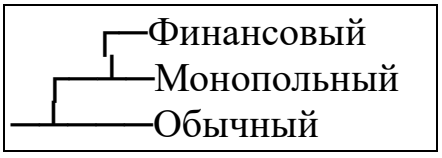
Монополизация промышленности вела к росту вкладов в банки в силу роста размера прибылей, увеличения доли капиталов, передаваемых банкам, роста потребления капитала – амортизационных отчислений. Одновременно возникали проблемы применения денежных капиталов в экономике: сейчас нужен, как правило, крупный первоначальный капитал для организации конкурентоспособного производства. В результате этого многие собственники капиталов отказываются от ведения своего собственного дела и передают деньги в банки не просто для хранения, а как способ их инвестиции. Рост рыночных отношений предполагает переход к современным формам расчетов с помощью безналичных платежей потребителями, что также ведёт к сосредоточению денежных капиталов в банках. В результате этих процессов банки приобретали новые функции в экономике, возникла «банкократия» по П.Ж. Прудону [см.: 7, с.250].





Из скромных посредников рынка банки превратились в равноправных участников монополистических объединений. В результате устанавливаются новые типы отношений между промышленностью и финансами.

В результате указанных процессов развития рынка происходит формирование новых форм капитала. Финансовый капитал является экономической основой финансовой олигархии – союза крупнейших монополистов, которые господствуют в экономике, обществе. Методы господства финансовой олигархии:



- личная уния на основе занятия одним и тем же представителем руководящих постов в разных компаниях;
- система участия на основе скупки контрольных пакетов акций;
- трастовые операции по управлению имуществом, вложениям в ценные бумаги и другие.

Вывоз капитала свидетельствует о монополизации рынка. Он возник из экспорта товаров и в XX веке стал главной основой мировой экономики. Вывоз товара – реализация части произведенных товаров в стране за границей. Вывоз капитала предполагает организацию производства товаров за границей. В результате происходит расширение сферы капиталистического рынка. Возможности вывоза капитала расширяются по мере становления мирового рынка.

Необходимость вывоза капитала вытекает из закономерностей движения монополистического капитала. Господство монополий рождает избыток капитала в стране, который не находит простора для высоко прибыльного приложения внутри страны. Этот капитал экспортируют в другие страны, где норма прибыли выше.

Вывоз капитала существует в различных формах, возникающих на основе разных критериев трактовки его природы:

Собственность: частная↔государственная.
Вещественная форма: предпринимательский↔ссудный капитал.
Направление экспорта в: развитые страны↔ развивающиеся страны.
Мотивы: прибыль ↔политика.

Вывоз капитала – сложное явление. Он имеет много следствий. Вывоз капитала – не просто сотрудничество, а эксплуатация монополиями других стран. Особенно страдают от этого развивающиеся страны, которые попадают в экономическую зависимость от развитых стран. По этой причине в развивающихся странах возникает застой экономического развития, они превращаются в аграрно-сырьевые придатки развитых стран. Иностранные монополии присваивают до половины национального дохода этих стран, растет их задолженность. В результате

вывоза капитала возникает иностранный сектор экономики во всех слаборазвитых странах. Развитые страны создают свои «вторые экономики» за пределами национальных территорий, например, «вторая экономика» США почти равна «первой» экономике.

Экономический раздел мира состоит в образовании международных монополий, которые в настоящее время представлены транснациональными корпорациями (компании, национальные по капиталу и международные по сфере деятельности) и многонациональными корпорациями (международными и по капиталу, и по сфере производства).

Территориальный раздел мира завершился к началу XX века. В результате в мировой экономике возникли метрополии и колонии. У отдельных развитых стран образовались колониальные империи. Между развитыми странами происходила борьба за передел колоний, что породило две мировые войны. Одновременно происходила борьба народов за освобождение от колониальной зависимости, которая завершилась победой: колониальная система империализма прекратила существование. В то же время наследство колониальной системы сохраняется в развитых и развивающихся странах.

Монополии снимают дань со всех субъектов мирового рынка. Только платежи за международное лицензирование и роялти возросли во всем мире с 7 млрд. долларов в 1976 году до более чем 60 млрд. долларов в 1995 году. Тем самым монополии сокращают возможности нормального развития всех субъектов рынка. Они преуспевают на ниве «созидательного разрушения» Й. Шумпетера [см.: 4, с.14].

Рынку XX века присущи многие признаки: динамизм, усиление потенциальной опасности дестабилизации экономики; обострение общественных противоречий; рост экологической опасности и т. п.

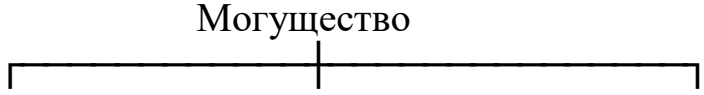
XX век характеризовался бурным экономическим ростом – экстенсивным и интенсивным развитием производства, инфраструктуры. Главные тенденции –интеграция (прежде всего, внутрифирменные, вертикальные процессы комбинирования производства) и диверсификация (горизонтальная интеграция), а также усложнение структуры экономики.

Первичный сектор – сельское хозяйство и добывающая промышленность, вторичный – обрабатывающая промышленность, транспорт и др., третичный – услуги, туризм и т.п. Всё более обособляется вспомогательный сектор экономики – инфраструктура, которую, в свою очередь, делят на производственный, рыночный, социальный сектора.

Основой экономики остаются прежние способы удержания непосредственных производителей в подчинении, начиная с личной зависимости непосредственных производителей. Появляются и новые. Суще-

ственным остаётся экономический интерес и вещная зависимость непосредственных производителей. На ее основе произошло становление подчинения труда капиталу, которое возникло вместе с капиталом и поднялось на новый уровень в XX веке.

Формальное подчинение труда капиталу возникло 5000 лет назад. Существовали две формы капитала – кредит и коммерция. В таком случае капитал подстраивался под существующие обычаи, традиции и ее институциональных представителей (власти). Так было до становления примата производства – господства промышленного капитала на основе найма рабочей силы. С возникновением капитализма 500 лет назад началось реальное подчинение труда капиталу – эксплуатация наемного труда, обоснованное могуществом науки, техники, производства.



Основной формой стал производительный, предпринимательский, промышленный капитал. В XIX веке началось становление монополистического подчинения труда капиталу. Его основой является монопольная власть, проявляющаяся в способности фирмы влиять на цену своей продукции – устанавливать ее по своему усмотрению для получения сверхприбыли. Главным средством эксплуатации стали монополизм, финансы и диспаритет цен. Монополия эксплуатирует не только тех, кто занят на их предприятиях – производителей, но и всех субъектов традиционной экономики и рынка – потребителей. Монополии, а не рынок определяют цены. И с их помощью они эксплуатируют всех субъектов рынка – и производителей и потребителей, а посредством финансовой системы – всех граждан мира.

Главной формой господства монополий стал финансовый капитал. Его функционирование порождает фиктивный капитал. Значимость последнего требует исследований. Некоторые его аспекты показывает факт – ежедневный оборот финансового капитала в 90-е годы XX века составил один триллион долларов, что в 30 раз превышает ежедневный товарооборот. На каждый доллар, обращающийся в производственной сфере мировой экономики, приходится 20-50 долларов, обращающихся в чисто финансовой сфере. Главной формой стали финансовые кризисы.

13. МЕНЕДЖМЕНТ

1. Формы сотрудничества
2. Планомерный и плановый рынок
3. Система лидеров общества
4. Функции менеджмента
5. Масштабы менеджмента

12.1. Формы сотрудничества

Сотрудничество → координация → планомерность

Словом “сотрудничество” называют разные экономические понятия: совместный труд (когда несколько человек одновременно выполняют одну работу), совместное обеспечение жизни посредством мены продуктами труда (например, обособленные ремесленники, продающие друг другу продукты своего труда), совместное хозяйствование (например, в партнерстве).

В условиях натуральной экономики имеется координация сотрудничества – каждый делает то, что нужно, но не сделанное другими. В условиях свободного рынка (или совершенной конкуренции) координация сотрудничества происходит посредством законов рынка. Её называют анархией.

Предприниматель свободного рынка определяет самостоятельно, что и сколько производить, не согласовывая этих вопросов с потенциальными покупателями его товаров. В результате до процесса производства ему неизвестно кому и по какой цене будет продан его товар:

ПРОИЗВЕЛ → ПРОДАЛ.

Реализация товаров показывает степень соответствия личных решений предпринимателя требованиям рынка. Если товар не реализован, то его частный труд не стал общественно необходимым. Затраченный труд оказался бесполезным, и он понесет убытки и может даже разориться. Свободный рынок преодолевает анархичную координацию производства порождением планомерной его организованности, в соответствии с которой производители работают на известный рынок по принципу:

ПРОДАЛ → ПРОИЗВЕЛ.

12.2. Планомерный и плановый рынок

Планомерное и плановое сотрудничество возникло в натуральном хозяйстве и все более развивается в рыночной экономике. Планомерность (и тем более плановость), как сознательная организация совместной деятельности, предполагает существование лидера, который обеспечивает такое согласование труда обособленных производителей. От ка-

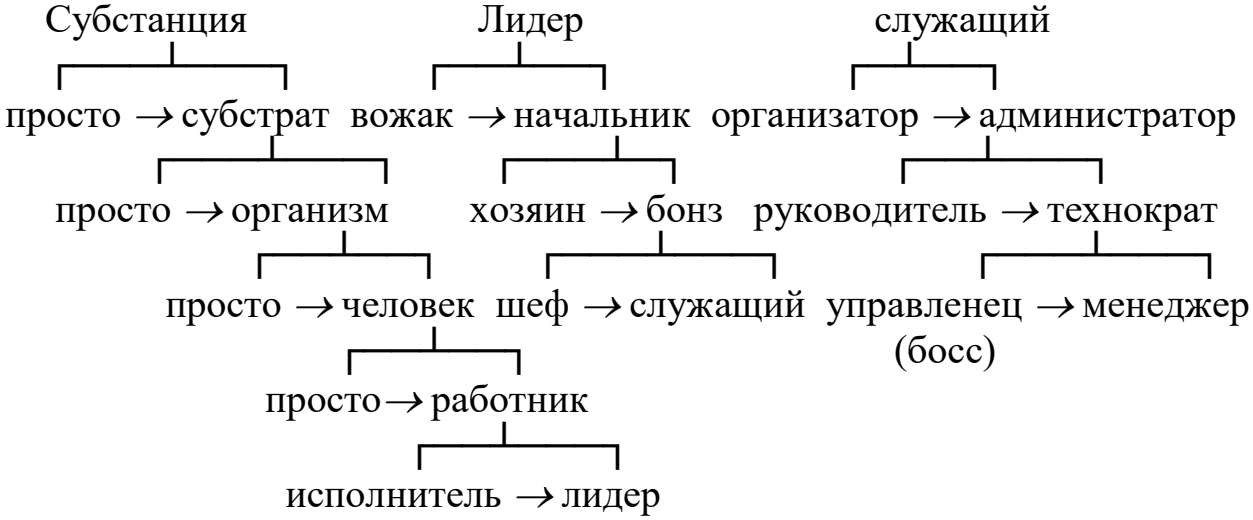
чества деятельности этого лидера зависит успешность планомерности труда людей. В связи с этим необходимо рассмотреть особую функцию лидеров в планомерном сотрудничестве в условиях натуральной и рыночной экономики. В XX веке их назвали менеджерами. «Кто такой менеджер?» На основе ответа на вопрос системно объясним роль лидеров общества, и, прежде всего в экономике.

12.3. Система лидеров общества

В стае нет лидера. Лидеры появляются в стаде, в том числе в первобытной орде людей. В современном обществе имеется их система. Эволюционное развитие феномена лидерства в обществе можно показать так:

субстанция → субстрат → организм → человек → работник → лидер → начальник → босс → клерк → администратор → технократ → менеджер.

Иначе, все это принимает форму схемы (она разбита на три последовательных фрагмента):



СУБСТАНЦИЯ – всеобщее начало. Данным термином называем все существующее, хотя бы идеально (фантом) во мнениях людей (например, кентавр).

СУБСТРАТ – материальные субстанции.

ОРГАНИЗМ – живые существа или субстраты.

ЧЕЛОВЕК – общественное животное. Люди могут быть неразумными и разумными, здесь рассматриваем только разумных.

РАБОТНИК – человек, который выполняет разную функцию в труде. Самой простой формой работников являются исполнители, которые выполняют чужую волю.

ЛИДЕР – это работник, функция которого состоит в том, чтобы определять работу других. Лидеры предводительствуют в обществе, в том числе в труде. В простом случае к ним относят неформальных лиде-

ров – вожаков. Вожаками становятся с помощью различных средств – авторитета, силы. Вожаки (заводилы) - исторически исходный тип лидеров и сегодня они являются центрами неформальных объединений людей.

НАЧАЛЬНИК – формальный лидер, приобретающий свою функцию на основе установленного порядка, действующего в определенной политической, административной системе. Начальники – официальные лидеры, занимающие определенные должности.

ХОЗЯИН является начальником в условиях натуральной или традиционной экономики. Им становится человек на основе традиций, обычаев, прав, обычно это лидеры в семье (в домохозяйстве).

БОСС – начальник, который действует в условиях рыночной экономики. В таком случае начальник становится предпринимателем, коммерсантом, капиталистом, бизнесменом и т.п. Боссами становятся потому, что являются собственниками капитала. Монополия на капитал делает их боссами. В простейшем случае их можно назвать шефами, когда они сами выполняют функции начальников.

СЛУЖАЩИЙ (слуга, клерк, приказчик) – наемный начальник. Босс делегирует ему свои определенные права для выполнения функций организации, согласования труда работников. В таком случае имеет место обособление функции собственности и функции управления. Такого же рода лидеры действуют в сфере политики, и они тогда становятся чиновниками (сановники). Простейшая функция служащего – быть организатором небольшого числа людей, отвечать за их работу. Он наблюдает за ходом работ и лично организует производство.

АДМИНИСТРАТОР – представляет более сложный тип лидера. В его подчинении непосредственно находятся клерки, которыми он руководит. Руководитель освобожден непосредственно от участия в труде, и его наемный труд сводится к согласованию труда других людей.

ТЕХНОКРАТ (БЮРОКРАТ или старорусское слово «столоначальник») – высшая форма администратора. Он не участвует непосредственно в организации производственных процессов. Местом его работы является кабинет. Он работает непосредственно с руководителями, решая вопросы согласования их деятельности. С древности его называли управленцем (правителем) и т.п. Его главным средством манипулирования людьми является право.

МЕНЕДЖЕР –профессиональный, наемный управленец. Менеджеры возникли в XX веке в связи с высоким уровнем концентрации и централизации производства и капитала.

В целом, обобществление труда развивало функции лидеров в общественной жизни. На этой основе возникла их система, которая сохра-

няет все ранее возникшие типы лидеров и в то же время предполагает основополагающее значение менеджеров. Подготовка менеджеров предполагает получение высшего образование, а затем 8–10 лет практического опыта на основе сознательной ротации по «горизонтали» и «вертикали», дополнительного обучения.

Осмысливая названную систему лидеров, отметим следующее. Первый элемент данного их ряда дан, чтобы оттолкнуться от наиболее фундаментального уровня современной научной картины мира. Это философский уровень трактовки всего сущего, в том числе людей, лидеров. Второй уровень характеризует лидеров на уровне физической науки. И он показан для того, чтобы не возникало глупых вопросов: лидеры представляют собой естественно материальные субстанции. Соответственно, они – организмы, которые отражают биологический уровень. Люди – объект антропологии. И только после этого начинается функция экономической науки, которая имеет дело с работниками. Все это можно показать так:

субстанция → субстрат → организм → люди → работники.
(философия) (физика) (биология) (антропология) (экономика)

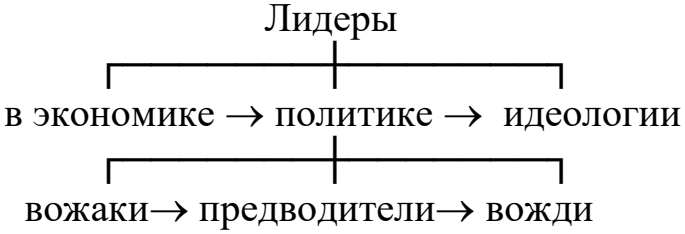
В названном ряде и логико-диалектической модели каждое последующее представляет превращенную форму предыдущих, сохраняет с ними преемственность и одновременно отличается от них спецификой. Этот аспект можно показать с помощью матричной системы (по горизонтали показаны основные типы лидеров).



Более содержательная трактовка представленного подхода предполагает некоторые пояснения к этой версии.

Лидерство – общее явление жизни многих форм животных, а не только людей. Современная биология показывает их важность для различных надорганизменных образований – стад, сообществ животных, насекомых, птиц.

В обществе лидерство также многообразно. В экономике и во всех других сферах жизни важны и нужны активные руководители с сильной волей и умением организовывать людей. Особое значение лидеры имеют в военной сфере жизни, где они давно получили собственные названия: командиры, офицеры и т.д.



В сфере экономики существуют различные лидеры каждого вида. Например, наемные лидеры могут быть директорами, ректорами, бригадирами, мастерами и т.п. В разных отраслях их называют по-разному, скажем в сфере водного транспорта – капитанами.

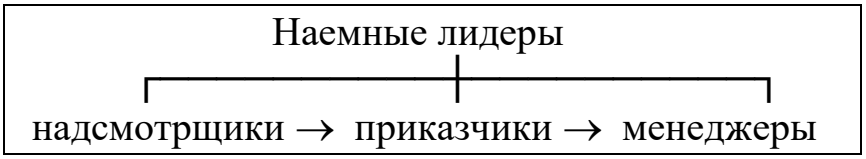
Обычно выделяют три уровня иерархической системы управления экономикой: нижнее звено – организаторы, которые непосредственно участвуют в труде, наравне с другими исполнителями, но одновременно выполняют функцию лидеров за особую плату. Их называют по-разному: мастера, бригадиры, звеньевые и т.п. Среднее звено представлено руководителями, которые освобождены от непосредственного участия в труде, но присутствуют в нем. Само их название возникло потому, что они «руками водят», то есть указывают, кто и что должен непосредственно делать. Высшее звено – управленцы, которые непосредственно не участвуют в руководстве экономическими процессами. Их название происходит потому, что главным объектом их деятельности является право как элемент экономической деятельности. Они действуют, прежде всего, на основе права:

ПРАВО → ПРАВИТЬ → УПРАВЛЯТЬ.

Осознавая этот аспект, необходимо отметить следующее. Термин «управление» возник в древности и был использован практически всеми идеологиями. В результате имеется весьма много его значений, с чем нельзя не считаться. В физике управлением часто называют взаимодействие и такое «управление» существует в неживой природе, скажем, в солнечной системе. Теология называет управлением выполнение богом своих функций. В технической науке управлением называют процессы, происходящие в технических системах. В то же время этимология этого термина однозначно показывает правомерность его применения только к общественной жизни, в которой только имеются права и пользование ими - управление.

Боссы, шефы (бонзы) – широко распространенное название лидеров в сфере рыночной экономики. При этом так называют тех, кто одновременно является и собственником дела. Его деятельность – самозанятость на основе наличия капитала. В таких случаях простейшим типом такого человека можно считать предпринимателя – кустаря, ремесленника и т.п. На определенном этапе функционирования предприятия он

становится бизнесменом, когда нанимает в той или иной мере других людей. Потом он становится капиталистом, на которого работает много наемных работников. При этом он делегирует часть своих лидерских прав системе наемных мастеров, инженеров, бригадиров и т.д.



Наемные лидеры известны с древности. Уже давно они составляют главный элемент организации экономической жизни общества. Они были таковыми уже в условиях натуральной экономики, скажем в храмовых хозяйствах Древнего Египта, получая за это довольствие. Становление рыночных отношений привело к значительному расширению этого типа лидерства. Этот факт можно легко осознать с помощью древнегреческой литературы. В частности, Платон рассматривал многие вопросы наемного лидерства, начиная с того, как их следует воспитывать, отбирать, готовить. Уже тогда наемные лидеры были на разных уровнях: надсмотрщики за рабами из рабов, домоправители и политики. Любопытны его соображения о том, что следует избегать тех, кто сам стремится стать лидером, кто добивается этого. Рациональнее избрать тех, кто хотел бы уклониться от этой работы.

Развитие рыночных отношений во многом базировалось на становлении системы наемных лидеров. У собственников этих лидеров обычно называли ПРИКАЗЧИКАМИ. Известны многие письменные документы, в которых говорится о них, начиная с отбора приказчиков, надсмотрщиков, поощрения их, доверия к ним. Особой формой их можно считать УПРАВИТЕЛЕЙ домохозяйств. Для этого лучше познакомиться с работой Ксенофонта «Хозяйство», которая написана как наставление, руководство для них по технике, агротехнике и даже по «разведению рабов», указывая, кому из них и при каких условиях можно разрешать жениться, заводить детей. Ксенофонт свидетельствовал о том, что Сократ вел разговоры о хорошем ведении не только своего, но и чужого дома за плату. Не только рабовладение, но и феодальные поместья держались на таком типе наемного труда. Особенно широко это стало внедряться в экономику в условиях капитализма. Капиталистическая деятельность, как правило, держится на выполнении функций организации и руководства наемным персоналом. В результате капитал базируется на отделении собственности и функции лидерства, о чем писали многие исследователи прошлого. Г. Шмоллер писал о разделении труда на труд руководителей и исполнителей. В. Зомбарт указывал на «тенденцию к отделению предпринимательской деятельности от обладания капиталом». Теоретически этот вопрос рассмотрен К. Марксом в «Капитале»: «пре-

вращение действительного функционирующего капиталиста в простого управляющего, распоряжающегося чужими капиталами...» [2.Т.25,Ч.1,с.479].

12.4. Функции менеджмента

При анализе управления следует выделять разные проявления лидерства в обществе. Распоряжение – главное проявление деятельности руководителя. Оно особенно важно в сфере военных отношений в качестве командования. В целом, его основой можно считать силу, власть. Управление – действие правом. Манипулирование предполагает использование психологическими, психотропными и т.п. методами для воздействия на людей:

распоряжение → управление → манипулирование.

Менеджеры обеспечивают управление фирмой. Они работают обычно за столами, «перекладывая» на них бумаги из одной стопки в другую. Воспринимая информацию документов, они принимают по ним решение. Менеджерам приходиться за день подписывать до 1000 документов.

Первоначально лидерство возникло на предприятиях. Затем оно стало основой монополий. Централизация капитала вела к появлению больших экономических комплексов, состоящих из относительно самостоятельных предприятий. В таком случае речь шла не просто о лидерстве в сфере производства, но о лидерстве в сфере экономики. Это лидерство согласовывало не только производство, но и коммерцию, финансы, кредит и тем самым, было экономическим.

В то же время вся рыночная экономика оставалась анархичной, то есть обходилась без управления. В ней возникло и обострялось противоречие между планомерностью внутри предприятий и анархией в обществе. «Вся соль буржуазного общества состоит как раз в том, что в нем заведомо не существует никакого сознательного общественного регулирования производства» [2,Т.32,с.461]. Вытекающая из этого противоречия ограниченность капиталистической экономики рождает революционную ситуацию – создает объективные и субъективные предпосылки революции. Ф. Энгельс видел сущность социалистической революции в том, чтобы отнять руководство общественным производством и распределением у господствующего класса капиталистов [см.: 2,Т.20,с.623].

Капитализация происходила посредством концентрации и централизации капитала и производства. В результате росли размеры предприятий. Предприятием может быть деятельность всего лишь одного работника, специально юридически оформившего свой бизнес. Рост размеров предприятий привел к созданию различного рода экономических союзов, объединений, корпораций, конгломератов. В таком случае инте-

грировалась деятельность многих предприятий, фирм и т.п. Самыми крупными из них на частной основе становились конгломераты, объединявшие деятельность многих функциональных элементов экономики: производителей, коммерсантов, финансистов. Дальнейший прогресс этого процесса состоял в образовании государственного сектора экономики при капитализме.

Названные процессы обобществления, централизации, интеграции экономических предприятий порождали необходимость сложных форм управления и происходили в меру становления иерархических систем управления: предприятием, конгломератом, сектором экономики страны, экономикой страны в целом. Все это предполагало рост менеджмента. Качество всей этой деятельности предопределяло плодотворность этих процессов. И не только в начале XX века, но и сейчас не хватает культурности, умения управлять [3,Т.33,с.223]. Это относится не только к России, но и ко всем странам мира. «Всякий непосредственно общественный или совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения всего производственного организма в отличие от движения его самостоятельных органов» [2,Т.23,с.342]. И эту функцию выполняет особая группа людей – лидеры, состоящие из названных ранее типов. В XX веке всех лидеров называют менеджерами. Сейчас менеджерами иногда называют не только наемных работников, но и самодеятельных предпринимателей и многих других, в том числе не имеющих к нему никакого отношения.

Руководящую функцию в экономике призвано выполнить государство. Постановку проблемы дал В.И. Ленин в работе «Очередные задачи советской власти». В целом, его концепцию покажем так:



Анализируя задачи социалистического переустройства общества, В.И. Ленин показал, что после революции главной, центральной, основной, экономической задачей становится управление вообще, эко-

номикой, прежде всего. В связи с этим была создана система управления экономикой, и возник государственный капитализм (социализм). Различие между государственным капитализмом и социализмом несущественны. И в тех условиях это могло быть только в форме мобилизационной экономики. Такое развитие экономики позволило решить многие проблемы. Прежде всего, был создан единый экономический рынок в стране.

12.5. Масштабы менеджмента

В экономике XX века возникла система управления. Эта система состоит из различных элементов и нуждается в специальном описании. Отметим здесь только то, что она включает в себя финансистов, кредиторов, коммерсантов, маркетологов и т.п. Значимость этой системы можно видеть на многих примерах. В США в 1982 году на 100 производственных рабочих приходилось 54 административных, инженерных, конторских служащих. А при разработке бомбардировщика В-1 это соотношение составило 100 – 180, то есть управленцев было фактически в 2 раза больше, чем непосредственных исполнителей. В большинстве отраслей они составляли 8% от числа работающих. В «Дженерал моторз» существует 14 уровней управленческого труда. Именно эта система управленческого труда определяет современное производство. В 1989 году в США было 9 миллионов менеджеров. У них была фиксированная заработная плата размером от 25000 до 150000 и более долларов в год. В среднем, глава частной американской корпорации получает 12 млн. долларов в год. Абсолютным рекордсменом в этом отношении является глава компьютерного гиганта «Эппл», имеющего среднегодовой доход 219 млн. долларов. Оклад менеджера в США превышает оклад руководителя сравнимой по объемам фирмы Японии в десять и более раз.

Численность чиновников, т.е. государственных менеджеров, характеризуются следующими данными. В России чиновников чуть больше миллиона, в Японии – 2.5 млн., в Великобритании – 3.7 млн., во Франции – 3.4 млн., в США – 18.5 млн. В России на одного чиновника приходится 131 человек, а в США – 15. Заработки чиновников: во Франции в среднем 115 тыс. долларов, в США – 140 тыс., в Великобритании – 130 тыс. долларов. Зарплата чиновников не превышает установленную минимальную зарплату более чем в 20 раз. В Германии месячная зарплата министров больше месячного минимума в 17 раз (25 тыс. евро и 1500 евро соответственно), в Японии эти различия в 9 раз. В России разница в 44 раза. У чиновников в западных странах нет льгот – они живут за счет своего заработка. Иное дело в России.

Подготовка менеджеров представляет сложное дело. Прежде всего, должен быть адекватный отбор людей для выполнения этой функции. Как отмечает наука, прежде всего психология, не все люди способны выполнять эту функцию. По разным данным эту функцию могут выполнять от 2 до 8% всех людей общества. Как было известно в древности, не всем из них можно доверять. Прежде всего, нельзя доверять тем, кто сам рвется к этой работе. На основе отбора необходима специальная их подготовка. Не только общее, но и профессиональное образование не достаточно для этого. Нужна особая форма их обучения на более высоком уровне. Обучение не водится только к словесному заучиванию знаний, но и включает практическую работу в качестве лидера, организатора и т.п. Например, после получения общего и профессионального образования в Японии требуется еще проработать практически 8-10 лет на разных работах, специально подобранных для лидера. В таком случае необходима горизонтальная и вертикальная ротация (перемещение) персонала, которая не только дает практические знания, но и служит одновременно средством контроля их способности к менеджменту. Нормой является тестирование способностей при поступлении на такую должность.

Профессиональная подготовка менеджера требует изучения многих наук. Надо знать психологию людей, экономические процессы, информатику, интеллектику, право, учет, контроль, планирование, статистику, прогнозирование, анализ и т.п. Проблема подготовки менеджеров давно обсуждается в литературе.

Традиционное должностное продвижение руководителей предполагало постадийный отбор достойных на разных уровнях иерархической системы управления. Он весьма нерационален и наносит значительный ущерб предприятию. Менеджер не просто руководитель, направляющий действия подчиненного, буквально, «ведущий за руку». Это современный управляющий, принимающий решения, количество и качество которых служит мерой производительности его труда. Он не просто сидит за письменным столом и принимает посетителей. В его распоряжении совершенная техника, позволяющая быстро и полно собирать информацию, превращать ее в действие и обеспечивать, тем самым, эффективность управления. Но главное, что отличает менеджера от простого руководителя, – профессиональная подготовка.

В развитых странах к идее менеджмента пришли не сразу. Раньше в них культивировались две модели должностного продвижения. Одна из них – «талант и протекция»; талант без протекции, сам по себе, как показывает практика, пробиться не может, протекция без таланта – слиш-

ком дорогое удовольствие там, где принято считать деньги; следовательно, надо их соединить.

Другая модель – «лестница»: упорное, целеустремленное, честолюбивое движение с самой нижней ступеньки, ни одной не пропуская, как можно выше; само по себе это неплохо, но и долговременно, и опасно, так как с промежуточных ступеней, неподходящих для тех, кто на них садится, очень легко сорваться.

Позже, в 50-е годы XX века появилась третья модель – «интеллигент»: специалист, еще достаточно молодой, но уже зрелый, имеющий опыт работы в данной отрасли и организаторскую способность, сразу выдвигается на ответственный руководящий пост, минуя промежуточные ступени лестницы; как будто бы все хорошо, но не очень: конечно, он лучше неспециалиста, но не знает те ступени лестницы, которые пропустил, приучен работать с «железками», а не с людьми, и вообще ничего не смыслит в науке управления.

В нашей стране к идее менеджмента привел другой, не менее тернистый путь. Когда-то на руководящие посты назначали не по способностям, не по знаниям, не по навыкам, а по убеждениям: ты достоин, тебе поручено, иди и руководи, а степень твоих успехов станет мерой твоей сознательности ... Хороший специалист не обязательно будет хорошим руководителем ... Чтобы быть руководителем, нужно, прежде всего, быть способным к этому. Потом научиться: кем, чем и как руководить. Не существует универсального типа руководителя. Но существуют способности, присущие в разной степени всем руководителям: лидерство – организаторская способность; авторитет – совокупность качеств, за которые обычно уважают; твердость – умение доводить дело до конца; уравновешенность – ровный характер; самообладание – бесстрастность; аналитический ум – склонность все раскладывать по полочкам, во всем найти суть, докопаться до корней; серьезность – ко всему подходить здраво, ответственно; независимость – располагать собственным суждением, быть самостоятельным; гибкость – умение перестраиваться, маневренность; самоконтроль – привычка оглядываться назад, учиться на ошибках; социальная уверенность – умение чувствовать, доставать, пробивать, проталкивать; экономическое чутье – чувствовать, что дорого, что дешево, выгодно и невыгодно, что может принести доход и оказаться эффективным...

Менеджеру необходимо уметь выражать свои мысли (риторика), делать это образно (стилистика), владеть речью (ораторика), понимать мысли других (герменевтика) и эффективно вести документационное хозяйство (документалистика). Приведенные соображения не охватывают всех требований жизни к менеджеру и способам их подготовки.

Студенты вузов проходят подготовку, которая является условием для превращения их в менеджеров. В то же время выпускник вуза специалист, но не менеджер. Он часто выполняет работу один. На этой основе начинается отбор руководителей, управленцев. По мере накопления опыта и получения специальных знаний специалист становится менеджером. В настоящее время уже формируется адекватная система просвещения и обучения, которая дает профессиональные знания менеджерам.

В начале третьего тысячелетия нормой становится название менеджерами всех лидеров предприятий (закон обозначения – название именем наиболее развитой формы её предшественников). Одновременно, происходит обособление разных форм менеджеров: «менеджер-дженерал», топ-менеджеры и исполнительные менеджеры, обеспечивающие оперативное управление фирмой. Быстро растут затраты на подготовку менеджеров, нормой становятся специальные коммерческие фирмы по подбору кандидатов на эту работу, качественно отличается уровень вознаграждения их труда от остальных наемных работников. Чем крупнее фирма и больше ее капитализация, тем больше вознаграждение топ-менеджеров.

14. ПЛАНИРОВАНИЕ

1. Опережающее отражение действительности
2. Сущность планов
3. Технология планирования
4. Принципы планирования и плановые показатели

Менеджмент – система многих функций. Менеджеры выполняют разные функции в процессе своего труда: учет, контроль, анализ и т.п. Чем выше уровень системы управления экономикой, тем более эти функции менеджмента обособлены друг от друга и выполняются профессионалами. Планирование – важнейшая функция менеджмента.

Фундаментальным основанием проблемы планирования может быть следующее положение И. Канта: «Третий шаг разума, после того как он вмешался впервые непосредственно ощущаемые потребности, проявился в рассудительном *ожидании будущего*. Эта способность – не только наслаждаться настоящим жизненным мгновением, но и сделать современным грядущее, часто весьма отдаленное время – является решающим признаком преимущества человека, так как позволяет ему подготовиться соответственно своему назначению к отдаленным целям, и равным образом неисчерпаемым источникам забот и огорчений, которые порождает неизвестное будущее и от которых животные избавлены» [9, Т. 8, с.77].

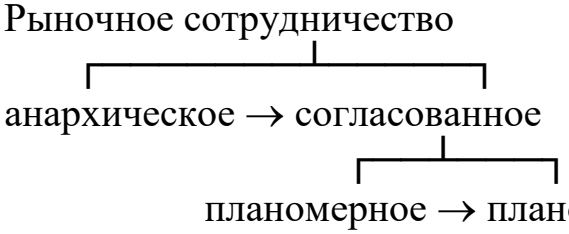
Необходимость особой науки о будущем осмыслена во времена Сократа. Её тогда называли прорицанием. Многие мыслители изучали возможности знания будущего. Например, Гоббс анализировал роль прозорливости, проницательности, дальновидности в жизни людей.

Необходимость планов признавали многие классики экономической науки. Так А.Р. Тюрго писал: «…Раньше, чем приняться за дело, следует иметь план, разработанный полностью…» [10, с. 80].

В СССР планирование было проблемой №1. Была специальная наука с таким названием. В современной экономической науке скорее игнорируют (отбросили) планирование или недооценивают его значение. В то же время экономическая практика не может быть без него. Планирование является важнейшим фактором современной экономики, а поэтому недопустимо его незнание. Планомерный и плановый рынки предполагают планирование, а поэтому важно уяснить сущность планирования вообще.

Термины «планомерность», «плановость» использовали как синонимы. На самом деле это паронимы.

С древности люди сотрудничают в условиях натуральной экономики, затем возникли его формы в условиях рынка.



Соответственно в национальной экономике выделяют три формы рынка: свободный, планомерный и плановый.

Свободный рынок предполагает производство для неизвестного потребителя. В таком случае сотрудничество устанавливается апостериори – после процесса производства. Могут быть случаи и того, что производство было ошибочными: его продукты никому не нужны.

Планомерный рынок предполагает производство на известного потребителя в соответствии с принципом: продал → произвел. Он осуществляется посредством многих форм сделок: заявки → заказы → подряды → форвардные и фьючерсные → сбыт при маркетинге.

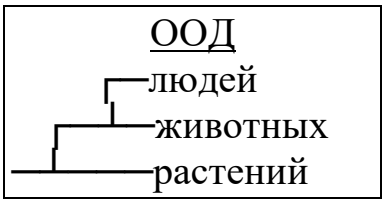
Плановое сотрудничество также возникло в древности и приводит к существованию планового рынка. Средством согласованного сотрудничества становится план. В связи с этим и возникает необходимость понять, что такое план. И планомерность, и плановость предполагают действие лидеров. Лидерство во всех формах, в том числе и в форме менеджмента, представляет единство различных функций (элементов). В науке называют различные функции менеджмента: получение информации, осмысление ее, переработка для предвидения управляемых процессов, принятие решений, отдача распоряжений и других. Во всех случаях лидерства не может быть без предвидения будущего в различных формах и планирования. Система форм предвидения будущего весьма сложна, состоит из многих форм. Менеджер обязательно осваивает ее, даже если он не подозревает об этом. Рациональнее же специальное обучение менеджеров пониманию используемой им системы предвидения, в том числе планирования. В развитых системах лидерства функцию предвидения выполняют специалисты, профессионалы: прогнозисты, плановики и другие. Для понимания современной системы предвидения в качестве элемента менеджмента следует ответить на вопрос «что такое план?».

13.1. Опережающее отражение действительности (ООД)

Жизнь зависит не только от прошлого, но и от будущего. Знание будущего влияет на настоящее. Любое дело исходит из того, что будет в его результате. Цель определяет дела людей. Высшей формой целей яв-

ляются планы. Мыслители многообразно показали значение знаний будущего в жизни общества.

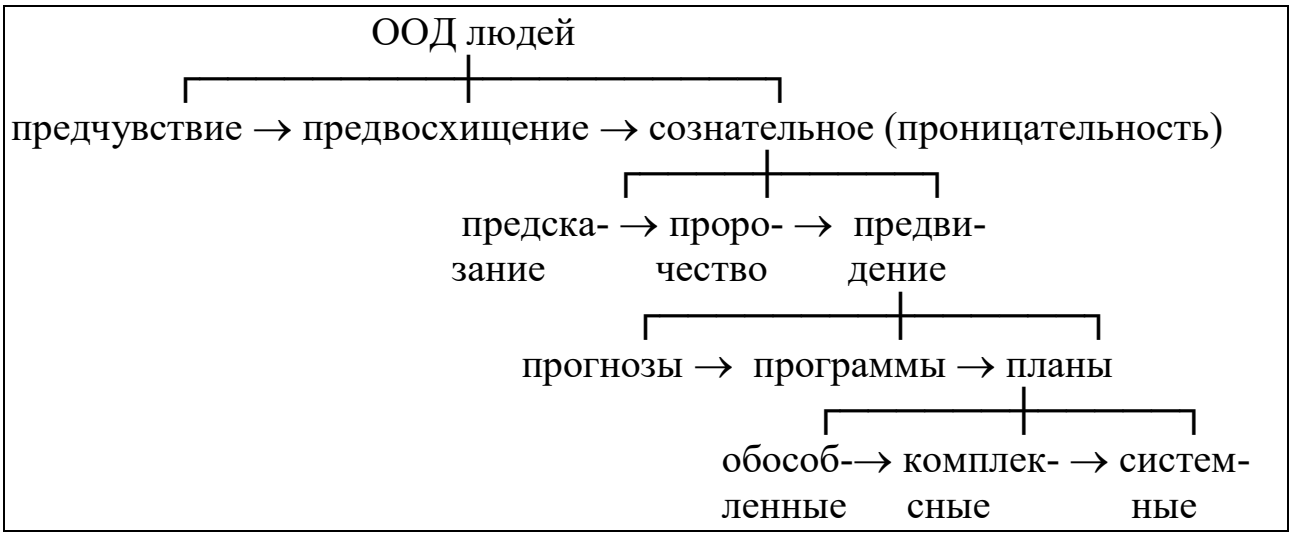
Основой для понимания сущности планирования, ответа на вопрос «что такое план» может быть теория опережающего отражения действительности физиолога П.К. Анохина (1898-1974). П.К. Анохин исследовал ООД животных. Эта способность присуща и растениям. Весной набухают почки растений, а осенью отмирают листья деревьев («золотая осень»). В каждом таком случае растения готовятся к наступлению соответствующих условий своего существования. Нельзя сказать, что деревья «знают» о наступлении лета или зимы. Эту их способность можно назвать ООД. Соответственно у насекомых до заморозков происходит превращение воды крови в глицерин, что не допускает ее замерзания зимой и гибели насекомых. Теория системогенеза живых существ привела П.К. Анохина к положению: никакой жизни невозможно без способности ООД. Последняя – атрибут жизни. По мере развития форм жизни развивается способность ООД, растет система его форм.



Люди обладают наиболее развитой формой опережающего отражения действительности, которая включает возможности низших существ, и имеет специфику по сравнению с ними. В целом эти действия людей можно представить на основе схемы (см. след. страницу).

ПРЕДЧУВСТВИЕ – врожденная, инстинктивная способность ООД животных и людей. Она может быть различной у разных людей, но в целом она присуща им. Гегель писал о том, что некоторые животные предчувствуют изменение погоды, в особенности пауки и лягушки

ПРЕДВОСХИЩЕНИЕ – приобретаемая людьми интуитивно, подсознательно способность ООД. Чем больше накопленный опыт человека, тем больше у него эта способность.



ПРОНИЦАТЕЛЬНОСТЬ (ПРОЗОРЛИВОСТЬ, дальновидность) - сознательная способность ООД. О ее значении писали многие авторитеты науки. В частности, Т. Гоббс писал: «Прозорливость есть не что иное, как способность делать предположения на основании опыта или знаков, почерпнутых из опыта…» [11, 1, с.524].

ПРЕДСКАЗАНИЕ – способность сознательного ООД, проявляющаяся во мнениях людей, возникающая на основе обыденного рассудка. Его можно обозначить терминами «провидение», «прозрение». Простой формой провидения является предсказание, как основа труда: земледелец сеет зерно потому, что он предсказывает возможность получения урожая. Формой предсказания часто являются народные приметы. В Древнем Египте ход рыбы на нерест по Нилу был приметой предстоящего его разлива.

ПРОРОЧЕСТВО (ясновидение и т.п.) – представление о будущем на основе специально разработанных приемов, способов, средств. Во времена Сократа пророчество считали наукой о будущем. Оно возникло первоначально на основе мистики. История дает много фактов прошлых пророчеств, их роли в жизни общества. Существовало множество специалистов, которые специально занимались этим делом: ведуны, колдуны, ведьмы, жрецы, пифии, оракулы и другие. Дельфийские оракулы преуспели в такой оценке будущего. Они так его предвидели, что любое развитие событий совпадало с их пророчествами. В середине храма Аполлона в Дельфах был белый камень – «пуп земли» – центр плоской, круглой земли, как ее представляли тогда. Над ним произносила прорицания раз в месяц пифия. По настоящее время сохраняется такой тип предсказаний. Особенно широко распространена сейчас астрология, как пророчество на основе современных возможностей астрономии и компьютеров. Существует оно и в форме гадания на картах, ясновидения.

Осуществимость многих пророчеств происходит в силу того, что пророчества имеют тенденцию к самоосуществлению. Этот эффект пророчеств назван «Эффектом Эдипа»: предсказанное убийство отца Эдипом осуществилось поскольку отец не хотел этого и удалил сына с детства и сын не знал отца. Аналогично на этом эффекте построена А.С. Пушкиным «Песнь о вещем Олеге» и народная примета – “накаркал”. Пророчество – идеологическое средство манипулирования людьми.

ПРЕДВИДЕНИЕ – главная форма ООД, интеллектуально обоснованное предсказание будущего, проявляющееся в знаниях о будущем. Как гласит древняя притча: “Народ, лишенный дара предвидения, обречен ...”. Возможности предвидения были в центре идеологической борьбы на рубеже XIX и XX веков. Оно многообразно. Возникшая в XX веке прогностика (футурология) не адекватно объясняет возможности пред-

видений. Особенно важно учесть эвристичность системного, теоретического объяснения действительности с помощью соритов, кладограмм, которые наиболее полно показывают как «настоящее беременно будущим» [там же, с.33].

Очень важны для понимания предвидения вообще, в том числен и в экономике, мысли А.Н. Уайтхеда «Приключения идей» глава 6 «Предвидения» [см. 12].

Технологию предвидения будущего еще следует систематизировать. И основанием могут быть многие идеи великих мыслителей.

«Все, что было в прошлом, и все, что произойдет в будущем, образует один ряд, первые члены которого составляют прошлое, а последние – будущее. Таким образом, изучение пути, пройденного человеческим разумом до настоящего дня, укажем нам, какие полезные шаги остается сделать разуму на путях науки и счастья» [Сен Симон, 13, с.217].

Гегель писал: «В настоящем дремлет будущее». Все это реализуется при теоретическом понимании будущего. Главное значение имеет прогностическая природа системного (теоретического) объяснения реальности.

ПРОГНОЗЫ – простейшая, исходная форма предвидения, пассивное знание будущего. Они похожи на своих предшественников (предсказания, пророчества), но отличаются от них своей обоснованностью. Не любые знания о будущем есть прогноз, например, знание о наступлении дня, ночи, весны, лета и тому подобное. Их можно считать предсказанием и прогнозом. В то же время прогнозы отличаются от предсказаний большей вероятностью знаний, их достоверностью. Люди обычно не только хорошо предсказывают повседневные события, но и прогнозируют простые формы событий. В сложных случаях требуются особые, прежде всего математические, методы и средства вычислительной техники, в том числе и компьютеры для обоснования прогнозов.

Методы прогнозирования являются содержанием особой науки прогностики. Она относительна и пока не содержит объяснения системного моделирования с помощью соритов, кладограмм. Эти инструменты объяснения действительности одновременно показывают прошлое, настоящее и будущее. Без них нет теоретического предвидения будущего в форме прогнозов, программ и планов.

ПРОГРАММЫ (стратегии) – более развитая форма предвидения. Они – целевое предвидение будущего, даваемое в самом общем виде. Это активное знание о будущем, обобщенная цель, намерение. Все люди составляют программы в уме (замыслы), на бумаге или на современных средствах расчетов.

ПЛАНЫ – наиболее сложная и высшая форма предвидения будущего. Это активная, конкретная, обязательная цель деятельности, утверждаемая начальством. Для их достижения обычно существуют и методы, и средства их осуществления. План – это такое предвидение, для осуществления которого найдены средства. Все люди планируют свою жизнь в той или иной мере. Особое значение это имеет для экономики. В западных странах избегают, порой, этого слова и вместо него используют «проекты», «модели».

План бизнеса (бизнес-план) – ключ к успеху.

Прибыль – следствие плана.

13.2. Сущность планов

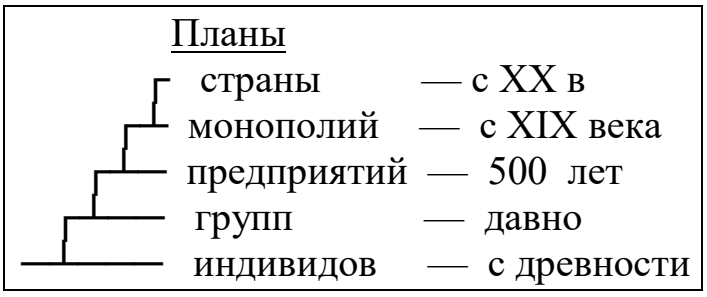
Н. Хилл назвал в работе «Думай и богатей» шестым шагом к богатству – планирование, а пятым принципом планирования – «ЯСНОСТЬ ПЛАНОВ». По его мнению, «преуспевающий руководитель» планирует свою работу и работает над планом. Т. Хопкинс писал: «Создание состояния начинается с планирования времени»» [14, с.220].

В повседневной жизни люди не всегда осознают плановость своего труда. Они используют различные названия для обозначения такого характера труда, например, проект, модель, стратегия, тактика. Часты факты простой подмены таких понятий.

План – наиболее точная, достоверная, надежная, но вероятностная модель труда и его результатов. Планирование – составление профессионалами планов.

Планы – важнейшие элементы предпринимательства, бизнеса, менеджмента. Планы отражают потребности, интересы, цели людей и детерминируют их труд и продукты труда. Труд невозможен без планов, а поэтому планирование возникло вместе с трудом и постепенно развивалось по мере обобществления труда. «... Планирующая работу голова ...» [2,Т.20,с.493] не всегда была на месте. Поэтому в Древней Сирии отмечали: умен тот, чьи планы, чаще всего, выполняются. Важность планов для жизни людей привела к иллюзии о том, что и мир был сконструирован по плану, и на основе плана обеспечивается его функционирование.

По мере обобществления труда усложняются формы планов. К настоящему времени обычно существуют не только и не столько разрозненные планы, но их комплексы, системы.

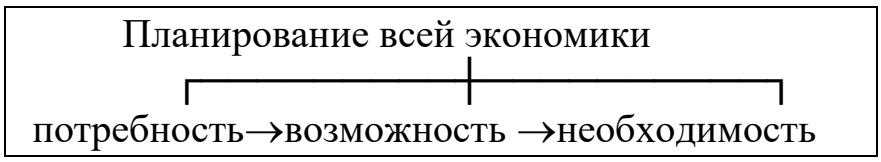


По мере обобществления труда (на схеме показано снизу-вверх) возникли новые

формы планов. Во всех развитых странах мира имеются различные формы общегосударственных планов, прежде всего бюджеты. Другое дело – планы развития общественного производства. Они – основа только социалистической экономики. При капитализме возникает противоречие между планами предприятий и анархией во всей экономике. Это противоречие хорошо проанализировал Ф. Энгельс. Потребность планирования экономики возникла давно, а возможность этого создает только национализация.

«Пролетариат берет общественную власть и обращает силой этой власти ... общественные средства производства в собственность всего общества ... Становится возможным общественное производство по заранее обдуманному плану» [2,Т.19,с.229]. «... Только то строительство может заслужить название социалистического, которое будет производиться по крупному плану» [3,Т.37,с.21–22].

«Превращение всего государственного экономического механизма в единую крупную машину, в хозяйственный организм, работающий так, чтобы сотни миллионов людей руководствовались одним планом — вот та гигантская организационная задача, которая легла на наши плечи» [3, Т. 36,с.7].



Планы имеются на всех предприятиях, во всех фирмах. Вне планов не может осуществляться их деятельность. В то же время обоснованность планов может быть весьма различной, что зависит от многих условий технологии, профессионализма, в т.ч. от используемых методов.

13.3. Технология планирования

Технология планирования зависит от времени, места объекта планирования, от профессионализма плановиков.

Качество планов зависит от используемых методов планирования и возможностей технических средств их разработки. Выделяют методы планирования:

1. *Статистический;*
2. *Нормативный;*
3. *Балансовый;*
4. *Экспертный.*

СТАТИСТИЧЕСКИЙ МЕТОД базируется на статистических данных, на основании которых строят статистические ряды, индексы, определяют темпы развития, экстраполируемые на предстоящий период с учетом их тенденций. Этот метод называли «от достигнутого уровня». Это ве-

сьма простой метод: запланировать то же самое, что сделали в этом году или чуть более. Данный метод дает хорошие результаты в условиях стационарной экономики - стабильно растущей или гибнущей. При использовании этого метода необходимо:

1. *Выявить тренд на основе массива статистических данных;*
2. *Выявить скорость и направление изменения объекта;*
3. *Исходить из гипотезы о сохранении или изменении тренда в будущем;*
4. *Прогнозировать будущие величины на основе современных данных и степени прироста в планируемом периоде.*

НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД - метод «прямого счета». В этом случае известны данные о наличии ресурсов, нормы их использования. На их основе разрабатывают технико-экономические модели будущего дела с учетом всех обстоятельств. Это - главный метод на уровне предприятий. Его основой являются:

объем производства → выработка → норма → нормаль → норматив.

Объем производства показывает произведенную субъектом продукцию. Выработка отражает обычно средние величины объемов производства многих субъектов. Они отражают факты. Когда же их используют для планирования, то эти величины превращаются в нормы. Нормы устанавливают на предприятиях, нормали – в отрасли, а нормативы – в стране на основе решений власти.

БАЛАНСОВЫЙ МЕТОД представляет соотнесение разных версий планов, полученных разными методами. Для этого строят различного рода балансовые таблицы всех ресурсов: рабочей силы, материалов, техники, финансов. На этой основе выявляются узкие места и ограниченность различных иных методов планирования.

ЭКСПЕРТНЫЙ МЕТОД состоит в выяснении мнений профессионалов по поводу разработанных планов. Он применяется на заключительной стадии разработки планов, а также и тогда, когда нет других методов или они оказываются ненадежными.

Качество планов зависит также и от технических средств по их разработке. С помощью счетов нельзя разработать такой же план, как с помощью компьютеров.

Следует учитывать и тип экономики. В условиях плановой экономки главным объектом плана оказывается производство, поскольку имеет место дефицит товаров. В условиях рыночной экономики главным является дефицит денег, покупательной способности, а поэтому и выделяется проблема планирования реализации, сбыта товаров.

13.4. **Принципы планирования и плановые показатели**

Надежность планов зависит от используемых принципов организации планирования. называют многие из них: научная обоснованность, непрерывность, реальность, напряженность, много вариантность и др. Легче определить названные принципы, чем обеспечить их применение при разработке планов, что зависит от профессионализма их разработчиков, а также имеющихся у них средств. Главным же фактором надежности планов является тип экономического развития или степень сотрудничества народа в процессе жизни. Если общество построено на конкурентной борьбе, то инновации являются не только движущей силой общественного прогресса, но и фактором все большего риска общественного развития.

Планы представляют собой модели будущего, состоящие из многих показателей. План предприятия может состоять из сотен и тысяч показателей, каждый из которых соотнесен в той или иной мере со всеми остальными. В связи с этим необходимо изучать сами формы плановых показателей. Они могут быть директивными и расчетными. Первые из них составляют мизерную долю от всех показателей плана. Их утверждают вышестоящие органы или уровни управления предприятием, и эти показатели нельзя изменять без их ведома. Они служат критерием оценки результативности, успешности деятельности менеджеров и фирм в целом.

15. МИКРОМАРКЕТ

(“Внутренние” рынки. Внутрифирменное предпринимательство. Пострынок, квазирынок)

1. Формы использования ресурсов
2. «Внутренние» рынки.
3. Госсекторный микромаркет
4. Централизованное хозяйствование

Самая актуальная проблема экономической науки была в центре внимания экономистов без адекватного ее понимания. Ее представляли поразному: сущность хозрасчета и стратегия его развития, соотношение плана и рынка, судьба товарного производства при социализме (в связи с этим экономисты делились на «товарников» и «нетоварников», особенно позиции Н.В. Хессина и А.М. Еремина), сущность товарно-денежных отношений (ТДО), поиск модели цены и другие постановки проблемы. В частности, весьма важна идея Ленина о подрыве товарного производства при империализме. Эту проблему можно свести к современному «микромаркету» или «внутрифирменному предпринимательству», технопарку.

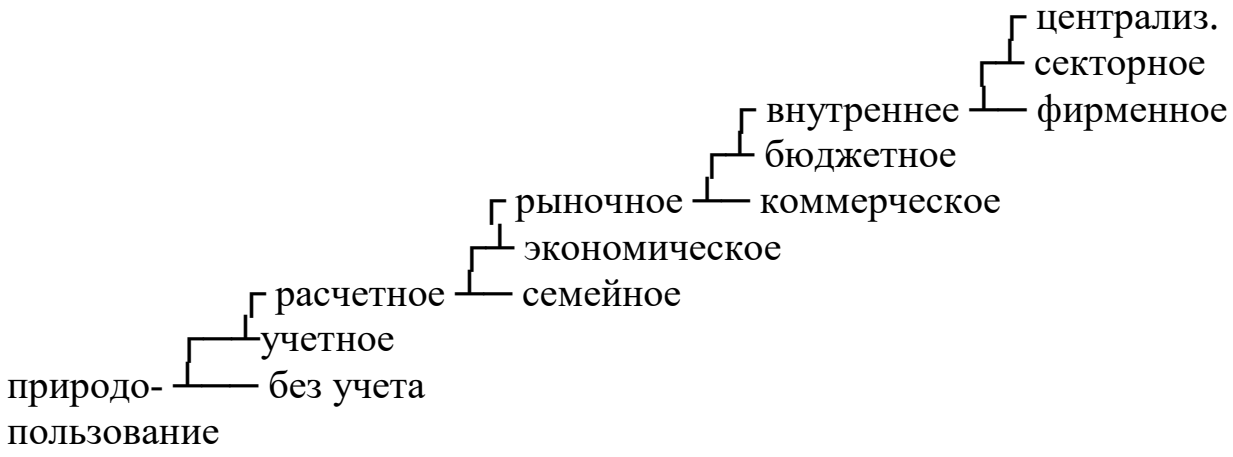
В XX веке возник новый тип рынков, который все более определяет развитие хозяйства. Это особый тип рынков – «внутренних» или «сжатых» или плановых. Ему необходимо уделить адекватное внимание. На эту проблему можно выходить почти с любой темы фундаментальной экономики. Рассмотрим ее с точки зрения проблемы хозяйственного расчета – исторически первого опыта микромаркета.

Тема «хозяйственного расчета» была главной в экономической науке нашей страны. В зарубежных парадигмах экономической науки эту проблему рассматривают в качестве внутрифирменного предпринимательства. В связи с этим легчайшее решение проблем объяснения хозрасчета состоит в отказе от данной темы, что фактически и произошло в постсоветской экономической науке. Если же пытаться понять практику не только нашей страны, то можно видеть ее развитие. В целом, следует рассмотреть формы использования ресурсов.

Инстинктивное использование свободных благ. При ассимиляции свободных благ не учитывают ресурсы. Их достаточно, и поэтому люди пользуются ими в меру их существования (имеется солнце для загара или нет) и по мере потребности. Конечно, когда свободных благ недо-

статочно, то людям приходится задумываться об их поиске, производстве.

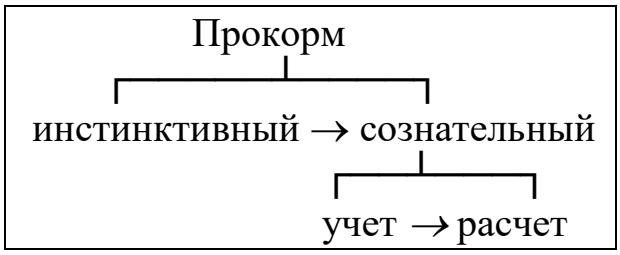
В присваивающем природопользовании люди, как и животные, не учитывали ресурсов. Такое потребление ведет к подрыву природных ресурсов. В биологии достаточно проанализировано стихийное развитие природопользования живым миром, что, чаще всего, приводит к циклическим процессам роста и падения определенных форм жизни: чрезмерное размножение определенных животных преодолевает допустимый барьер и ведет к уничтожению средств питания и вымиранию животных. Все это выясняют на основе действия питательных цепей. Нечто аналогичное происходило и с людьми, а поэтому уже давно осознан тот факт, что «стихийное развитие общества ведет к образованию пустыни».





Сознательный учет ресурсов при пользовании дарами природы. Индивиды стихийно используют природу и сегодня. В то же время они все

более сознательно это осуществляют. Они учитывают возможности природы и не ищут, скажем, грибы зимой на асфальте. Они знают, когда и где их можно собирать. И так они приспосабливаются ко всем возможным ресурсам. Индивиды и их сообщества учитывают наличие ресурсов и сообразовывают свое природопользование с ними. Бродячий и кочевой образ жизни, как исторически исходные, возникли на этой основе и сохраняются по этой причине и сейчас. Кочевники-скотоводы перемещаются по территории в поисках корма для скота. Использовав возможности пастбищ и охоты, люди перемещаются в другое место.



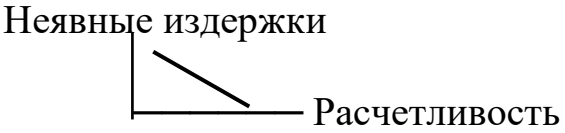
Возникновение оседлого образа жизни, становление натурального хозяйствования, производства и экономики ведут к росту значения учета ресурсов в жизни общества. В какой-то момент просто учета оказывается недостаточно и происходит становление расчета.

Семейный расчет ресурсов. Распад первобытных племен происходил в меру становления домохозяйств. Основой жизни домохозяйств стал семейный расчет ресурсов. Расчет касается не только настоящего, но и будущего. Глава семьи (хозяин) ведет учет и расчет ресурсов. Он создает припасы и контролирует их расходование. В таком случае основанием его дела является:

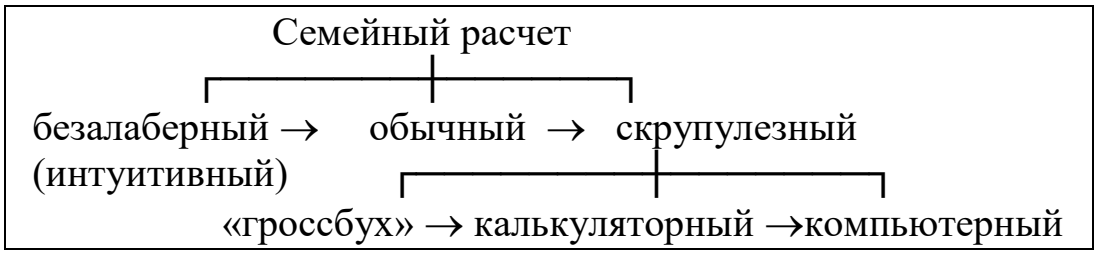
рациональность → разумность → рассудочность → расчетливость.

Рациональность преследует свои выгоды, разумность предполагает овладение опытом жизни, рассудочность – умение анализировать. Расчетливость предполагает установление количественных параметров деятельности с помощью математики. В таком случае не просто учитывают ресурсы, но и дают количественную им оценку. При этом речь идет не только о настоящем, но и о предвидении будущей практики.

Расчет ресурсов особенно важен в условиях сезонного характера производства в умеренном климате. Обособленная семья обязана заготовить на зиму необходимые припасы. В условиях натурального хозяйствования нет возможностей получить дополнительные ресурсы извне. Эта проблема оказывается главной при таком образе жизни в глубинке современного общества. Например, в нашей стране считали фактом необходимость 12 пудов зерновых в год на полного едока (на ребенка – половина этой величины) и 24 пуда, когда рассчитывали питаться не только кашей, но и потреблять мясо. В таком случае 12 пудов было фуражом для скота.



В условиях рыночной экономики важен семейный расчет в потребительских домохозяйствах. Естественно многообразие его форм, как и тенденция роста его значения в настоящее время.



Большинство семей не ведет формального расчета используемых ресурсов, а живет традиционно, по наитию определяя имеющиеся ресурсы («по одёжке протягивают ножки»). Это вполне достаточно при существующих условиях. Не ведя специального учета и расчета, хозяин определяет «на глазок» традиционно возможности существования. При недостатке одних заменяют их другими ресурсами, нормируют их потребление и т.д. Хозяин может пользоваться записями ресурсов в хозяйственных книгах, обособляя доходы и расходы. Так возник бухгалтерский учет и расчет.

С развитием общества росла значимость учета и расчета, а поэтому стали создавать специальные системы расчетов с помощью различного рода гроссбухов. Первоначально они велись на основе простейших средств расчета, а затем с помощью различного рода калькуляторов, а сейчас – компьютеров. В любом случае происходит скрупулезный учет доходов и расходов, их сопоставление, анализ. Все это вытекает из условий рынка и налогообложения. Наиболее разработанной, видимо, была такая практика семейного расчета в США, известная под названием «первоапрельских игр». Каждая семья в течение года вела точнейший учет своих поступлений и расходов, обобщала их и на этой основе определяла свой налог. Все эти документы, а также выписанные чеки с налоговыми суммами семьи передавали в финансовые органы для контроля. Такие расчеты требовали больших затрат труда, специальных знаний, а поэтому возникали консультационные пункты, которые выполняли эту работу для семей за плату. Сейчас для этого достаточно иметь компьютер с соответствующей программой.

Экономический расчет при натуральном хозяйстве. Домохозяйства породили производство. На его основе возникла экономика дворцовых, храмовых в Древнем Египте, а затем рабовладельческих и феодальных хозяйств. В них значение имели не только процессы произ-

водства, но и распределения продуктов производства. И все это потребовало грамотности, ведения формального учета. В связи с этим возникли и специальные профессии писцов. Они вели экономический расчет. Такой термин изредка используют в литературе без указания его собственного значения на основе систематики форм расчета. Экономический расчет отражает не только оценку припасов, процессов производства, но и процессов распределения продуктов труда. В таком виде он сохраняется в форме расчета в натуральном патриархальном производстве, например, в монастырях.

Предпринимательский расчет. Становление рыночной экономики повысило значение экономического расчета ремесленников, крестьян и всех остальных рыночных субъектов. Их успех на рынке во многом зависит от умения обеспечить производство товаров по ценам, которые ниже рыночных. Для этого они считали свои приходы и расходы при производстве и реализации товаров. Они учитывают расходы сырья, топлива, орудий труда, но не учитывают своего труда. Ограниченным часто оказывается и их учет вещественных факторов труда: орудия труда могут быть изготовлены ими самими, а поэтому не учитываются в полной мере. Именно так ведут учет и расчет крестьяне, промысловики, ремесленники и другие простые товаропроизводители. В связи с этим возникло понятие «неявные издержки». На этой основе они реализуют свою продукцию на рынке. Их доход обычно определяется в качестве «остаточного», т. е. разницы между выручкой (приходом) и расходами. В таком случае действует принцип –«от своего труда нет убытков». Их доход может быть различным. И причиной является то, что в таком случае трудно организовать достаточно достоверный учет и расчет всех производственных ресурсов. Строго определяется только цена покупных товаров на рынке, а значимость всех других факторов оказывается условной. Не содействуют этому и условия свободного рынка, на который работают товаропроизводители.

Коммерческий расчет. Появление бизнеса сопровождалось качественным ростом значения расчета. Предпринимательство все более ориентировалось на рынок, все более строго учитывало фактические расходы с точки зрения рыночных цен на товары. Коммерциализация предпринимательства стала основой для возникновения коммерческого расчета. Коммерческий расчет ведут частные предприятия, действующие на основе найма работников. Они организуют производство и сбыт товаров на собственный страх и риск, покупают все факторы производства и продают по рыночным ценам. Все это вынуждает их вести строжайший учет и расчет своего бизнеса. Если доходы больше расходов, то они получают прибыль, а если меньше, то у них возникают убытки. При

определенном уровне убытков они могут обанкротиться и прекратить свой бизнес. Все это принуждает их максимально рассчитывать все параметры производства и реализации товаров. В связи с этим на предприятиях создают специальные группы профессионалов, которые организуют учет и обработку всей информации, обеспечивают прогнозирование и планирование производства, контроль за рынком и т.п. В современным условиях все это становится содержанием менеджмента и маркетинга.

Чем больше предприятие, тем больше его подразделения, которые обеспечивают учет и расчет всех факторов производства. Одновременно растет и профессионализация этих работ, и специализация работников на разных элементах расчета. При коммерческом расчете возможны различные уровни получаемой прибыли, соответственно определяется судьба предприятия: процветает оно или разоряется и гибнет.

Бюджетный расчет. Обобществление, централизация, интеграция экономики породили деятельность государственного сектора. Его зачатки возникли в форме дворцового домохозяйства в Древнем Египте и известны в течение всей истории общества. При феодализме государственный сектор принял форму казенных предприятий, обеспечивающих снабжение армий оружием и т.п. Эти предприятия обычно работали по заказу казны. Их финансовая деятельность оформлялась государственным бюджетом. Государственный бюджет был источником финансирования различных сфер хозяйства, содержания армии, дорог и т.п. Все это сохраняется и в современном обществе, особенно в рамках государственного сектора, при обеспечении общественных благ, в том числе при решении экологических проблем, развитии здравоохранения, просвещения. Такой способ расчета известен как бюджетный. Для него характерно выделение субъекту средств из бюджета для решения определенной проблемы. Административные органы передают деньги и утверждают обычно план их использования, что они затем контролируют, а при необходимости и корректируют. Они же принимают работу, оценивают ее плодотворность, эффективность.

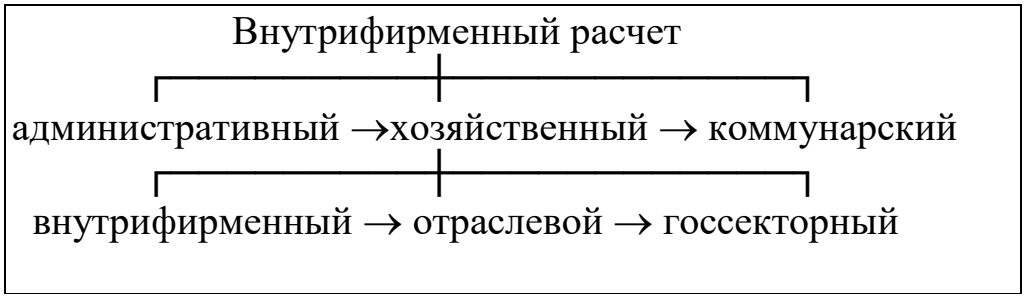
Становление государственных систем привело к многообразию их бюджетов, а поэтому и форм такого расчета: муниципальных, республиканских, федеральных и т.п. Возникновение общественных организаций привело к появлению их бюджетов, а соответственно и форм такого расчета. Особое значение приобрел этот расчет в неприбыльных (некоммерческих) предприятиях.

Бюджетный расчет (бюджетирование) обычно относится к непроизводственному (просвещение, здравоохранение и др.) сектору, но суще-

ствует его использование и в производственной сфере (например, казенные предприятия при лесоразведении).

Административный расчет. Становление фирм как главной формы современного бизнеса привело к качественному скачку расчетных отношений. По мере роста размеров фирм обособлялись различные их подразделения, которые выполняли те или иные функции в пределах предприятия. Они не реализовывали своей продукции, а передавали ее другим подразделениям. Делегирование прав подразделениям обычно предоставляло им определенную самостоятельность при выборе способов решения поставленных проблем. В то же время они действовали за счет общего бюджета фирмы. Фактически они были на правах внутрифирменного бюджетного расчета. Коммерческий расчет фирмы базировался на системе административного расчета между его подразделениями. Его сейчас называют бюджетированием. При недостатке выделенных средств на решение тех или иных проблем подразделениями им выделялись дополнительные средства, хотя администраторы могли и высказать в их адрес критику, наказать, уволить персонал. В конечном счете, просчеты одних перекрывались плодотворностью других, и это находило отражение в общих результатах бюджета фирмы. И такая система внутрифирменного расчета является нормой деятельности мелких и средних фирм современной рыночной экономики.

Хозяйственный расчет. Обобществление экономики, концентрация и централизация производства и капитала достигли такого уровня, когда главным звеном стали крупные фирмы: тресты, концерны, комбинаты, холдинговые компании, трасты, инвестиционные фонды, конгломераты. Одновременно, все большее значение приобретает государственный сектор экономики. В связи с этим возникли проблемы, которые порождают необходимость создания внутри всех этих комплексов внутреннего рынка – микромаркета и хозяйственного расчета. В таком случае возникает единая иерархическая система фондов в фирме, которая обеспечивает единство на основе бюджета и заинтересованность в результатах труда на основе образуемых для каждого звена фирмы собственных фондов.



Жесткость внутрифирменного административного бюджетирования становится препятствием для повышения эффективности эко-

номических комплексов. Возникает необходимость повышения предприимчивости и внутрифирменного предпринимательства. В связи с этим наряду с обычным внутрифирменным административным расчетом (бюджетированием), возникает хозяйственный расчет. Именно он был основой деятельности государственных предприятий у нас ранее, его пытались реформировать, но загубили. Для понимания сущности этой формы расчета необходимо исходить из высшей формы рынка, возникшего в XX веке и называемого плановым, бюрократическим, отмирающим и т.п. Его, порой, называют микромаркетом.

15.2. «Внутренние» рынки. Внутрифирменное предпринимательство

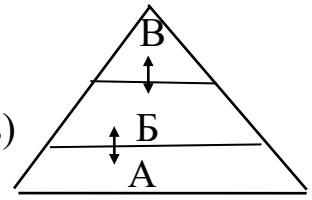
Концентрация и централизация производства и капиталов в XX веке привели к созданию и господству в экономике громадных фирм. Их организация на основе административного расчета (бюджетирования) неэффективна. Их становление приводило к возникновению внутрифирменных рыночных сделок.

Внутрифирменная экономическая децентрализация приобрела все большее значение на рубеже второго и третьего тысячелетия. Иллюстративным её фактом может быть германский концерн «Сименс». В нем 430 000 сотрудников, работает в 190 странах, суммарный годовой оборот 75 млрд. евро. Принцип бюджетирования оказался не адекватным условием эффективной его деятельности. А поэтому его руководство заменило, образно говоря, мощный, тяжеловесный, неповоротливый океанский танкер на сто быстроходных катеров, «каждый из которых оперативно действует в своей области».

Внутрифирменная децентрализация исходит обычно из обособления трех организационных уровней - центров ответственности: высшего уровня управления фирмой, среднего звена – предприятий и нижнего звена – цехов. Их называют центрами ответственности затрат (издержек), прибыли и инвестиций (снизу-вверх).

Центры ответственности

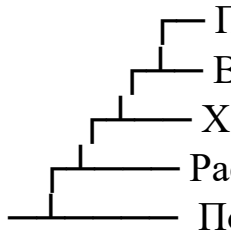
А. Расходов → Б. прибыли → В. инвестиций
(нижний) (средний) (высший уровень)



Нижний уровень является уровнем затрат: ему определяют строго затраты и контролируют их выполнение. В таком случае фактически имеет место бюджетный (или административный) тип расчета. Поощрение к поиску мотивируют премиями, выделяя на это определенную долю прибыли. Средний уровень ориентируют на получение прибыли даже в торговле с предприятиями своего объединения. Этот уровень действует

на основе внутрифирменного предпринимательства или хозрасчета. Высший уровень ведет централизованное хозяйство на основе коммерческого расчета. Он устанавливает внутри объединения особый тип цен, который называют расценками или трансфертными ценами.

Для понимания сути хозрасчета как формы внутрифирменных отношений (предпринимательства) по принципам рынка необходимо исходить из структуры вещных прав собственности в акционерных, государственных предприятиях.



Принадлежность – акционеры
Ведение – правление концернов
Хозяйствование – директора предприятий
Распоряжение – материально ответственные лица
Пользование – работники

Эти предприятия принадлежат акционерам или государству, но находятся в ведении правлений акционерных предприятий и передаются для хозяйствования директорам предприятий. Администрация предприятия получает фонды в хозяйствование и призвана их использовать в строго определенных пределах. Для того чтобы заинтересовать администрацию предприятия, её деятельность основывают не на административном или бюджетном, а на хозяйственном расчете: ей предоставляют определенную самостоятельность и заинтересовывают в повышении эффективности предприятия обычно тантьемами, т.е. вознаграждением в качестве доли выручки или прибыли (прибыль→премия→тантьема). Все это называют хозяйствованием (внутрифирменное предпринимательство), а адекватный ему расчет – хозяйственным расчетом. Установить такие отношения не просто: необходимо преодолеть психологию наемного работника и убедить его стать хозяином. И многие компании проводят систематически такую работу. Например, идеология японской фирмы Мацусита призывает всех наемных работников:

«БУДЬ ХОЗЯИНОМ НА СВОЕМ РАБОЧЕМ МЕСТЕ».

Степень самостоятельности хозяев может быть различной. В конгломератах и в рамках государственного сектора она достигает такого уровня, когда между элементами одного и того же конгломерата возникают определенные рыночные отношения. Этот рынок похож на обычный, но отличается от него, а поэтому его и называют микромаркетом (в отличие от макромаркета) – внутрифирменные рыночные отношения между подразделениями единого целого экономического комплекса.

В XX веке примерно 50% экспорта и 40% импорта США приходилось на долю внутрифирменной торговли, осуществлявшейся между американскими компаниями и их филиалами за границей, либо между иностранными компаниями и их филиалами в США.

Микромаркет предполагает действие многих новых принципов рыночных отношений, присущих пострыночному способу общественного производства:

- централизованную собственность;
- планирование;
- уравнительность распределения благ;
- стабильность кооперативных (кооперированных) поставок;
- динамизм развития всего комплекса и особенно отдельных элементов
- создание централизованного управления экономикой данного комплекса;
- отрицание самофинансирования инновационных капиталовложений;
- субсидии (дотации) как главный источник инновационных капиталовложений;
- трансфертные цены, отличающиеся от рыночных цен;
- симбиоз плана и рынка;
- преодоление наёмного характера труда созданием заинтересованности в труде;
- централизацию хозяйствования – решения главных экономических вопросов;
- отмирание рыночных отношений не отбрасыванием, а преобразованием их;
- субсидии превращаются в дотации, то есть форму воспроизводства основного капитала посредством изъятия части амортизации вышестоящими органами и возвращения их предприятиям в меру необходимости для всего целого; централизованный тип использования амортизационных отчислений, внутрифирменные финансовые платежи;
- прибыль перестает быть главным мотивом не только на уровне подразделений, но и всего целого. В связи с этим необходимость создания иных материальных, моральных и духовных мотивов для всех работников (в частности, премиями; премия – это не стихийно полученная прибыль, а сознательно организованная доля прибыли).

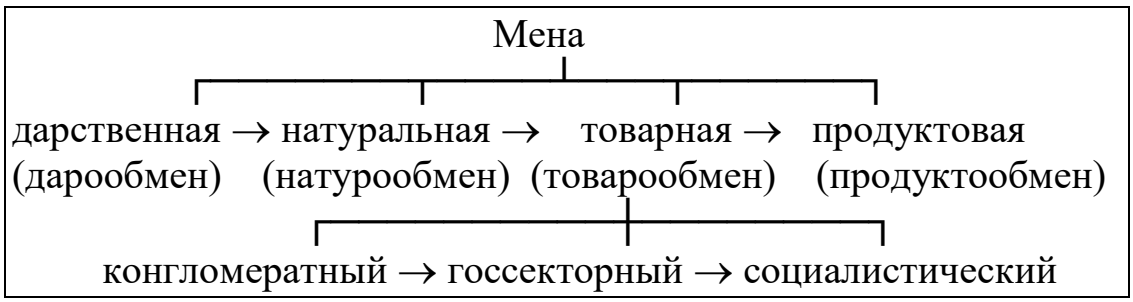
Микромаркету присущи и иные принципы материальных отношений, в том числе: критика как метод менеджмента, соревнование, демократический централизм (единство демократии и централизма). Все это и проявляет специфику хозяйственного по сравнению с другими формами расчета. В таком случае возникают сделки (трансакции) между филиалами многонациональных корпораций, в которых цены не определяются рынком.

Микромаркет представляет отмирание обычных рыночных отношений, их вытеснение, трансформацию. Возникает новый тип рыночных

отношений, которые ранее у нас называли термином «товарно-денежные отношения». «... Государственный продукт – продукт социалистической фабрики, обмениваемый на крестьянское продовольствие, не есть товар в политико-экономическом смысле, во всяком случае не только товар, уже не товар» [3,Т.43, с.276]. Не является аналогично товаром и продукт труда во всех иных формах микромаркета. И только когда он выходит за пределы единого целого, он становится товаром: когда фирма продает его другой фирме или когда одно государство продает его другим странам ... Микромаркет – способ преодоления незаинтересованности наёмных работников, развития их творческого отношения к труду на основе особой формы предпринимательства.

Внутрифирменные отношения представляют единство двух форм отношений (связей):

- административных, плановых, бюджетных (вертикальных);
- рыночных (горизонтальных).



Внутрифирменный расчет свидетельствует о том, что результаты труда внутри фирмы не являются просто продуктами труда, но они и не товары. В связи с этим возникает правомерность названия их движения продуктообменом.

В XX веке все большее значение приобрели особые типы цен, которые не являются объективными, а зависят от тех или иных субъектов общества, рынка. Это уже не цены, а ценности (расценки). Эти отношения детерминируются не объективно, а иначе, что и следует адекватно изучать. Это и есть главная проблема. Специфика товарообмена в разных формах микромаркета нуждается в специальном исследовании.
Цены позволяют решать много проблем. В связи с этим политика трансфертного ценообразования бывает различной:

- используют рыночные цены;
- устанавливают цены на основе себестоимости и (или) нормативной прибыли;
- пользуются договорными ценами.

С помощью трансфертных цен возможно «перекачивать» прибыль к производителю или потребителю продукции. Установление низких трансфертных цен «сдвигает» прибыль в сторону получателя товаров.

Установление высоких трансфертных цен «сдвигает» прибыль в сторону производителя. В то же время трансфертные цены предполагают формирование основной прибыли на высшем уровне, который решает проблемы инвестирования для развития всего конгломерата. «В многонациональных корпорациях трансфертные цены – важное средство движения прибыли из страны в страну по политическим, таможенным или налоговым причинам» [15,с.187].

Микромаркет организуется на основе вертикального и горизонтального движения финансовых ресурсов, аллокации ресурсов. Это особенно проявляется в централизованном способе воспроизводства основных фондов – судьбе амортизации и дотации как способа их инвестирования в интересах единого целого.

Трансфертные цены могут быть и ниже себестоимости, то есть свидетельствовать о передаче части амортизации центру и т.д. В таком случае воспроизводство капитала фирмы предполагает дотационное финансирование инновационных мероприятий.

Проблема внутрифирменного хозяйственного расчета возникла в XX веке. Сейчас значение этого расчета растет в связи с пониманием необходимости внутрифирменного предпринимательства и организации микромаркета, технопарка. Естественно, что все это должно учитывать специфику разных отраслей и стран. В развитии этого типа рынка возможны не только прорывы вперед, но и откаты назад. Будущее научно-технического прогресса зависит во многом от оптимизации этих форм расчета или микромаркета. Их значение, несомненно, будет расти, что требует особого изучения этой практики и теоретического её обобщения. Для этого надо специально изучить организацию фирм и госсектора с тем, чтобы выявить их специфику и тенденции развития.

Внутрифирменный хозяйственный расчет свидетельствует о становлении планового рынка как более развитой формы рыночного сотрудничества.

При микромаркете прибыль перестает быть единственным мотивом, движущей силой, и начинают действовать иные мотивы. Центр создает систему мотивов для всех входящих в единый экономический комплекс, в том числе и плановые показатели. Например, премия – это не просто прибыль, а сознательно организованная прибыль для наемного работника. Тем самым прибыль перестает быть критерием оценки деятельности тех, кто действует на основе хозрасчета. В этих условиях возникает принцип демократического централизма.

Степень интеграции хозяйствования различна у картелей, синдикатов, концернов, конгломератов. В первом случае имеется только согласование тех или иных вопросов реализации товаров, а в синдикате орга-

низован совместный сбыт. В концерне происходит согласование вопросов производства, в конгломерате, холдинге – общих вопросов. И только на уровне трестов, акционерных предприятий имеется полная интеграция хозяйствования.

Интересен рост интеграции у инвестиционных фондов, которые не вмешиваются в деятельность компаний. Холдинговые компании вмешиваются в определенной мере, а материнские управляют подчиненными им предприятиями.



Все эти вопросы следует изучать на основе трансакционных издержек – расходов по обеспечению кооперирования общественного производства.

Внутрифирменная экономическая децентрализация – важный способ развития централизованного хозяйствования. Сохраняя единство - централизм фирмы, она внедряет принцип демократии в организационную структуру фирмы. Тем самым происходит становление нового принципа – «демократического централизма». И все это возможно только в меру соответствия прогресса всей экономики – роста значения экономической роли государства, становления централизованного хозяйства в масштабе страны и т.п. Такие «сдвиги» не могут быть быстрыми и без противоречий и т.п.

Отраслевой хозрасчет имеет специфику и требует его изучения, например, в сфере железнодорожного транспорта разных стран.

15.3. Госсекторный микромаркет

Госсектор – важнейший элемент современной экономики во всех странах мира. В связи с этим следует изучать процессы его функционирования, общее и особенное в разных странах, обобщать этот опыт всех стран. Рассмотрим эту проблему на примере хозрасчета в СССР – исторически первого опыта микромаркета.

Во время гражданской войны политика военного коммунизма базировалась на бюджетном расчете государственных предприятий. Это обычное дело для военных условий. Переход к НЭПу породил проблему коммерческого расчета. В то же время развитие государственного сектора экономики на основе централизованного управления предполагало утверждение некоторой специфики коммерческого расчета, его превращение (трансформацию) в хозяйственный расчет. В связи с этим возникло понятие – «хозяйственный расчет». Весь последующий период существования хозрасчета в государственном секторе экономики был историей поиска путей совмещения централизованного управления и самостоятельности предприятий. В конечном счете, эта проблема не бы-

ла решена. Причиной можно считать то, что экономическая наука не сумела достаточно полно и глубоко разобраться в самой сути хозрасчета на основе системной (теоретической) трактовки форм расчета, чтобы показать его специфику и найти оптимальные условия для решения этих проблем.

Практически была ясной недопустимость крайностей – превращение хозрасчета в бюджетный и коммерческий расчет. Бюджетный расчет исключал возможности для инициативы предприятий при поиске эффективности. Его применяли весьма ограниченно в производственной сфере, например в лесоразведении. В то же время ясно было и то, что коммерческий расчет приведет к необоснованной дифференциации предприятий ввиду противоречивости, сложности, незавершенности системы ценообразования в стране. Поэтому и пытались решить эту проблему, лавируя между двумя крайностями. Различные обстоятельства порождали необходимость увеличения значения централизма и уменьшения самостоятельности предприятий. В связи с этим в стране, чаще всего, проводилась политика командной или мобилизационной экономики. В этих условиях у предприятий не было особой заинтересованности в максимальном использовании НТП. Иначе, трудовым коллективам так и не дали права хозяйствования на условиях «внутреннего» предпринимательства. Неоднократные попытки создать условия для роста самостоятельности предприятий были дискредитированы.

Экономическая наука сосредоточила внимание на анализе принципов хозрасчета и достаточно содержательно их разъясняла: централизм, самостоятельность, заинтересованность, ответственность, контроль. Все эти принципы были актуальны, но фактически не осуществлены на практике. И если советский вариант их осуществления потерпел фиаско, то это не отрицает актуальности этой тенденции развития хозрасчета вообще.

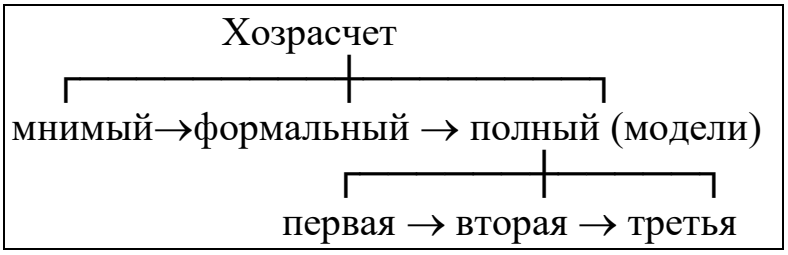
Хозрасчет прошел трудную историю и развивался скорее методом эмпирического поиска. Одновременно сосуществовали различные его формы, и не было системного их понимания. В целом, существовали разные по уровню развития системы хозрасчетных предприятий.

1. Хозрасчет обособленных предприятий, начиная с 1920-х годов. В таком случае предприятие в целом числилось на хозрасчете и управлялось министерством, которое было на бюджетном расчете. Противоречие между двумя этими типами расчета было существенным и часто мешало развитию полного хозрасчета: министерства не несли убытков от своей неадекватной деятельности, в результате которой страдали хозрасчетные предприятия.

2. Концентрация и централизация производства вела к созданию различного рода объединений, в которые включали предприятия. Тем самым происходило усложнение хозрасчетных отношений.

3. Внутрипроизводственные подразделения также переводились на хозрасчет. Иногда хозрасчет доходил до отдельных работников предприятия, провозглашалась система внутрипроизводственного хозрасчета.

4. Последними попытками развития хозрасчета был перевод министерств на хозяйственный расчет, то есть создание сквозной системы хозрасчетных отношений, начиная со сдельщика и кончая министром.



В целом, историю попыток утверждения хозяйственного расчета можно свести к следующим ступеням.

МНИМЫЙ хозрасчет был основой деятельности многих предприятий. Он не отличался от бюджетного расчета. В разных отраслях степень его мнимости была различной. Собственно к мнимому хозрасчету относились убыточные предприятия, которых было 10–20%. У них расходы были всегда больше доходов и постоянно покрывались за счет дотаций.

Предприятия не могли самостоятельно устанавливать цены на свои товары, а поэтому, порой, в разряде "убыточных" оказывались и высокоэффективные предприятия. Одновременно следует учитывать и то, что часть амортизации поступала в бюджет, а поэтому все предприятия без дотаций не могли осуществлять нормального воспроизводства. Кроме того, в госбюджет поступала значительная доля прибыли предприятий.

При оценке убыточности предприятий необходимо иметь в виду то, что и в развитых странах существуют убыточные предприятия внутри фирм, конгломератов. Так что само по себе существование убыточных предприятий и мнимого хозрасчета следует считать нормальным явлением современной экономики.

ФОРМАЛЬНЫЙ хозрасчет был основным. В таком случае предприятия получали прибыль и формально работали в условиях хозрасчета. Однако прибыль не принадлежала предприятиям и большую ее долю изымали в бюджет. А поэтому сама прибыль не могла заинтересовать предприятия в повышении эффективности хозяйствования. Поэтому предприятия часто утаивали свои резервы, не в полной мере были заинтересованы в использовании НТП и т.п. Ввиду того, что часть амортизации этих предприятий шла в госбюджет, они также не всегда могли

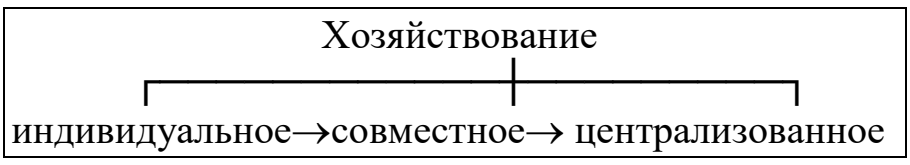
обеспечить нормального воспроизводства без дотаций или инвестиций из госбюджета.

ПОЛНЫЙ хозрасчет остался лозунгом, несмотря на то, что были разработаны его модели и проведены эксперименты по их внедрению. Чаще всего, полный хозрасчет воспринимался как коммерческий расчет. Многое зависело от менталитета руководителей предприятия. Многие предприятия фактически вели такой расчет на основе существовавших законов. В то же время экономическая наука не указала, где кончается хозяйственный и начинается коммерческий расчет. Попытки провозгласить лозунг «четырех С» - самоокупаемость, самофинансирование, самостоятельность, самоуправление – ничего не дали. Их осуществление означало бы превращение хозрасчета в коммерческий расчет, что недопустимо в рамках единого экономического комплекса, будь то конгломерат или госсектор. Противоречия принципов демократического централизма не были разрешены, но сегодня успешно решаются в развитых странах.

15.4.Централизованное хозяйствование

Проблемное объяснение микромаркета гипотетично за неимением лучшего. Решение этой проблемы ждет энтузиастов. Ответ на вопрос «что такое централизованное хозяйство» требует обобщения всех форм природопользования: естественного, хозяйственного, экономического, рыночного, индивидуального, коллективного, централизованного, внутрифирменного, внутригоссекторного, народнохозяйственного. Исходные формы природопользование показаны ранее в курсе. Здесь сосредоточим внимание на понятии централизованного природопользования.

Хозяйствование бывает не только индивидуальным и коллективным, но и централизованным. Оно существует и внутри фирм, и в странах, и даже в мире в целом. Оно прогрессирует вместе с ростом значения пострыночных отношений.



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ, единоличное предприятие – работает и хозяйствует один человек. В таком случае он вступает в рыночные отношения с другими предприятиями, то есть ведёт предпринимательский расчет.

Работник <==========> Работник

Рыночные отношения

СОВМЕСТНЫЕ, коллективные и т.п. предприятия. Они представляют единство труда и хозяйствования многих людей. Как и индивидуальные, эти предприятия вступают в рыночные отношения с другими пред-

приятиями. Одновременно у них возникают и внутренние отношения по поводу распределения продуктов труда между сотрудниками предприятия.



ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ предприятия представляют наиболее развитую форму. Помимо рыночных и распределительных возникают управленческие отношения предприятия с вышестоящими органами: правлениями корпораций, органами власти. И эти управленческие отношения оказываются главными по сравнению с другими отношениями на предприятиях.



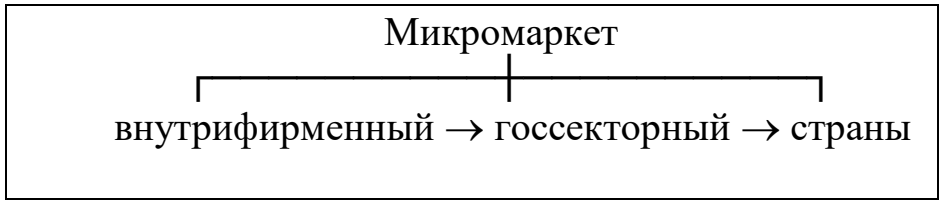
Распределительные отношения характеризуют взаимоотношения работников предприятия по поводу заработной платы и других доходов. Они детерминированы законами вещных прав. Рыночные отношения подвержены законам ценообразования рынка. Спецификой такого типа предприятия являются законы управления, то есть отношений предприятий и центра, в том числе органов власти. Поэтому их следует осмыслить конкретнее.

Функции центра многообразны и динамичны. Они вытекают из характера власти центра, его роли в экономике. Историческая тенденция централизации вела к росту центров в деятельности хозяйствующих субъектов. Это происходило на разных уровнях общественного прогресса. В древнем мире основой таких централизованных систем были натуральные, принудительные отношения. Так были организованы храмовые и дворцовые комплексы Древнего Египта, Вавилонии и другие. Они были основой рабовладения и феодализма. Становление рыночной экономики привело к разрушению ранее существовавших централизованных комплексов экономики. В последующем рыночная экономика порождала свои централизованные системы, которые доминируют на рынке – монополии (в широком смысле слова, то есть и дуополии, и олигополии), государственные сектора экономики. Естественно, что данный тип централизма не только отличается от предшествующих его форм, но и сохраняет с ними преемственность. Изменяются и возможности цен-

трализованного управления ввиду бурного развития средств коммуникации, информации, обработки сведений компьютерами и т.д.

Утверждение централизма зависит от множества обстоятельств его существования. Поиск оптимальной централизации не исключает ошибочных решений и необходимости «откатов» назад – некоторой излишней децентрализации. В СССР была чрезмерна экономическая централизация и поэтому вполне закономерно понижение её уровня, что не оправдывает разрушения централизма вообще.

Эмпирический, самый болезненный, поиск оптимума взаимного действия рыночных, распределительных и управленческих отношений предприятия позволяет выявить определенные законы существования централизованных систем в экономике. Изменение функций этих отношений в XX веке привело к осознанию проблемы внедрения рыночных отношений на предприятиях и на этой основе корректировке распределительных отношений. Вместо жестких административных распределительных отношений внутренние отношения теперь включают в большей



или меньшей мере рыночные отношения. Функции наёмных работников предприятий расширяются, и возникает внутрифирменное предпринимательство. Организационно всё это и проявляется в возникновении хозяйственного в отличие от других форм расчета.

Централизованное хозяйство предполагает становление системы управления, соответствующего микромаркета. Содержание УПРАВЛЕНЧЕСКИХ отношений требует специального изучения. Они сложны и многообразны. В них входят отношения учета, предвидения, регулирования и т.п. В целом, все это объяснялось принципом демократического централизма, который конкретизировался совокупностью принципов: централизм*, самостоятельность, прибыльность, заинтересованность, ответственность, контроль*. Между этими принципами на практике часто возникали противоречия.

Централизованные экономические комплексы существовали до превращения рынка в главный тип отношений людей. Они сохранялись в качестве важнейших элементов рынка и были образцами создания рыночных централизованных комплексов, например, государственных предприятий, скажем железнодорожных. Однако все это было, скорее, эмпирическим поиском вне «общего решения проблем», т. е. без создания теории.

Микромаркет советской экономики был директивным (административным), а микромаркет Европейского Союза и США все более становится системным. Эти страны достигают тех же целей системой косвенных и прямых методов воздействия. Все это надо изучать монографически.

При внутреннем рынке монополия превращается в «естественную», то есть она служит целому, не противоречит интересам целого.

Во многих развитых странах и их интеграционных комплексах типа США и Европейского Союза фактически действует внутренний рынок, который поддерживается разными методами, как политикой «свободной торговли» (в США), так и политикой протекционизма при относительной слабости внутреннего капитала. В связи с этим в странах фактически существует особый тип трансфертных цен, субсидированных цен как на сельскохозяйственную продукцию США, или повышенных цен на алкогольные напитки Финляндии и т.п. Последовательное развитие всех этих тенденций рынка в развитых рыночных странах ведет к созданию единого народнохозяйственного комплекса или «единой фабрики».

16.ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА (ЭРГ)

Вопросы

1. Либеральная идеология
2. Становление ЭРГ
3. Структура функций ЭРГ
4. Значение ЭРГ

16.1. Либеральная идеология
Либерализм ↔ дирижизм

Возникновение экономических школ сопровождалось осмыслением экономической роли государства.

В условиях феодализма главным фактором экономики была центральная власть. Монарх был собственником всех земель. Ими он платил тем, кто служит ему, наделяя их феодами (участок земли). Тем самым его «видимая рука» определяла функционирование сельского хозяйства, которая тогда была главной сферой экономики. В его интересах была защита торгового капитала. Меркантилизм исходил из необходимости выполнения государством протекционистской функции. Переход к капитализму изменил положение государя. Главным стала собственность не на землю, а на капитал, который принадлежал предпринимателям. Для их бизнеса важно невмешательство государства в их дела. Они были заинтересованы в государстве, которое должно было защищать их интересы. Но государство не должно вмешиваться в их деятельность. Эти идеи возникли в физиократии (принцип «Laissez fair, laissez passer»), но активизированы классической школой экономики. Либерализм ориентируется на «невидимую руку» А. Смита как главного регулятора рынка. Либеральная идеология защищает интересы предпринимателей от вмешательства государства.

Главная задача либерализма – не только избавиться от вмешательства власти в их дела, но и подчинить ее, поставить её себе под контроль, ограничив его экономические функции только тем, что не выгодно бизнесу. В целом, это стало нормой общества. С тех пор существует симбиоз видимой и невидимой рук рынка. Но обстоятельства требовали изменения соотнесений функций видимой и невидимой руки. Это стало объектом экономической науки.

Эгоистические интересы предпринимателей ведут к самоубийству такого образа жизни. Для сохранения господствующего строя необходима пропорциональность частных интересов бизнеса и общих интересов страны. Государство обеспечивает общие интересы как условие сохранения капитализма.

А Смит назвал ЭРГ метафорой «ночной сторож». Сисмонди и другие исследователи исходили из этого. Особенно отстаивали такой подход институционалисты. Важным этапом стало кейнсианство, признавшее нормой необходимость государственного регулирования экономики и руководство определенными ее сферами. Тем самым был сформулирован принцип государственного регулирования рынка. Его развитием стал принцип **дирижизма**. На его формирование оказал воздействие советский опыт управления экономикой.

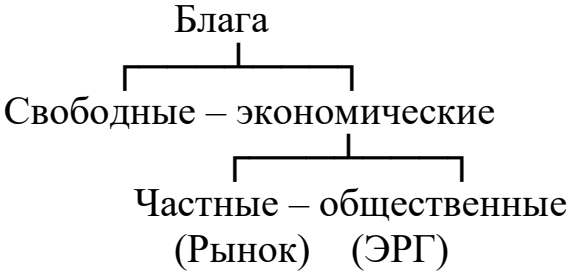
Успехи социализации России XX века породили в мировой экономической науке мысли о том, что ЭРГ должна расти. Эти веяния широко распространились в мире после второй мировой войны, особенно во Франции, и стали основанием для появления принципа (идеологии) дирижизма (Ф. Перру). Дирижизм предполагает прямые административные методы вмешательства в экономику, государственное предпринимательство и госсектор вообще, прямое финансирование экономики, индикативное планирование и т.п. Идеология дирижизма ускорила процессы **огосударствления** экономики. В последующем идеология монетаризма выступила против кейнсианства и дирижизма, но не изменила общей тенденции роста ЭРГ. В целом, не возможен абсолютный либерализм и дирижизм. Проблема определения доли каждого из них в конкретных условиях страны.

16.2. Становление ЭРГ

При объяснении ЭРГ его сводят к регулированию. На самом же деле многообразны способы воздействия государства на экономику. Теория предполагает системное объяснение всех форм воздействия государства на экономику. Но теория всегда относительна.

Хозяйство – единство вертикальных и горизонтальных отношений. Им соответствует два типа отношений, образно называемых «видимой» и «невидимой» рукой. Обычно анализируют только законы рынка («невидимую руку») и игнорируют в целом объяснение видимой руки – ЭРГ. Иногда ограничиваются объяснением некоторых ее аспектов. В противоположность такому подходу необходимо уделить адекватное внимание ЭРГ. Для этого необходимы специальные исследования ЭРГ в разных странах и теоретическое обобщение этого аспекта хозяйствования. Это было объектом моих исследований, начиная с дипломной работы в МГУ в 1963 «Экономическая роль государства в независимом Марокко». Издал в 2012 году книгу «Централизованное хозяйство. Общая теория управления экономикой» [32]. ЭРГ может быть осмыслена на основе единства объяснения ФТХ, ЦХ и экономикс. Здесь дано краткое (лапидарное) объяснение ЭРГ.

Жизнь общества базируется на трех формах благ: свободных, частных и общественных.



С древних времен существовали общественные блага, которые были объектом деятельности государственных структур. На основе роста значения общественных благ возник новый тип рынка. Рынок общественных благ организуется государством и другими общественными организациями, в том числе, разного рода фондами, профсоюзами. В связи с этим необходимо особо остановится на ЭРГ, тенденции огосударствления экономики, рынке общественных благ, общественных фондах потребления (трансферты).

Первоначально государственные власти и предприниматели могли не соприкасаться друг с другом – каждый из них был сам по себе. Кардинально положение изменилось во второй половине XX века. В то же время новые экономические отношения возникли не внезапно, а были закономерным этапом исторического развития государства и возрастания его экономической роли.

ЭРГ определилась уже в древности. Ее значение постоянно росло, достигнув максимума в XX веке. Особенно ускорились эти процессы в эпоху капитализма. «... Вместе с централизацией капитала растет власть центрального правительства ...» [2,Т.46,Ч.1, с.5]. Развитие корпораций “в известных сферах ... ведет к установлению монополий и поэтому требует государственного вмешательства” [2,Т.25, Ч.1, с. 481-482].



Сущность государства, закономерности и формы его развития рассматривают политология, юриспруденция, история государства и права. Они недостаточно показывают ЭРГ.

В античное время Платон рассмотрел многие вопросы политики, государственного устройства, его формы. Весьма важно то, что возникновение государства уже тогда рассматривалось как средство для развития

потребностей людей. Потребности людей создают государство как условие совместного проживания. Многое по этому вопросу написал Аристотель и другие последующие мыслители: в новое время – Гоббс, Локк, Бэкон, а в эпоху возрождения – Макиавелли.

Ф. Энгельс в работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства» теоретически показал возрастающую роль государства в общественной жизни, в том числе и в экономике. Д.М. Кейнс признавал необходимым создание централизованного контроля в вопросах, которые ранее были предоставлены частной инициативе [см.: 16,с.452].

В настоящее время все говорят о государстве, в том числе о его роли в экономике. В учебных пособиях очень часто анализ ЭРГ сводится к её критике. Тем не менее, практика участия государства в экономической жизни растет, что не отрицает откатов назад в определенные исторические периоды общества.

Доминировать → главенствовать → властвовать
(биология) (общество) (государство)

Сообщества животных и людей организуются по определенным законам. Совместный образ жизни вообще, стаи, стада присущи многим животным, особенно «общественным» (муравьи, пчелы). Нечто аналогичное было и у предков людей. Сегодня оно состоит в детерминации общественной жизни на основе нравственных принципов, то есть способности многих людей руководствоваться установками совести, сострадания, стыда и т.п. Эта душевность возникает стихийно, подсознательно, инстинктивно. Коммерциализация убивает этот исходный регулятор общественной жизни. На этой основе возникло собственно человеческое общество, первоначально в форме родоплеменной организации. Такая организация общества базируется на возникающих нравах, морали, праве. По мере общественного прогресса, обобществления, разделения труда и т.п. появилась частная собственность и государство. Государство –третья ступень развития общежития людей, основанная на законах.

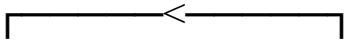
В развитых формах жизни возникают различные регулятивы общения, поведения членов сообществ. Возникая стихийно, эти нормы становятся базой совместной жизни. У людей они стали нравами.

Общечеловеческие нормы – совесть, сочувствие, стыд, честь и т.п. возникают стихийно и передаются подсознательно. Не все люди перенимают их, и они имеют разное значение в сообществах людей. Обычно теология акцентирует эти регулятивы общественной жизни. Без них общество не может существовать. На их основе возникают различные права людей – обычаи, традиции. Органы местного самоуправления поддерживают их как основу своего существования. И государственная



власть устанавливает некоторые права, которые, фактически, не являются законами (распоряжения, указы). Политической основой современного общества служат законы государства.

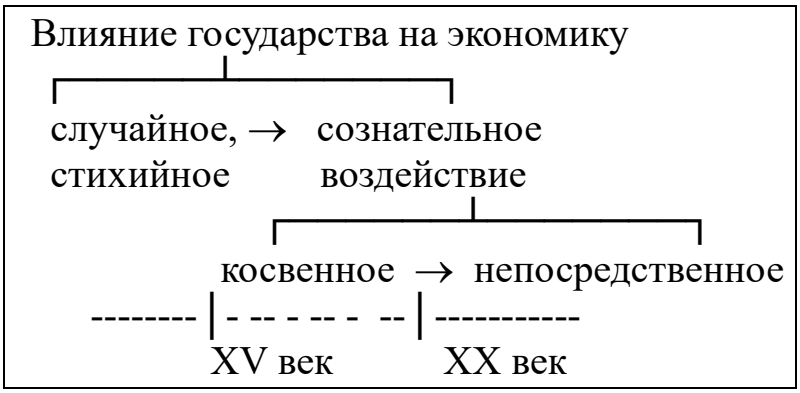
Обобществление труда стало основой развития политики – возникновения государственной власти как важнейшего элемента общественного устройства. Особенно ускоряет этот процесс централизация капитала и монополизация экономики. Политическая власть обособлялась в качестве важнейшей силы общественного развития, обратно воздействовавшей на экономические процессы.



ЭКОНОМИКА → ГОСУДАРСТВО



Давно осмыслены основные направления этого воздействия: «Обратное действие государственной власти на экономическое развитие может быть трояко рода. Она может действовать в том же направлении – тогда развитие идет быстрее; она может действовать против экономического развития – тогда она терпит крах через известный промежуток времени; или она может ставить экономическому развитию в определенных направлениях преграды и толкать его в других направлениях. Этот случай сводится, в конце концов, к одному из предыдущих. Однако ясно, что во втором и третьем случаях политическая власть может причинить экономическому развитию величайший вред и может вызвать растрату сил и материала в массовом количестве» [2,Т.37,с.417]. Мировая практика XX века дает богатый исторический материал для иллюстрации экономической роли государства в обществе. За XX век доля государств в объеме мирового производства выросла с 8 до 48%. Вся политическая власть служит, в конечном счете, труду, производству, экономике, но различно.

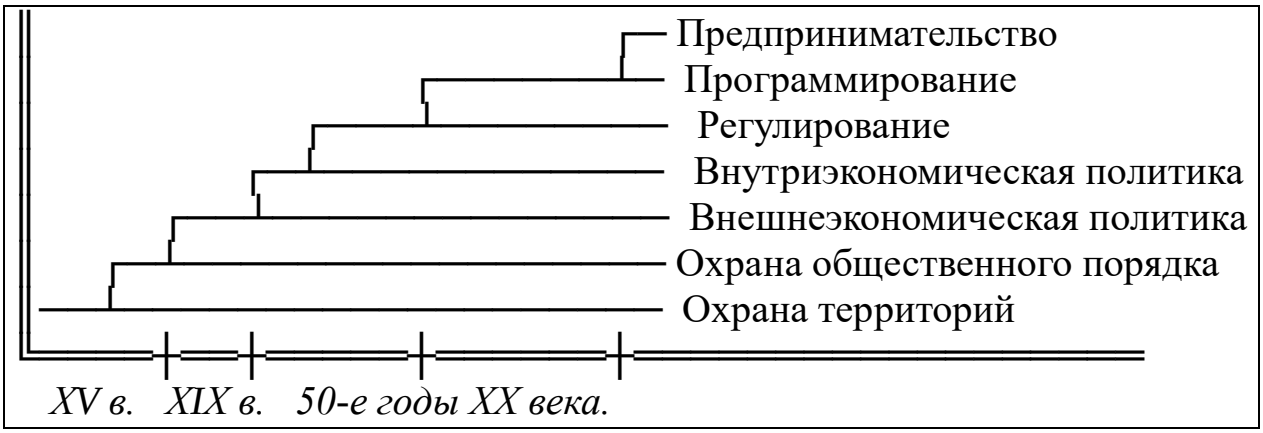


Государство всегда выполняло много функций в общественном развитии, в том числе и экономические. При этом со временем возрастало значение экономических функций государства. Огосударствление экономики существует в разных формах, отражающих разные стадии этого процесса.

В целом, развитие хозяйства шло от натуральной к рыночной, а затем капиталистической, монополистической экономике, что закономерно усиливало огосударствление экономики. Огосударствление экономики принимает различные формы, в том числе государственного предпринимательства, капитализма. Развитие «... шло вперед от капитализма к империализму, от монополии к огосударствлению» [3,Т.31,с.355].



Экономическая роль государства представляет систему различных функций государства в экономике. Главные функции государства в экономике можно представить следующим образом.

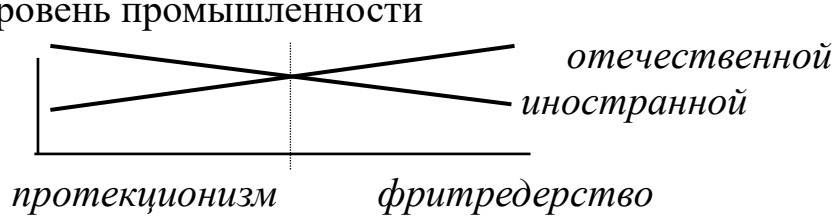


Охрана территорий – важнейшего ресурса экономической жизни – является исходной и базовой экономической функцией государства. Природопользование – необходимое условие жизни на земле. «Борьба за жизнь» предполагает отстаивание своей территории живыми существами. Это имеет место в жизни животных, птиц. Этот факт признают практически все биологи. «... Все виды живых существ защищают свою территорию. Медведи дерут когти о деревья, давая тем самым знать другим медведям, что они заходят на чужую территорию. Птицы летают вокруг

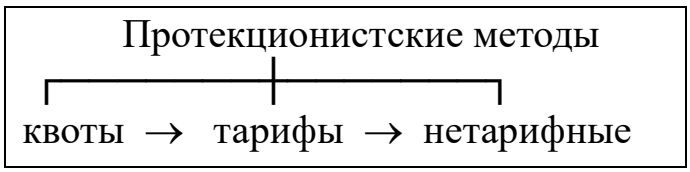
мест своего гнездования и оповещают своим пением, что место занято. Собаки помечают свои территории мочой, и все другие виды ведут себя точно так же. Только люди отмечают свои территории кровью представителей своего собственного вида» [17,с.48]. Люди вынуждены отстаивать свое право на территорию. Родоплеменная организация общества внесла существенный вклад в выполнение этой функции. Поэтому защита территории возникает до появления государства и оказывается его базовой функцией на всех этапах общественного развития. Она проявляется в установлении границ, их охране, существовании армий. Экономикс признает эту истину в качестве общественных благ.

Обеспечение общественного порядка возникло вместе с государством. Оно является, видимо, первой специфической функцией государства. На эту функцию указывал Адам Смит, называя государство «ночным сторожем». Особенно важное значение данная функция имеет в условиях отчуждения средств производства от непосредственных производителей и возникновения имущественной дифференциации. Государство обеспечивает стабильность, регламентацию различных аспектов жизни, например, чередование труда и отдыха в течение недели и другие. Для выполнения этой функции государство создает специальный аппарат принуждения (милицию, полицию, тюрьмы и т.п.). Эту истину также признает экономикс в качестве общественного блага.

Активная внешнеэкономическая политика. Ее можно считать первой функцией буржуазного государства. Власти начинают содействовать предпринимателям своей страны в отношениях с другими странами. Защита отечественных предприятий зависит от уровня развития их технологической базы в сопоставлении с иностранными.



Защита осуществляется двумя методами внешнеэкономической политики: фритредерство («свободная торговля») и протекционизм. Первая предполагает невмешательство государства в деятельность коммерсантов. Фритредерство в качестве государственной политики проводится в том случае, если индустрия государства заведомо сильнее конкурентов. Она нигде длительное время не проводилась. Обычно государства проводят политику защиты национальных интересов – протекционизма. «Система свободной торговли тем рациональнее для данной страны, чем законченнее в ней развитие разработки всех и всяких видов промышленности» [18, с.592].



Государство защищает своих предпринимателей от дельцов иных государств различными методами:

- высокие таможенные пошлины;
- количественные ограничения импорта, установление квот;
- валютные запреты, валютный контроль;
- субсидии за экспорт, налоговые льготы и другие;
- нетарифные барьеры (из них особо большое значение имеет административная борьба с "демпингом" иностранных государств, что требует специального анализа).



Сильные государства осуществляют политику экспансии – расширения зоны господства своих капиталистов, завоевывая для них рынки. Во второй половине XX века началась экономическая интеграция – объединение государств разных стран с целью защиты своих интересов. В связи с этим они организуют бойкот – отказ от купли товаров конкурентов, эмбарго – отказ от экономических отношений с конкурентами, блокаду – изоляцию своих конкурентов с тем, чтобы разрушить их экономику, дезорганизовать ее (не только сами не торгуют, но и препятствуют торговле других стран с конкурентами).

Активная внутренняя экономическая политика стала важнейшей функцией государства в XVIII веке. Первоначально правительства проводили фискальную политику, что обеспечивало доходами государство. Затем они перешли к активной финансовой, кредитной, налоговой, денежной (монетаристской) политике и т.д. Фискальная политика теперь не ограничивается только обеспечением поступлений доходов в казну, но включает и содействие предпринимателям, капиталистам, коммерсантам, банкирам и т.п. в их деле. В связи с этим государство все более перераспределяет национальное богатство, национальный доход через бюджет. Постоянно растет доля государственного бюджета в процессе распределения и перераспределения национального дохода. В развитых странах государственный бюджет составляет от 25 до 55% национального дохода. В России он меньше. Растет значение трансфертных платежей и т.п.

Денежная политика состоит в определении порядка функционирования денежных знаков, ценных бумаг. Фискальная политика выполняет функцию сбора в государственный бюджет финансовых средств и установления порядка их использования. Выделяют также налоговую политику как элемент фискальной политики. В США налогами изымают

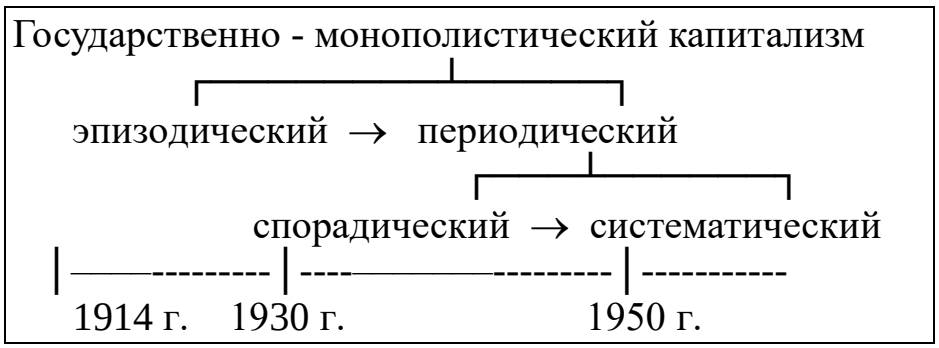
1/3 доходов американцев. Кредитная политика обеспечивает функционирование кредитных отношений в стране. Каждая из них проводится специальными государственными органами («институтами») посредством системы принципов, мероприятий. Налоговая политика предполагает установление многих платежей государству.

Важным орудием этой политики является установление различного рода нормативов планомерной организованности экономической жизни. Государство устанавливает нормативы налогов, амортизации и т.п.

Названные функции государства традиционны. На их основе в XX веке возник государственно-монополистический капитализм (ГМК) в качестве высшей формы огосударствления экономики. В связи с этим выделяют следующие стадии в развитии капитализма:



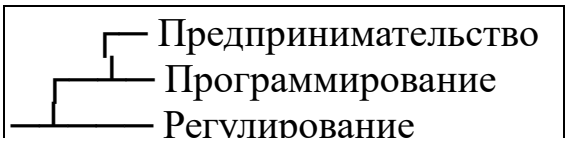
ГМК является динамичным, многообразным, сложным, противоречивым явлением. Он закономерно возник на определенном этапе исторического развития и постоянно развивается. Особенно ускоряет его монополизация экономики. Развитие капитализма «ведет к установлению монополии и поэтому требует государственного вмешательства» [2,Т.25, Ч.1, с.481-482]. Для понимания современных проявлений этого процесса необходимо познание всей истории государства, что доступно изложено Ф. Энгельсом в произведении «Происхождение семьи, частной собственности и государства» и в других работах. Специфику огосударствления экономики в XX веке покажем схемой.



Начальным этапом вмешательства государства в экономику является домонополистический период развития капитализма. В тот период в отдельных странах эпизодически происходило вовлечение властей в экономическую деятельность. Так, в России государство создавало железнодорожный транс-

порт в XIX веке. Особенно возросло такое значение власти во время Первой мировой войны. Тогда государства активно вмешивались в воспроизводственные процессы, размещали военные заказы, перераспределяли дефицитное сырье, контролировали цены, заработную плату, запрещали забастовки и проводили другие мероприятия экономической политики. И все это происходило в связи с тем, что обстоятельства заставляли правительства вмешиваться в экономику. Новая ступень связана с Великой депрессией после 1929 г. Возникает кейнсианство как новая идеология развития экономики, ориентирующаяся на постоянное вмешательство государства в экономику. Депрессия показала неспособность автоматического саморегулирования капиталистического рынка. На основе трудов Кейнса президент США Рузвельт проводил соответствующую политику развития страны. В послевоенный период эта функция государства стала нормой во всех странах мира, возникла империалистическая интеграция стран для совместного спасения капитализма.

Обострение противоречий рынка, обнаружившихся к концу XX века, несоответствие рынка (в западной науке их называют «фиаско рынка») социальным потребностям современного общества породили современные формы ЭРГ. В целом, основные формы вмешательства государства в экономику представлены схемой.



Государственное регулирование экономики представляет идеологию, политику и практические меры правительств всех стран мира. Его основой является научное предвидение тенденций развития экономики и воздействие на неё обособленными косвенными методами:

РЕГУЛИРОВАНИЕ = ПРОГНОЗЫ + ОТДЕЛЬНЫЕ КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ

Разрабатывая прогнозы развития страны, государственные органы предвидят будущие процессы и с помощью различных экономических методов воздействуют на них для достижения поставленных целей. Снижение налогов на прибыль, дифференциация налоговых ставок по стране, ускоренная амортизация основного капитала, государственные закупки товаров (для армии и органов управления), регулирование условий труда и заработной платы, денежно-кредитная политика и т.п. – содержание методов воздействия государства на рыночную экономику.

Государственное программирование экономики представляет собой более развитую практику воздействия властей на рыночную конъюнктуру. Эта политика широко распространена в развивающихся и развитых странах. Ее нет в США. Для ее проведения составляют программы (планы) национального развития. Проведение последних в жизнь

предполагает использование системы методов воздействия государства на экономику.

ПРОГРАММИРОВАНИЕ = ПРОГРАММЫ + СИСТЕМА МЕТОДОВ

Государственное программирование экономики называют также «индикативным планированием». Для проведения этой политики создают специальные государственные органы.

Государственное предпринимательство. Государство было в какой-то мере предпринимателем и ранее. В древнем мире, в средневековье во многих развитых тогда странах государство участвовало в той или иной мере в организации производства. Особенно существенно это было в восточных странах, в том числе в России. Казенные мануфактуры, фабрики действовали часто в сфере производства вооружений.

Государственное предпринимательство представляет новый способ вмешательства властей в капиталистический рынок: государство начинает заниматься предпринимательством. На этой основе возник государственный сектор экономики или государственный капитализм. Исходным для этого является возникновение соответствующей инфраструктуры – специальных организаций, методов воздействия и т.п.

Государственная собственность возникает различными методами:

- национализация частной собственности принудительно или добровольно;
- скупка акций частных предприятий как способ их кредитования, спасения от банкротства (санация);
- строительство новых предприятий за счет госбюджета. Государство строит новые предприятия – капиталоемкие, малорентабельные, обычно в сфере инфраструктуры: энергетика, транспорт, связь, научно-исследовательские предприятия.

Государства становятся крупными собственниками. В 80-е годы XX века государству принадлежали: 10% основных фондов США; 20-30% – Германии, Канады, Японии; 30-45% – Великобритании, Франции. На этой основе растет доля государственного сектора экономики. В США она составляет 1-2%, в Великобритании, Франции, Германии – 10-15%, Италии, Австрии – 20-25%. Приходится учитывать разноголосицу статистических данных по этим вопросам. Например, Д.Н. Хайман пишет о том, что в США на долю правительства приходится от 30 до 50% всей экономической деятельности.

В государственном секторе США занято 20% наемных работников. 20% всех товаров и услуг США покупает государство для обеспечения потребления общественных благ. В США 90% детей посещают государственные школы, 40% затрат на медицинское обслуживание оплачи-

вают из бюджета, 10% населения получает питание или субсидии на питание от государства.

Если рассматривать отдельные сектора экономики, то доля государственного сектора колеблется существенно по странам от 0 до 100%. В США 20% выработки электроэнергии происходит на государственных предприятиях, на долю государственного сектора приходится 12% общего объема производства. Многие предприятия инфраструктуры принадлежат государству в большинстве стран мира. Эта статистика динамична в силу процессов национализации и денационализации, а поэтому ее специально следует рассматривать на основе последних статистических данных. Несомненно, что происходит постоянный рост государственного капитализма, несмотря на процессы денационализации, приватизации. Например, в США доля государственного рынка в национальном доходе постоянно растет.

Развитие государственного предпринимательства ведет к образованию государственного сектора экономики и превращению ее в единство различных укладов – смешанную экономику. Происходит постоянный рост доли государственных расходов в общем объеме ВВП развитых стран. В 1960-е годы средняя доля таких расходов по всей группе наиболее развитых западных стран составляла около 28%, а в начале 80-х она уже приближается к 43%. Доля государственных расходов в ВВП возросла с 1913 по 1990-е годы в: США – с 6.5% до 36%, Великобритании с 10% до 44%, Франции – с 12% до 51.4%, Германии – с 10% до 43.7% [см.195, см. также 191]. За XX век доля государственных средств в объеме мирового производства выросла с 8 до 48%. В США она достигает 35%, а у нас 15% ВВП.

Доля государственных расходов в ВВП, %

	1960	1980	1990	1996
Австрия	35.7	48.1	48.6	51.7
Бельгия	30.3	58.6	54.8	54.3
Великобритания	32.2	43.0	39.9	41.9
Германия	32.4	47.9	45.1	49.0
Испания	18.8	32.2	42.0	43.3
Канада	28.6	38.8	46.0	44.7
США	27.0	31.8	33.3	33.3
Франция	34.6	46.1	49.8	54.5

В настоящее время во всех странах экономика является смешанной. Различается она по структуре - значимости тех или иных укладов в определенный момент времени.

Возникновение ГМК, смешанной экономики во всех странах мира свидетельствует о многих явлениях. Капитализм ищет резервы своего

спасения за счет вмешательства государства в экономику. Финансисты все более используют государство для достижения своих целей. В результате происходит дальнейший скачок в обобществлении экономики, растет планомерное сотрудничество, обостряются противоречия.

«... Государственно–монополистический капитализм при действительно революционно-демократическом государстве неминуемо, неизбежно означает шаг к социализму. ... Ибо социализм есть не что иное, как ближайший шаг вперед от государственно-капиталистической монополии. ... Государственно-монополистический капитализм есть полнейшая материальная подготовка социализма ...» [3, Т.43, с.213].

ГМК ускорило социализацию экономики, породив в XX веке новую форму рынка – микромаркет. В то же время не всякое вмешательство государства в экономику рационально, эффективно. Как и в любых формах сознательной деятельности, существуют ошибки, которые затем жизнь исправляет. В связи с ростом огосударствления все большее значение приобретают и процессы приватизации, денационализации, разгосударствления экономики.

НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ↔ ПРИВАТИЗАЦИЯ

Приватизация не ослабляет экономическую роль государства, а только корректирует ее с достигнутым уровнем обобществления экономики. Сдерживая огосударствление экономики, она помогает исключать нерациональные формы этого процесса.

Проблемой третьего тысячелетия можно считать подрыв глобализацией ЭРГ слаборазвитых стран.

В микроэкономике рассматривают ЭРГ. В частности, в теме о внешних эффектах показывают фиаско рынка как основание ЭРГ. Одновременно показывают и фиаско государства – его ограниченности как видимой руки рынка (бюрократизация, рост расходов на государство, коррупцию и т.п.). В макроэкономике объясняют формы экономической политики государства.

17. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА

Термин «социализация» используют для названия процессов в педагогике и экономике:

а) очеловечивания людей, воспитания личностей

б) становление экономики в интересах народа.

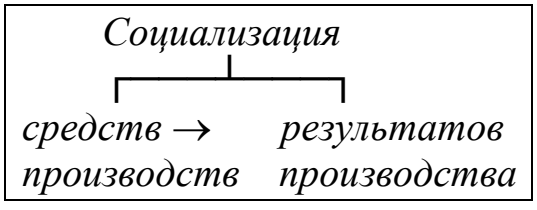
Здесь рассматриваем социализацию как экономическое явление [см. 34].

Категорию «социализация экономики» активно использовали в конце XIX века. О ней писал Ф.Г. Гиддингс в 1887 г, Каутский в 1903 году, И.И. Мечников [см.: 19, с. 201]. Историю этого понятия показал В. Чернов (1873 -1952 гг.) в работе «Конструктивный социализм» (глава XII. Что такое социализация?) [см.: 20].

Закон тенденции нормы прибыли к понижению, изученный многими экономистами XIX века, вел к осмыслению судьбы капитала. В связи с этим исследователи обратились к проблеме социализации. Ее сутью считают преодоление отчуждения как главного основания рынка. Ее содержание – закономерный процесс самоотрицания буржуазной экономики. Ее называли «шагами к социализму» [см.: 3,Т.34,с.113] или «мирной эволюцией капитализма к новому строю» [см.: 3,Т.44,с.407]. «... Капиталистический способ производства уничтожает частную собственность и частный труд, хотя уничтожает в противоречивых формах» [см.: 2,Т.25, Ч.1, с. 292].

Содержание социализации видят в разных процессах: отрицание прибыли как главного мотива деятельности; развитие человека как личности, его качеств и условий жизни; рост новых явлений и тенденций в развитии общества, отрицающих капитализм.

Тенденция к социализации средств производства была основой гипотезы о социалистическом обществе: «Если справедлива та мысль, что настоящее беременно будущим, то научное изучение настоящего должно дать нам возможность предвидеть некоторые явления – в интересующем нас случае: социализацию средств производства – будущего не на основании каких-нибудь таинственных пророчеств или каких-нибудь произвольных и отвлеченных рассуждений, а именно, на основании «опыта», на основании знаний, накопленных наукой» [21,Т.3,с.33].



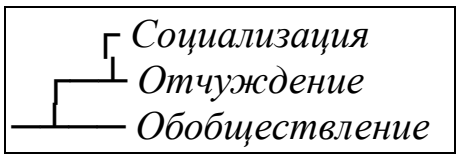
Процессы реальной социализации в XX веке оттеснили из общественного сознания эту категорию. В конце XX века она вновь «всплыла» в общественном сознании. О ней писали многие ис-

следователи. Её называют «универсальной общемировой тенденцией» (или законом), который все более определяет всеобщий мировой порядок.

Д.М. Кейнс ориентировался на социализацию экономической жизни, в том числе инвестиций, которые воспринимались им как путь к государственному социализму [16,с.453-454]. При этом он предполагал постепенный переход: «Кроме того, необходимые меры социализации можно вводить постепенно, не ломая установившихся традиций общества». Много внимания уделил ей Й. Шумпетер. Он называл ее «объективной исторической тенденцией движения к социализму» [22. с.401].

Социализация результатов производства – основа идеологии социально ориентированного рынка, которую проводят ряд развитых государств Западной Европы.

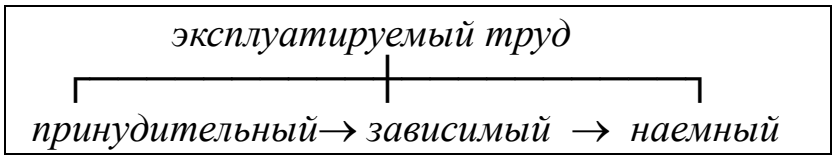
Исследователи все чаще обращаются к процессам социализации, показывая их значение в экономическом развитии. Многие из них признают социализацию общекультурной, исторической тенденцией, закономерностью общественного развития. В то же время пока нет теории социализации экономического строя.



Историческое развитие рыночной экономики состоит во взаимодействии трех главных ее тенденций: обобществления, отчуждения и социализации.

ОБОБЩЕСТВЛЕНИЕ – исторически первая и фундаментальная тенденция, закон развития природопользования обществом. “Обобществление труда капиталистическим производством состоит совсем не в том, что люди работают в одном помещении (это только частичка процесса), а в том, что концентрация капиталов сопровождается специализацией общественного труда, уменьшением числа капиталистов в каждой отрасли промышленности и увеличением числа особых отраслей промышленности; в том, что многие раздробленные процессы производства сливаются в один общественный процесс производства” [3,Т.1,с.177]. Оно состоит в объединении, укрупнении, интеграции элементов экономики в качестве единого целого, созданного обществом для выживания. На современном этапе обобществление ведет к созданию плановой экономики. Обобществление породило рынок, который стал ускорителем обобществления посредством отчуждения.

ОТЧУЖДЕНИЕ – закономерный результат прогресса обобществления. Оно состоит в обособлении (отделении) работников от средств производства, продуктов труда, управления производством, в возникновении на этой основе различных форм имущественного неравенства и эксплуатации человека человеком (отчуждение рабочей силы).



В современном обществе сосуществуют принудительный труд, зависимый труд феодальных крестьян и арендаторов, наемный труд, идущий с древности и давно ставший главной формой труда. Пролетаризация населения достигает 90% рабочей силы развитых стран. Наемные работники все более превращаются в исполнителей чужой воли в процессе общественного производства. На этой основе обостряется основное противоречие между производителями и всеми представителями угнетателей, между общественным характером производства и частной формой присвоения его результатов. Отчуждение все более становится главным препятствием на пути общественного прогресса, обобществления труда, в развитии экономики. На этой основе уже давно возникает его противоположность, которая все более набирает силу:

ОТЧУЖДЕНИЕ ↔ СОЦИАЛИЗАЦИЯ.

СОЦИАЛИЗАЦИЯ – последняя по времени возникновения историческая тенденция развития рыночной экономики. Она представляет обратный по сравнению с отчуждением процесс развития экономики, состоит в эволюционном преодолении черт отчуждения, эксплуатации труда, ведет к возникновению освобожденного от эксплуатации труда. Она возникла на основе сохраняющихся с древности экономических явлений и широко распространилась в XX в.

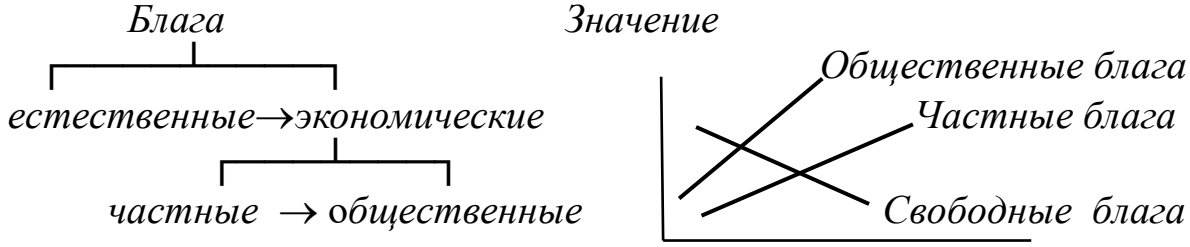
Исследователи выделяют формальные и реальные процессы социализации. Социализация трактуется в качестве «упразднения капиталистического способа производства в пределах самого капиталистического способа производства» [2,Т.25,Ч.1,с.482]. «Отрицание капиталистического производства производится им самим с необходимостью естественного процесса» [2.Т.20,с.137]. Социализация представляет проявление конвергенции социально-экономических формаций, интеграционные процессы в мировой экономике.

Содержание социализации экономики охватывает многие процессы, из которых обычно отмечают следующие:

- выравнивание доходов, исключение крайностей;
- привлечение работников к управлению их трудом, социальное партнерство;
- изменение отношения к собственности;
- преодоление наёмного характера труда; развитие социальной защищенности работников (не каждый сам по себе, а один за всех и все за одного);

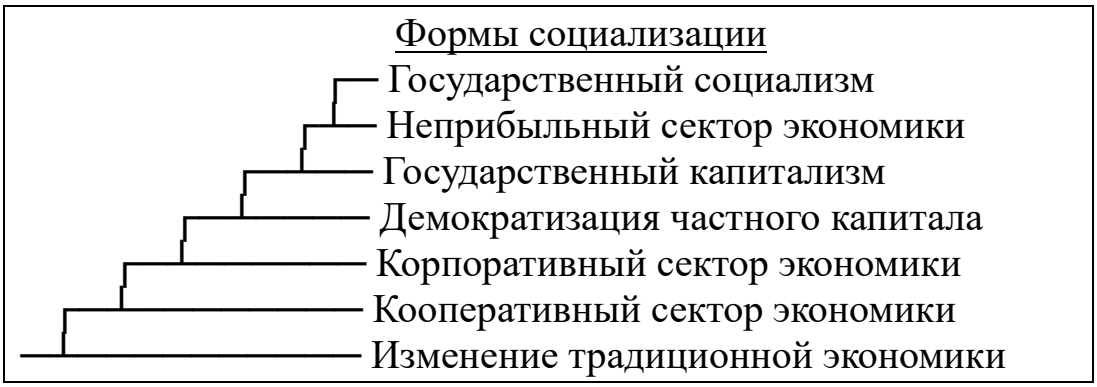
- рост многообразия форм собственности, сокращение удельного веса частной и капиталистической собственности;
- рост доли госбюджета в распределении ВВП.

Процессы социализации - фундаментальные законы экономики. Пока нет возможности системной (теоретической) их трактовки. В то же время все главные исторические тенденции развития современного общества указывают на процессы социализации. Например, растет доля таких благ, которые потребляются совместно обществом, и снижается значение естественных (свободных) благ.



Значение свободных благ сокращается. Основной формой благ стали частные товары. В то же время растет доля общественных благ, которые могут потребляться только совместно. В США 10% продукции является некоммерческой. Фактически это уже в той или иной мере непосредственно-общественное производство. Когда образование, наука, здравоохранение и другие сферы экономики обеспечивают государственные учреждения, то имеет место новое КАЧЕСТВО в экономическом развитии. Достигнутое огосударствление экономики США легче всего оценить с точки зрения его критики с целью приватизации. Конечно, конкретно-экономический анализ социализации, например, в США, предполагает изучение многих ее форм, в т.ч. социальную ориентацию экономики, деятельность госсектора, функцию некоммерческого сектора экономики, роль коммун в жизни страны и т.п. Общая оценка социализации США банальна для тех, кто имеет возможность о ней судить адекватно: «Чем крупнее компания США, тем больше в ней социализма».

Общеизвестны оценки монополий с этой точки зрения. «Монополия, вырастающая из капитализма, есть уже умирание капитализма, начало перехода его в социализм» [3,Т.30,с.165]. Особенно отмечалась роль банков: банки – «это уже девять десятых социалистического аппарата. Это ... нечто вроде скелета социалистического общества» [3,Т.34,с.307]. «... Кредитная система послужит мощным рычагом во время перехода от капиталистического способа производства к способу производства ассоциированного труда ...» [2,Т.25,Ч.2,с.157].



Сектор традиционной экономики. Сохраняющаяся с древности традиционная экономика имеет в целом коммунальный (общинный) характер. Она основана на традиционных отношениях альтруизма, самообеспечения, широко распространена в современном мире и охватывает 60% населения земли, прежде всего в развивающихся странах. Экономической основой жизни таких людей является самозанятость, в том числе ремесленничество. При определенных условиях она может принять новое значение. Такая возможность вытекает не из нее самой по себе, а в результате ее симбиоза с современными укладами экономики. Конкретность трактовки этого вопроса требует обособленной оценки процессов в различных сегментах современного сектора экономики. Особенно следует рассмотреть значение предпринимательства, в том числе индивидуальной трудовой деятельности или простого товарного производства. Скажем, в США имеется 10 млн. индивидуальных предприятий. Сохранение в будущем самозанятости не вызывает сомнений, а поэтому этот факт надо учесть и с точки зрения социализации.

К**ооперативный сектор экономики**. С древних времен существовали многие формы сотрудничества непосредственных производителей. Можно назвать следующие основные их формы:



ПОМОЧИ – древняя форма взаимопомощи людей, проживающих в определенном месте (помощь {единовременная} → помочи {систематические}). Эта помощь оказывается необходимой в связи с проведением крупных работ, которые нельзя быстро сделать одному человеку. В результате обращаются с просьбой ко всем желающим. Выбирают определенное время и готовятся к этим работам: запасают материалы, инструменты и т.п. В назначенное время, часто по выходным дням, приходят желающие, выполняют работу за угощение. При этом участие в помочи ведет к тому, что и данному человеку помогут таким образом при необходимости. В таком слу-

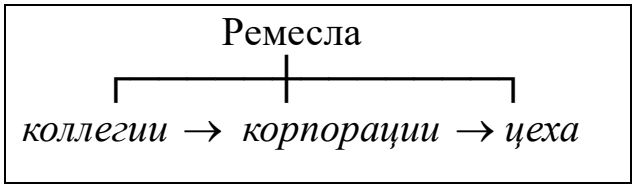
чае имеет место свободный труд свободных людей, объединенных для выполнения определенной работы. И это выгодно, прежде всего, тому, кому помогают. Но в то же время это выгодно и тем, кто участвует в помочах. И выгода последних не сводится только к угощению, а к долгу других также помогать данному человеку при возникновении у него потребности в привлечении других людей к помощи. Это отсроченная часть выгоды участников помочей. Помочи существуют у всех народов. Они также импортированы и в США. «В Америке иногда соседствующие фермеры приходят помочь какой-нибудь молодежной паре построить свой первый амбар. Эта кампания носит название «поможем с амбаром» и сочетает в себе и развлекательное мероприятие, и коллективную работу» [17,с.29]. Название символично и не отражает всех работ, которые выполняют на основе принципа помочей.

СУПРЯГИ – более развитая форма совместного труда. В таком случае люди объединяют не только свои усилия, но и свои орудия производства для совместного систематического выполнения определенных работ друг другу. Например, фермеры совместно пашут землю друг другу. В таком случае имеют место непосредственные взаимные выгоды. В то же время такое сотрудничество имеет, скорее, разовый характер: в прошлом году сотрудничали одни люди, а теперь другие. Разновидностью можно считать также и «складчину», когда объединяются многие крестьяне для совместного использования техники.

ТОВАРИЩЕСТВА (партнерства) – организационно оформленное сотрудничество свободных людей на постоянной основе. Их разновидностью можно считать товарищества по совместной обработке земли (ТОЗы) в 1920-е годы в СССР. Это уже была определенная формальная организация, которая обеспечивала справедливость сотрудничества.

АРТЕЛИ – более развитая форма сотрудничества. В артелях люди объединялись для совместных работ на третьих лиц (то есть не в порядке взаимопомощи). Профессионалы определенного труда объединялись для совместного найма с целью проведения тех или иных работ. Артели многообразны: строительные, промысловые и другие.

ЦЕХОВОЙ СТРОЙ – сотрудничество всех ремесленников определенного рынка на основе создания союзов, объединений. Его зачатки возникли в древнем мире и приобрели значение в средневековье. Коллегии ремесленников известны по документам со второго века новой эры. Затем их стали называть корпорациями, а с XI века – цехами.



В классическом виде цеховой строй существовал в Средневековой Западной Европе. В таком случае организуется система профессиональных групп людей (цехов). Между ними устанавливаются согласованные отношения сотрудничества, в которых возникают отношения найма. Такой тип экономических отношений - основа возникновения современной промышленности. В то же время их пережитки сохранились в чистом виде вне индустриальных секторов экономики. Их формой, чаще всего, оказываются кооперативы. В Европе наиболее сильны кооперативы в Италии, Швеции, Австрии, Испании, Португалии, в основном в сельском хозяйстве, строительстве, частично в мелкой промышленности и снабженческой деятельности.

КООПЕРАТИВЫ возникли на основе цехового строя, как сохранение последнего в чистом виде в новое время. На определенном этапе было преодолено вырождение организации сотрудничества непосредственных производителей в форме кооперативов. Особенно широко они распространились после 1844 г. В кооперативах работники сами трудятся и хозяйствуют, ведут коммерческую деятельность. Их сотрудничество, производство ориентировано на благосостояние своих членов, предполагает их равенство, демократизм, участие в управлении делами и т.п. Они получают доход по своему труду. Их значение характеризуется двойственностью. С одной стороны «Несомненно, что кооперация в обстановке капиталистического государства является коллективным капиталистическим учреждением» [3,Т.45,с.374]. Одновременно «артельно-кооперативный способ борьбы со злом капитализма, – писал Д. Менделеев, – ... считаю наиболее обещающим в будущем ...».

В XX веке кооперативное предпринимательство непосредственных производителей стало важным фактором рынка. В мире существует порядка 600 млн. кооператоров. Из них 500 млн. человек объединены в международный кооперативный альянс, в состав которого входит 170 национальных союзов из более чем 70 государств. Кооперативное движение существует во всех странах мира.

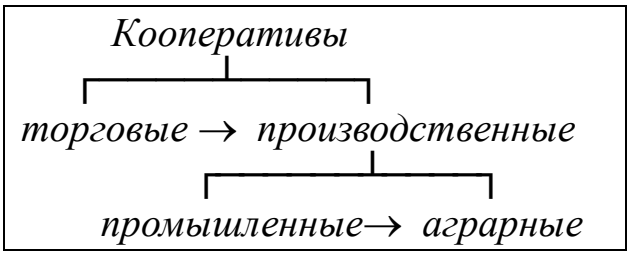
Австрия	- 33%
Болгария	- 34%
Венгрия	- 40%
Россия	- 20%
США	- 21%

Среди экономически активного населения многих стран значителен процент членов кооперативных обществ, что можно видеть из данных по некоторым странам. В сельском хозяйстве США действуют свыше 5000 кооперативов – сбытовых, снабженческих, смешанных. Через эти объединения реализуется 25% производимой фермерами сельскохозяйственной продукции.

Существуют международные ассоциации кооператоров, союзы кооперативных форм предпринимательства. Они многообразны и близки

по своим социально-экономическим признакам к таким формам хозяйствования, как партнерства, товарищества, коллективные хозяйства. Их, порой, трудно разграничить. Для кооперативов характерно то, что все их члены участвуют непосредственно в труде. При этом число членов, как правило, ограничено несколькими работниками, и продукт труда делится по труду. Это мелкие и мельчайшие предприятия рынка.

На основе широкого распространения кооперативного движения возникла концепция кооперативного социализма. «Кооперативные фабрики самих рабочих являются, в пределах старой формы, первой брешью в этой форме ...» [2,Т.25,Ч.1,с.483]. Кооперативы стали считать промежуточным звеном, переходной формой между капитализмом и социализмом. Многие авторитеты рабочего движения XIX века отстаивали кооперативный путь к социализму. В соответствии с ним не нужно внедрять в рабочее движение идеологию, развивать политическую активность работников, не нужно демократизировать общество, а достаточно обеспечить прогресс кооперативного сектора экономики, который постепенно вытеснит остальные формы предпринимательства. «... Мы считаем, что кооперативное движение является одной из сил, преобразующих современное общество, основанное на классовом антагонизме. Большая заслуга этого движения заключается в том, что оно на деле показывает возможность замены современной деспотической и порождающей пауперизм системы ПОДЧИНЕНИЯ ТРУДА капиталу – республиканской и благотворной системой ассоциации свободных и равных производителей. ... Для того чтобы превратить общественное производство в единую, обширную и гармоническую систему свободного кооперированного труда, необходимы ОБЩИЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, ИЗМЕНЕНИЯ ОСНОВ ОБЩЕСТВЕННОГО СТРОЯ, которые могут быть достигнуты только путем перехода организованных сил общества, то есть государственной власти, от капиталистов и землевладельцев к самим производителям» [2,Т.16, с.199].



НАРОДНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. В XX веке распространились народные предприятия. Они возникают на предприятиях среднего размера посредством их выкупа самими работниками для совместного хозяйствования. Например, в США в начале 80-х принята Программа ЭСОП, предусматривающая привилегии тем работникам, которые решили перейти к форме коллективной собственности фирмы, нанявшей их. С тех пор этот сектор экономики бурно развивается. В 90-е

годы более 10 тыс. предприятий частично или полностью принадлежат 11 млн. работников, занятых на этих предприятиях.

Корпоративный сектор экономики во многом подобен кооперативам, но, тем не менее, существенно от него отличается. Он представляет собой крупное современное производство. Акционерные предприятия существовали уже в XVII веке, что отмечал Дж. Локк. В XX веке они стали основной формой ассоциированного, совместного хозяйствования, предпринимательства. В корпорациях результат труда обычно делится по основным факторам производства. В них строго установлена частная собственность на имущество, вносимое в совместное производство, что оформляется посредством выпуска акций. Акции могут продаваться или только тем, кто занят на данном предприятии, или свободно на рынке ценных бумаг. На акции выплачивают дивиденды в зависимости от прибыльности предприятия.

Закрытые акционерные предприятия (компании) распределяют акции между строго определенными лицами. Акции открытых предприятий свободно покупаются на рынке ценных бумаг, в том числе на фондовых биржах. Акции продаются по ценам, которые определяются на основе капитализации получаемой на их основе прибыли – дивиденда. Ежегодно прибыль корпораций распределяется между акционерами на основе акций в форме дивидендов. В зависимости от прибыльности корпораций дивидендов может не быть или они могут быть низкими или высокими. Соответственно изменяется и цена акций. Банкротство корпораций может вести к потере вложенного в акции капитала или только частичному возмещению его величины акционерам.

Акционеры имеют право участвовать в управлении корпорациями: на ежегодных собраниях акционеров обсуждают тактику и стратегию развития корпорации, выбирают правление корпорации и т.д. Голосование происходит по принципу: одна акция – один голос. Тот акционер, у которого больше акций, имеет больший вес при голосовании. На акционерном предприятии большое значение имеет контрольный пакет акций. Формально он должен составлять 51%, но может опускаться до малых величин. Акционер, имеющий контрольный пакет акций, определяет политику корпорации. У «Дженерал моторз» один миллион акционеров и никто не имеет более одного процента акций. Значение корпоративного сектора экономики в развитых странах можно видеть из следующих данных: в США 3 млн. корпораций из 16 млн. предприятий. Они обеспечивают 90% ВНП страны.

Оценка акционерного предпринимательства подобна оценке кооперативов: возникают публичные предприятия в противоположность частным индивидуальным предприятиям. Тем самым отрицается прежний

частный уклад, упраздняется капитал как частная собственность в рамках самого капиталистического уклада. «Это – упразднение капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства» [2,Т.25, Ч.1, с. 479]. «Это упразднение капиталистического способа производства в пределах самого капиталистического способа производства» [там же, с.481]. «Это – результат высшего развития капиталистического производства, необходимый переходный пункт к обратному превращению капитала в собственность производителей, но уже не в частную собственность разъединенных производителей, а в собственность ассоциированных производителей, в непосредственно-общественное производство» [2,Т.25, Ч.1, с.480]. «Капиталистические акционерные предприятия, как и кооперативные фабрики, следует рассматривать как переходные формы от капиталистического способа производства к ассоциированному...» [там же, с.484].

Успех кооперативной и корпоративной форм социализации во многом зависит от проведения адекватной экономической политики правительства, которая способствует их развитию. В частности, это предполагает:

- именные акции, при передаче которых по наследству должен взиматься прогрессивный налог на наследство; тем самым уменьшается степень имущественного неравенства населения, дающая возможность социальной «миграции» – представителям бедных слоев населения получать образование и развивать свой творческий потенциал в интересах общества;
- формирование единого счета в банке, на который поступают только законные доходы после адекватного налогообложения. Тем самым сокращается возможность теневой экономики и снижение ее негативного значения;
- электронные деньги в стране, то есть покупку всего того, что дороже определенной цены, через банки и, тем самым, минимизацию незаконных доходов теневой экономики.

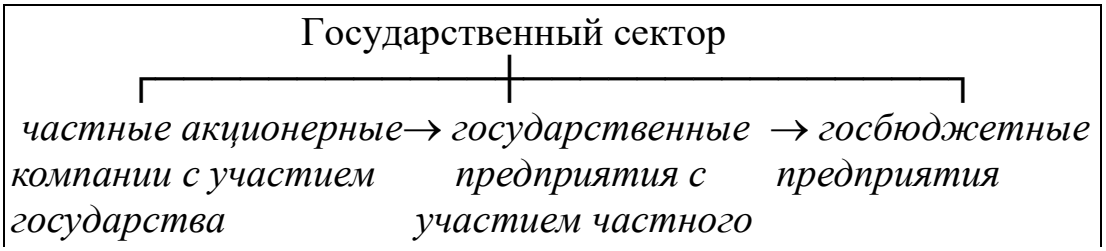
В развитых странах проводится политика по расширению числа акционеров. Акции продают работникам предприятий или выдают их в счет поощрения. Вводят специальные «народные акции» для расширения числа акционеров. В связи с этим растет доля населения, которая имеет акции. В то же время 3/4 населения развитых стран обычно не имеет акций. Одновременно акции оказываются источником преимущественного дохода для мизерной доли населения (в США – 0,5% семей).

Демократизация частного капитала представляет процессы модификации отношений на частных предприятиях. Первоначально частное предпринимательство было «диким», факты чего сохраняются по

настоящее время. В то же время на смену деспотизму капиталистов приходит патернализм в их отношениях с наемными работниками. Причиной демократизации капиталистических отношений были многообразные процессы общественного прогресса, начиная с распространения грамотности, повышения эрудиции, развития интеллекта народа. Преодоление невежества было причиной осознания народом своих собственных интересов и необходимости сотрудничества при их обеспечении. Классовая борьба учит трудящихся не только тому, как надо воевать, но и как сотрудничать. Аналогично обучаются и предприниматели. И эти процессы – не только результат внутренних процессов развития рыночной экономики, но и следствие борьбы трудящихся за свои права, успехов социализации в остальных секторах экономики и во всем мире.

Модификация частного капитализма идет по разным направлениям. Возникает патернализм – особые отношения предпринимателей с наемными работниками, вводятся оплачиваемые для них отпуска, страхование и пособия по безработице, элементы бесплатного просвещения и здравоохранения. Происходит сокращение рабочего времени, выплата пенсий, растет значение стипендий для подготовки квалифицированных специалистов, возрастает значение пожизненного найма, гарантирующего благосостояние людей. Начавшаяся модификация отношений на частных предприятиях была ускорена воздействием роста государственного капитализма и социализма в XX веке.

Государственный (общественный, публичный) сектор экономики. Государственный капитализм представляет собой высшую форму социализации предприятий. Государственный сектор экономики – это государственный капитализм. Представители государства ведут предпринимательскую деятельность на профессиональной основе в качестве менеджеров. Тем самым обосновывается возможность обходиться без капиталистов. В настоящее время госкапитализм распространен во всех странах мира. В его развитии имеют место не только стадии расширения, но и противоположные по движению стадии сокращения: денационализация, разгосударствление, приватизация. Это закономерный характер развития всех явлений. В то же время все это не отрицает закономерности, которая проявлялась в течение многих веков – возрастание

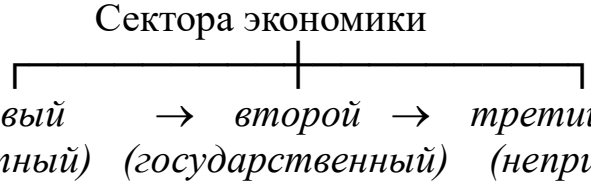


значения и удельного веса государственного сектора экономики. Эта за-

кономерность сохранится и в будущем. Государственный капитализм – более развитая форма предпринимательства, более рациональная и эффективная.

Государственный сектор экономики становится ведущей силой, определяющей ее развитие. Так, например, каждый пятый наемный работник США занят в государственном секторе, и 20% всех товаров и услуг США покупает государство для обеспечения потребления общественных благ. Государственный сектор одновременно обеспечивает большую социальную справедливость, больший демократизм. В США его оценивают на уровне 12% производства товаров и услуг, в Ираке – 65%.

Неприбыльный (некоммерческий) сектор экономики приобрел существенное значение в развитых странах. Неприбыльные или некоммерческие организации и учреждения возникли в средние века на почве религиозной благотворительности. В настоящее время они имеют большее значение. Этот сектор называют третьим [см.: 36].



Неприбыльные предприятия характеризуются тем, что:

- при их создании не ставится целью получение прибыли;
- сфера их деятельности определяется законом;
- получаемая ими прибыль, доход не распределяются между лицами предприятия или лицами, причастными к ним.

Они преследуют благотворительные, просветительные и т.п. цели. Государство освобождает их от уплаты налогов. Эти предприятия обеспечивают удовлетворение тех потребностей, которые не могут быть обеспечены первым и вторым секторами экономики. Размеры этих предприятий существенно колеблются, начиная от семейных и кончая международными, например «Красный крест».

Значение этого сектора, например, в США, характеризуется следующими данными: 1.4% организаций и учреждений, текущие расходы 400 млрд. долларов, численность занятых в них наемных работников 10 млн. человек, а волонтеров 6 млн.; созданный в этом секторе национальный доход составляет 300 млрд. долларов, доля сектора в общей численности занятых составляет 11%.

Значение социализации экономики не пропорционально доле государственного сектора, а может быть больше. Например, в руках Шведского правительства находится не более 5% основных производственных фондов, но оно перераспределяет 80% национального дохода, причем, 40% национального дохода направляет на социальные цели.

Государственный социализм – форма социализации, начавшаяся в XX веке. Исходным его возникновения были казенные предприятия при феодализме, государственный капитализм, который практически существовал во всех развитых странах в той или иной мере. Развитие государственного капитализма ведет на определенном этапе к его перерождению в государственный социализм. «... Мы поднимаемся по линии государственного капитализма. А это – линия, ведущая нас вперед, к социализму и коммунизму» [3,Т.45,с.263]. «... Через государственный капитализм к социализму, иначе вы не подойдете к коммунизму» [3,Т.44,с.151]. «Социализм есть не что иное, как государственно-капиталистическая монополия, **обращенная на пользу всего народа** и постольку переставшая быть капиталистической монополией» [3,Т. 34, с. 192]. "Социализм теперь смотрит на нас через все окна современного капитализма, вырастает из каждой крупной меры, проводимой буржуазией" [там же, с.193].

Эволюционная (стихийная) социализация капитализма ускоряется революционными его преобразованиями в отдельных странах. Этот процесс стал главным с XX века.

Революционная социализация отсталых стран ускоряет эволюционную социализацию развитых капиталистических стран. Главная проблема социализации состоит в соответствии ее уровня степени овладения народом интеллектом.

Теория социализация еще должна быть написана. Ее основой должны стать все мысли прошлых исследователей. Основой подхода к ней могут быть концепции «постэкономического» (точнее пострыночного) общества, в которых имеет место примат духовных интересов над материальными. Общепризнанно то, что земля «не выдержит» антропогенной нагрузки при поднятии уровня жизни всех народов мира до уровня жизни развитых стран. Неприемлема и высказываемая в этой связи идея «золотого миллиарда». В то же время опыт социализма показывает возможность ограничения интересов людей нормальными условиями, исключения роскоши и т.п. или, как писал Лукреций, жить, «довольствуясь малым». Опыт жизни многих людей в прошлом и настоящем подтверждает рациональность такого образа жизни, но его основанием может быть только интеллект, идейность, превращение науки в господствующую идеологию общества.

Проблемы социализации иллюстрирует Пикетти Т. Капитал в XXI веке. – М. 2016, в т.ч. уровень прогрессивности налогов в странах, рост их доли, доли налогов на наследство и т.п. Например, доля налогов выросла в 3–6 раз по странам за последние полтора века, а доля налогов на наследство достигала иногда 90%.

18. ЗАНЯТОСТЬ

1. Сущность труда
2. Система форм труда
3. Содержание труда (работы)
4.Структура занятости населения

Имущественные отношения определяют занятость, в т.ч. труд, как главную сферу жизни общества.

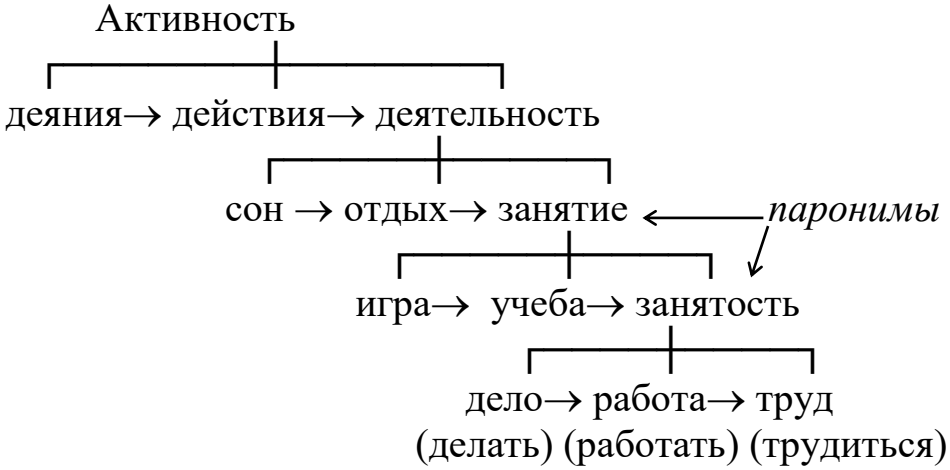
18.1. Сущность труда

Категория «труд» представляет «исходный пункт современной политической экономии» [2,Т.12,с.731]. Многообразие исследований труда позволило выявить многие его аспекты. Тем не менее, сохраняются проблемы его трактовки. Первой проблемой можно считать осмысление сущности труда. Вопрос «что такое труд?» не снят наукой. Гипотеза ответа должна формироваться так же, как необходимо мыслить о любом объекте.

Труд – фактор адаптации человека к природе. Значение труда для общества вытекает из того, что люди потребляют без труда только свободные блага – кислород воздуха, лучи солнца и некоторые другие. Подавляющая часть благ является результатом (продуктом) труда. Труд – общее условие, основа жизни общества. Труд не только источник средств существования. Без него невозможно здоровье людей, выносливость, мужество, развитие интеллекта и нравственности и т.п. Труд создал человека. Вне труда не может быть общества вообще. Если человека освободить от труда, то это погубит его.

Из всех аспектов труда ФТХ рассматривает только экономический. К. Маркс создал политэкономию труда в противоположность политэкономии капитала.

Гипотеза трактовки труда может быть, в целом, представлена на основе следующей схемы:



АКТИВНОСТЬ – атрибут жизни животных и людей в процессе их адаптации к природе.

ДЕЯНИЕ – умственная (духовная) активность сознания людей, не проявляющаяся внешне (бездействие). Простейший поступок (поведение) человека (содеянное) состоит из сложнейших умственных, психических процессов, в результате которых человек решает остаться безучастным к происходящему («не подать вида»), не проявить свою внутреннюю активность, осмысление происходящего внешними действиями.

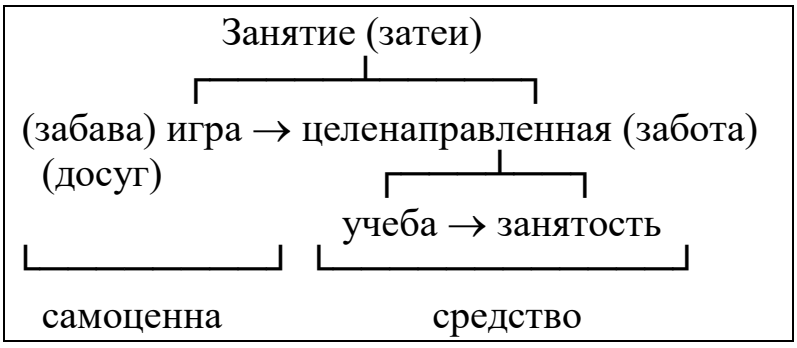
ДЕЙСТВИЕ – подсознательное деяние, поведение человека как проявление его активности и превращенная форма деяний. Оно предполагает не только умственное отображение действительности, но и соответствующее физическое поведение – у человека может «дрогнуть мускул на лице», что выдаст его восприятие происходящего. Могут быть и другие действия человека, отражающие его умственные деяния. Действия в отличие от деяний предполагают физические усилия, движение тела и его органов.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – сознательные действия людей для достижения определенных целей. Это главная форма активности, жизни людей. К ней можно отнести и сон, и отдых (досуг). Главная ее форма – занятие.

ЗАНЯТИЯ – высшая форма активности, деятельности людей, требующая усилий и времени. Выделяют следующие основные формы занятий: игра→ учеба → занятость. Психологи показывают эти формы занятий однозначно. Педагоги, к сожалению, отождествляют труд и учебу.

Одно и то же занятие может быть и игрой, и учебой, и занятостью. Например, танец человека, чтение книги и т.п. могут быть и отдыхом, и учебой, и занятостью.

ИГРА – исходная форма занятия. Она характерна не только для людей, но и для многих животных. Игра самоценна, то есть не имеет внешних целей. Играют обычно ради игры. Конечно, имеются игры, которые фактически являются формой учебы (деловые игры), бизнеса – азартные. Систематикой игр следует заниматься специально.



УЧЕБА – форма целенаправленного занятия. У нее имеется внешняя цель: развитие духовных, интеллектуальных и иных способностей в качестве важнейшего фактора профессиональной подготовки. Заблуждение многих, в том числе педагогов, состоит в том,

что учеба сама по себе трактуется как труд. Учеба не труд. В то же время по своим физиологическим и психологическим свойствам она может быть аналогичной труду при определенных условиях. В связи с этим и существует проблема трудового воспитания подрастающего поколения. Путаница терминов «учеба» и «труд» пагубна для школы. Задача педагогов в том, чтобы учеба была такой же, как и труд.

ЗАНЯТОСТЬ (не путать слова - паронимы «занятие» и «занятость») – высшая форма деятельности, занятия людей. Она обеспечивает жизнь условиями существования. Игра и учеба – формы занятий. Занятостью, чаще всего, называют способ обеспечения средствами существования, жизни. Занятость – главная форма занятия людей, основная сфера их жизни. Занятость обычно предполагает затрату сил, энергии, времени. Уже Платон рассуждал о соотнесении дела, труда, занятий [23,Т.1,с.353-354].



ДЕЛО – целесообразная, повседневная занятость, исходная ее форма, присущая в чистом виде патриархальному образу жизни. В домохозяйстве занятость состоит в поддержании порядка в доме, приготовлении пищи и т.п. Это различные услуги. Дело может быть и умственным – думаньем по поводу предстоящей работы. Делом обычно называют занятость, выполняющую определенную функцию в жизни людей, характеризующуюся однородностью умственных и физических действий людей.

РАБОТА – более сложная форма занятости, дел, обычно для себя. Это обычно производственные дела, требующие усилий и времени. Работа присуща производящей экономике, в том числе натуральному производству (на себя). Работа представляет систему дел, обеспечивающую определенную полезность. Портняжество и ткачество представляют собой определенные работы в натуральной экономике. «Мартышкина» работа не заканчивается определенной полезностью. Для работы характерны затраты энергии, времени, что измеряют физическими методами.

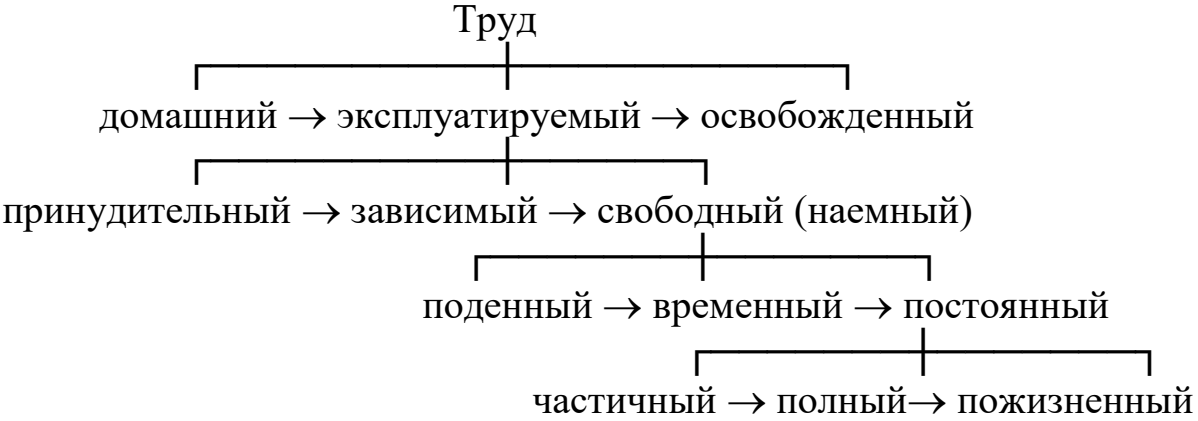
ТРУД – самая сложная форма занятости, дел, работ. Труд состоит из многих дел и работ. “Труд является... целостной комбинацией работ” [2,Т.46,Ч.1,с.460]. Труд можно считать важнейшей категорией экономики. Труд может быть живым и овеществленным в товарах. Для труда характерна совокупность отношений людей по поводу дел, работы. «... Вся так называемая всемирная история есть не что иное, как порождение человека человеческим трудом ...» [2,Т.42,с.501]. Изучение труда представляет собой важнейшее условие общественного прогресса.

Активность каждого человека состоит из всех названных форм. Главной из них является занятость, труд. Труд – основная сфера жизни людей.

Приведенные определения труда традиционны. Они фактически являются основанием для признания синонимами слов «работа» и «труд». Труд – отношение людей по поводу работы. «... Политико-экономической категорией является не труд, а лишь общественная форма труда, общественное устройство труда, или иначе: отношения между людьми по участию их в общественном труде» [3,Т.7,с.45].

18.2. Система форм труда

Характер труда состоит в различных общественных его признаках, которые показывают систематикой его форм. Сейчас существуют все ранее известные формы труда.



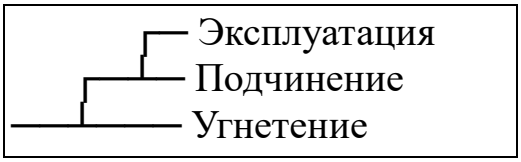
Представим одну и ту же работу, которую выполняли люди на разных этапах общественного развития и делают это сегодня, например, уход за садом. Эта работа может выполняться посредством различных форм труда. И различие между ними состоит в характере материальных отношений людей по ее поводу.

ДОМАШНИЙ (патриархальный) труд (управа, забота) – самообслуживание людей в домашнем хозяйстве. Это исходная форма труда людей. Она была основой различных форм общественных устройств – патриархального, семейного, домашнего хозяйства. Это труд на себя и членов семьи как исторически первая и сегодня самая простая его форма. Он повсеместен и многообразен. Имеется много данных о значении этого труда в настоящее время в мире. Например, мужчины США ежедневно трудятся дома в среднем 1,5 часа, а женщины – 2,2 часа. Женщины дома трудятся больше мужчин в 1,7 раза. В нашей стране в целом эти числа в два раза больше.

Доля и значение присваивающего труда падает, но он сохраняется и, можно утверждать, будет всегда. На смену альтруистическому способу выполнения этой формы труда приходит эгоистический (рыночные услуги).

Разновидностью этой формы труда можно считать самозанятость в сфере натуральной, производящей экономики. Она существует и в более сложных условиях – в рыночной экономике, о чем будет сказано далее.

ЭКСПЛУАТИРУЕМЫЙ (отчужденный) труд – основная форма труда в настоящее время. В этом случае работники отчуждены от средств производства и продукта их труда. Продукт делится на необходимый и прибавочный: первый идет тем, кто его производит, а второй – работодателям, в т.ч. эксплуататорам. Многообразие этих форм труда может быть сведено к следующим.



Рабский труд – первая форма эксплуатируемого труда. Рабство, чаще всего, возникало за неуплату долгов. Эта форма подневольного труда (угнетения) возникла после первобытного строя и была всю последующую историю общества. Она сохраняется в разных формах и сейчас.

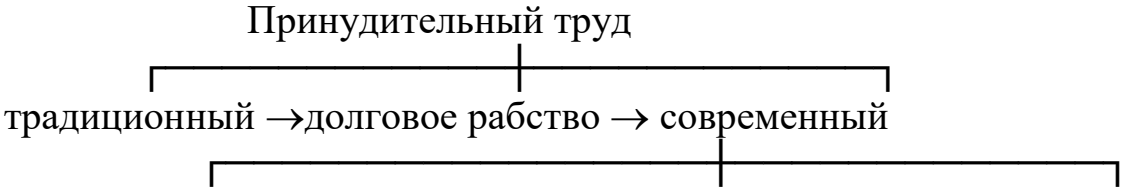
Необычность вопроса о принудительном труде в современном обществе вынуждает остановиться здесь на нем немного подробнее. В прошлом ученые дали такие представления, которые снимают саму эту проблему применительно к настоящему времени. Например, следующее положение К. Маркса: «Прямой принудительный труд – вот основа древнего мира; общество покоится здесь на принудительном труде как на существующем фундаменте» [2,Т.46, Ч.1,с.192]. Любые попытки обсуждать ее отвергаются начисто. Тем не менее, эта проблема существует.

В настоящее время во всех странах мира осужденные обычно работают. Этот труд не является принудительным. Конвенция не запрещает труд заключенных в определенных условиях. Прежде всего, не привлекают к труду политических заключенных и еще не осужденных, а также тех, кто осужден за трудовые конфликты. Имеются ограничения и на способы организации этого труда. В частности, не допускается привлечение заключенных на частные предприятия. Осужденные должны иметь равные условия с работниками свободного труда и жить в тюрьме, а не на предприятии.

Издание Международной организации труда (МОТ) отразило проблему рабства. Первая глава этой книги – «Принудительный труд» однозначно показывает современную практику. «Много тех, кто думает, что рабство принадлежит прошлому. Они ошибаются. В 1993 году все еще миллионы людей вынуждены находиться в положении принудительного труда, который они выполняют в ужасных условиях и который не приносит им ничего или очень мало. Принудительный труд не поте-

рял своего возмутительного характера, хотя сегодня он представлен вероятно в более различных формах и носит более скрытый характер, чем это было в прошлом. К традиционным формам рабства, которые существовали в прошлом в отношении негров и сохраняются по настоящее время в некоторых странах, необходимо добавить долговое рабство, также, как и случаи тех похищенных мужчин, женщин и детей которых принуждают работать под угрозой».

Статья дает весьма убедительное объяснение современных форм принудительного труда. Она напоминает и то, что международная общественность осуждала много раз принудительный труд, начиная с Венского конгресса. Конвенции, принятые в разные годы – 1815, 1826, 1930, 1957, 1985 гг., – подтверждали ранее принятые решения. Тем не менее, эта форма труда сохраняется. Специалисты МОТ глубоко проанализировали фактический материал и систематику основных форм этого труда, как и соответствующие проблемы.



Традиционные формы рабства сохраняются во многих странах. Рабами делают людей, захваченных с помощью войн, как это было и в древности.

Долговое рабство также было традиционным средством закабаления людей ранее, и сегодня оно имеет место, что рассматривают на примере Пакистана, Перу, Индии.

В дополнение к традиционным формам принудительного труда возникли и новые формы. Их рассматривают на примере Бразилии. Например, вербуют людей в бедных деревнях и увозят их в дебри леса, а там платят им меньше договоренного. Если кто из них попытается уйти, то их ловят и возвращают назад. Нечто аналогичное имеет место на сахарных плантациях Доминиканской республики.

Используются в этих целях и законы против бродяжничества, когда бродяг заставляют принудительно трудиться, что рассматривают на примере Бурунди, Венесуэлы. Многообразен и принудительный труд людей.

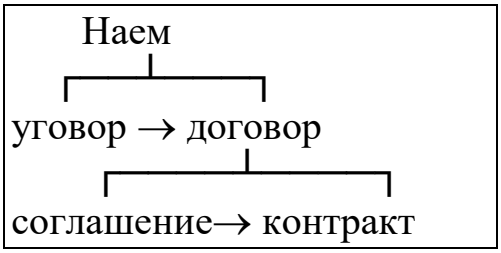
Число людей в мире, занимающихся рабским трудом достигло 27 млн. человек, по другим данным 40 млн.

ЗАВИСИМЫЙ ТРУД возникает в форме феодальной эксплуатации и трансформируется в труд арендаторов, выплачивающих постоянную

ренту. Эта форма труда широко распространена на земном шаре и в своих первоначальных формах – феодальных отношениях и в форме аренды.

НАЕМНЫЙ ТРУД – главная форма эксплуатируемого труда. Исторически он возник в древности в форме наймитов, холопов, батраков и т.д. Люди наемного труда юридически свободны. В то же время они экономически подчинены собственникам средств производства в силу отчуждения работников от средств производства. Источником средств их существования является продажа рабочей силы. Уже Платон писал об этом: «Они продают внаём свою силу и называют жалованием цену за этот наем ...» [23, Т.3, с.133]. Динамизм этой формы труда породил множество ее форм, в том числе способов ее продажи:

соглашение → договор → контракт.



Исторически наем возник в форме устного уговора работодателя и наймита. Работнику платят пропитанием, обеспечением его одеждой и т.п. И в таком случае имеет место «предоставление своего труда за плату», как писал Аристотель [см.: 5,Т.4,с.396]. Такая форма найма широко распространена и сегодня в простейших формах предпринимательства – мелком бизнесе, особенно в странах со слабым развитием рыночных отношений. Более развитая форма труда оформляется юридически – договором в разных формах. Такой договор может быть бессрочным (неопределенный срок), уравнительным. Существует и другая форма договоров – контракты, которые характеризуются ограниченностью во времени (срочный трудовой договор до 5 лет), индивидуальностью условий оплаты труда, более жесткими профессиональными требованиями к работнику и большей его ответственностью за качество труда.

Существует множество названий работников наемного труда. Главным можно считать – пролетарий. Пролетарием является работник наемного труда. Таковым оказывается и менеджер, и академик и т.п. В то же время существует множество специфических форм наемного труда.

Разовый и поденный труд – исторически первая форма наемного труда. Упоминание этого труда встречается в работах о событиях пяти тысячелетней давности. Имеется упоминание о таком найме в Библии (эпизод с наймом работников виноградника). С тех пор он существовал постоянно в различных условиях и формах. Он существует во многих странах мира, особенно со слабым развитием рыночных отношений. Существовал он все время и в России и сегодня широко распространен. Нет сейчас в стране специфических юридических законов в отношении

данной формы найма. Он распространен обычно в сельском хозяйстве, на погрузочно-разгрузочных работах. Специфика этого найма: договор заключается каждый день в зависимости от наличия работ, их характера. Работника могут взять или нет. За этот труд не идет стаж, нет оплаты больничных, нет отпуска, не увеличивают плату за работу в выходные дни, нет пенсионного обеспечения и т.д.

Временный труд многообразен. К нему относится и недельный и месячный, и сезонный труд и т.п. Этот труд предполагает наем на определенный срок. Он известен с древности и распространен во всех странах. К нему относятся и «гостевые» работники (иностранные граждане).

ПОСТОЯННЫЙ ТРУД – главная форма занятости наемных работников. В таком случае наем проводится без ограничения времени, на неопределенный срок, который может быть и большим, и малым.

Частичная (неполная) занятость – разновидность постоянной занятости. В таком случае человека берут на постоянную работу с ограниченной продолжительностью рабочего дня (меньше установленной в стране нормы). Неполная занятость может быть и вторичной занятостью, когда человек работает по совместительству на двух работах сразу. В качестве единственной работы этот наем является уделом пенсионеров, студентов, матерей с детьми и т.п. Сокращенная рабочая неделя не должна рассматриваться в качестве негативного явления сама по себе. Она может иметь и положительное значение. Все зависит от конкретных условий, а поэтому необходим специальный анализ этой формы занятости.

Полная занятость – главная форма постоянного найма. Она также многообразна.

Надомный труд предполагает работу человека на дому. Сейчас, чаще всего, это форма труда инвалидов, пенсионеров, матерей с детьми, работа на компьютере или телефоне. Ранее надомный труд существовал в форме «рассеянной мануфактуры». С конца XX века надомный труд растет. Операторы, программисты могут работать дома и передавать продукт своего труда посредством компьютерных сетей, получая также уведомление о перечислении причитающегося им вознаграждения в банк. В США эта форма труда достигает 1\5 занятых (примерно, 20 млн. человек).

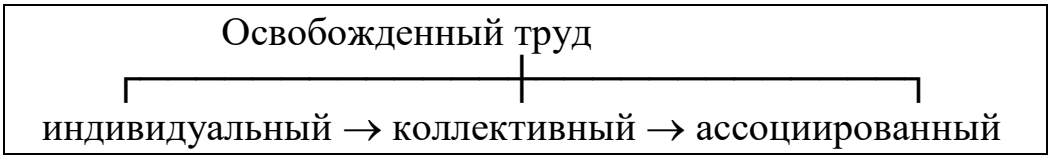
Существуют и иные формы полной занятости, различающиеся тем или иным образом. В частности, широко распространен труд по скользящему графику, когда человек может начинать свою работу не в строго определенное время. Суммарный учет отработанного времени ведут с помощью компьютеров. Существуют и различные формы смен и т.п., что специально рассматривают в «экономике труда».

Пожизненный наем представляет определенную форму постоянной занятости. Последняя дает возможность работнику трудиться на предприятии неограниченное время, в том числе всю жизнь. В СССР обычно форма пожизненного найма, т. е. работника не увольняли. Эта форма труда широко распространена в Японии. В развитых странах пожизненный наем - привилегия квалифицированных работников крупных фирм (банков, коммерческих организаций).

Наемные работники не являются собственниками средств производства, хозяевами предприятия. Им не принадлежит продукт их труда. Их функция – исполнительная, за что им платят. Основной характеристикой наемного труда является «цена труда» – плата за один час труда. Важным аспектом наемного труда следует признать национальные различия в заработной плате, которые колеблются в 30-50 раз. При этом рабочие развитых стран в целом относятся к «рабочей аристократии».

Доля наемного труда постоянно растет и достигает 90% в развитых странах. Рост доли наемного труда называют пролетаризации. При этом растет относительное ухудшение положения наемного труда в связи с действием принципа рынка: «богатые богатеют, а бедные беднеют».

ОСВОБОЖДЕННЫЙ (ассоциированный) ТРУД – высшая форма труда. «Наемный труд – лишь преходящая и низшая форма, которая должна уступить место ассоциированному труду» [2,Т.16,с.9]. Его предтечей можно считать самозанятость работников, ведение ими своего собственного дела в условиях натурального хозяйствования. В рыночной экономике этот труд представлен предпринимателями, действующими на основе собственного труда. Социализация экономики ведет к расширению освобожденного труда. В таком случае происходит освобождение работников от эксплуатации их со стороны частных собственников. Эксплуатация преодолевается превращением работника в собственника средств производства, продукции его труда, то есть преодолением отчуждения его от средств производства. Закономерно это происходит посредством возникновения ассоциированного труда [там же, с.9].



Индивидуальный труд товаропроизводителей возник в древности и существовал в различных формах самозанятости – кустари, ремесленники, фермеры. Сейчас он составляет 15-20% труда в США. Эти формы простых товаропроизводителей называют индивидуальными частными предприятиями. На этих предприятиях нет эксплуатации. Однако империализм давно уже базируется на основе монополистического подчине-

ния труда капиталу, когда эксплуатация работников происходит посредством ценообразования. В условиях рыночной экономики эти работники фактически заняты «наемным трудом с собственностью».

Коллективный труд возник в древности и существует во всех странах в различных формах: партнерства, товарищества, компании, кооперативы, коммуны, колхозы. В таком случае люди добровольно объединяются для совместного труда. Они свободны от непосредственной эксплуатации, но их эксплуатируют посредством монопольного ценообразования и финансов.

Ассоциированный труд возникает на основе создания государственного сектора экономики при капитализме и становится нормой при государственном социализме. В условиях империализма этот труд исключает непосредственных эксплуататоров, но подвергается монополистической эксплуатации различными способами.

18.3 Содержание труда (работы)

Содержанием труда (работы) характеризуется знаниями, умениями, навыками и т.п. Это основные черты профессионализации труда и тенденции их развития.

Труд

общественный → обобществленный → непосредственно общественный

Труд возникает как общественное явление – общество оу4бчает индивидов труду. Индивиды воспринимают накопленные орудия труда как главный его фактор. В то же время эта общественная природа труда различна по уровню развития. Рост общественной природы труда представляет исторический процесс и в целом выступает в качестве обобществления труда. Обобществление – главное направление (закон) развития труда, которое ведет все более к становлению непосредственно - общественной природы труда, что требует специального пояснения.

Обобществление труда представляет единство двух противоположных тенденций развития: обособления и объединения труда:

ОБОБЩЕСТВЛЕНИЕ = ОБОСОБЛЕНИЕ + ОБЪЕДИНЕНИЕ ТРУДА.

ОБОСОБЛЕНИЕ ТРУДА многообразно.

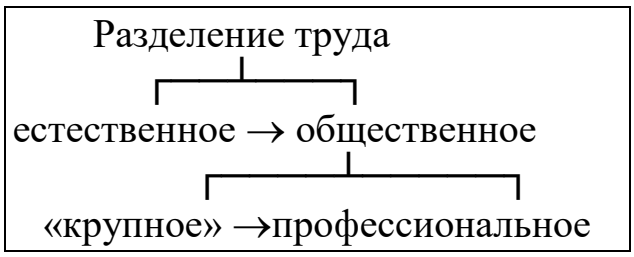
Профессионализация

Специализация

Разделение

Распределение

Корни обособления труда возникают в действиях насекомых и животных. У них появляется дифференциация особей по их функциям в сообществе, что проявляется наглядно у пчел. Аналогично существовали функции у предков людей, как и сохраняются они в современном обществе. В любом совместном труде функции участников различны: один выполняет одну, а другой – иную работу. В простейших случаях расстановка людей в совместном труде случайна, не закрепляется, не является устойчивой. Происходит постоянная перемена труда. Каждый индивид может выполнять любую работу, и только случай определяет, кто и что делает. Такое явление можно назвать распределением труда.



РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – более сложная форма его распределения. Разделение труда предполагает учет специфики индивидов, их наклонности или их состояния при выполнении той или иной работы и т.п. В результате происходит устойчивое закрепление людей за определенными функциями в труде, что и представляет собой разделение труда. Теорию разделения труда развивают с древности. О ней упоминал Аристотель. В нее внес существенный вклад А. Смит. В то же время до настоящего времени нет теории разделения труда, системно отображающей основные формы труда. Выделим следующие формы разделения труда.

Естественное разделение труда – исторически исходная форма обособления труда. Оно детерминировано естественными различиями людей в труде – полом, возрастом, опытом, силой. Различие функций детей и взрослых, мужчин и женщин позволяет обществу в большей мере использовать возможности труда для выживания общества, индивидов.

Общественное разделение труда вторично. Оно вытекает из социальных различий людей. Первой ее формой можно считать то, что называют «крупным общественным разделением труда». Оно показывает выделение главных форм труда.

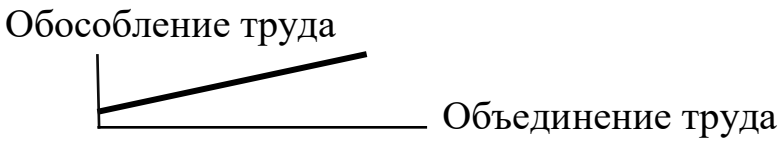
Содержание каждой из них общепринято в целом. Первоначально обособилось животноводство от растениеводства, затем ремесла и купечество, затем труд руководителей. В XX веке обособился труд исследователей.

Одновременно с возникновением названных форм труда происходило становление профессионального разделения труда. На основе последнего возникали отрасли и производства, специальности и профес-



сии. Каждая из этих форм труда характеризуется специфическими психологическими установками (склонностями), знаниями, умениями, навыками.

ОБЪЕДИНЕНИЕ ТРУДА – вторая тенденция, развивающаяся в меру развития первой. Выполнение каждым работником определенных функций для других предполагает выполнение другими для него других функций. Поэтому одновременно с обособлением происходит объединение различных элементов труда в качестве единого целого.



Основными формами объединения труда являются кооперирование, комбинирование, интеграция.

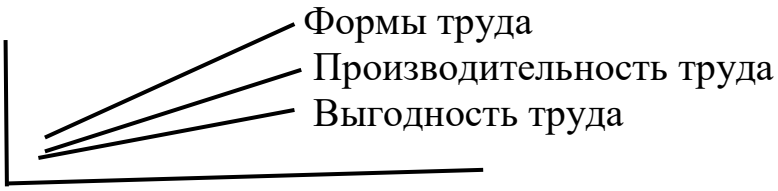
КООПЕРИРОВАНИЕ – выполнение различных функций в совокупном труде при создании определенных благ. Люди могут и не знать друг друга, и жить далеко друг от друга, но каждый из них выполняет определенную функцию в едином процессе создания благ. Кооперативные поставки сырья, топлива, орудий труда проявляют такое их объединение. При этом оно происходит по законам рыночных отношений.

КОМБИНИРОВАНИЕ ТРУДА представляет объединение производства товаров в рамках отдельных предприятий на основе концентрации и централизации производства и собственности. Прогресс этого объединения лежит в основе развития форм предприятий

ИНТЕГРАЦИЯ ТРУДА происходит по законам рынка. Постоянно возрастают законы монополистической интеграции труда всех секторов экономики. Более развитые формы труда приобретают все более доминирующее значение в экономике, обеспечивая большую выгодность труда для их субъектов.

По мере обобществления труда растет интеллектуализация труда, все более полно действует закон перемены труда, растет фондовооруженность труда. «Обобществление труда, в тысячах форм идущее вперед все более и более быстро и проявляющееся ... особенно наглядно в росте крупного производства, картелей, синдикатов и трестов капиталистов, а равно в гигантском возрастании размеров и мощи финансового капитала, – вот главная материальная основа неизбежного наступления социализма» [3,Т.26,с.73 и 3,Т.27,с.320–321]. Обобществление труда не

исключает менее развитых форм труда, а обязательно происходит их сохранение. В свое время господствовало мнение о том, что крупное производство полностью отрицает мелкое. Это методологическая ошибка, недостаток диалектического мышления. Исходные формы труда сохраняются в экономической системе, что имеет значение. В то же время главными становятся более развитые формы труда. Нельзя ни игнорировать менее развитых форм труда, ни преувеличивать их значение. По мере роста форм труда растет производительность труда, и должна расти его выгодность для непосредственного производителя.



Обобществление труда изменяет его содержание по многим направлениям:

- преодоление тяжелого, физического труда при его сохранении вообще;
- уменьшение доли ручного труда, который, тем не менее, еще сохраняется;
- рост интеллектуальности труда, его наукоемкости;
- рост значения закона перемены труда;
- рост фондовооруженности труда, цены рабочего места;
- растут проблемы стимулирования творчества наемного труда.

18.4. Структура занятости населения

Уровень развития страны проявляется в занятости ее населения. В связи с этим постоянно изучают структуру занятости. На этот счет имеется много фактических данных. Здесь выделим, прежде всего, основные группы населения.

Население

все → трудоспособное (трудовой потенциал)

все → трудовые ресурсы (в рабочем возрасте)

все → экономически активное население

безработные → занятое население

Важным вопросом является гибкость современного рынка труда, которая проявляется посредством роста миграции (территориального перемещения) населения.



Ежедневная маятниковая миграция приобрела существенное значение в настоящее время. Она состоит в поездках на работу на большое расстояние. В таком случае человек каждый день приезжает домой. Возникают и такие си, когда люди работают неделями (вахтовый метод), а затем соответственно проводят время дома. Временная миграция состоит в перемене места жительства на определенное время. Это может быть вызвано разными причинами, в том числе и сезонным характером работы. Окончательная миграция свидетельствует о перемене места жительства внутри страны и с выездом за рубеж (что одновременно является эмиграцией с точки зрения страны, откуда выезжают, и иммиграцией – куда переселяются). Особое значение имеет «утечка мозгов» – эмиграция наиболее образованной части населения обычно слаборазвитых стран.

Актуальна и «вертикальная» миграция в меру обогащения граждан.

19. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

1. Проблема понимания цен
2. Что такое цена?

19.1. Проблема понимания цен

Проблема научного осмысления цен и процессов ценообразования известна давно, но пока нет теоретического ее решения. Существует множество мнений по этому вопросу. Её сложность в том, что сейчас фактически господствуют не цены, а ценности. Диспаритет цен стал главным орудием эксплуатации людей, а поэтому выявление сути цен, т.е. теоретическое их объяснение, не нужно тем, кому это выгодно.

Наука всегда относительна, гипотетична. В то же время вполне возможно теоретически объяснить и цены. Для этого нужно использовать "могущество мысли" – технологию философствования, ДЛ.

Людям со здравым рассудком вопрос «что такое цена?» покажется провокационным. Им известно, что «цена есть цена» и рассуждать больше не о чем. Нетрудно выучить и обыденное её определение: «цена – денежная сумма, на которую обменивается товар». Следует ли «мудрить» по данному вопросу? Тем не менее, наука, как писал Гегель, обычно ставит те вопросы, которые простым людям кажутся банальными. Конечно, и наука ошибается при ответе на вопрос.

Понимание цены предполагает выявление многих её свойств, их соотнесение, субординацию, системность. В экономической науке имеется много мнений по этому вопросу. Время от времени разгораются дискуссии по нему. В науке нет достаточно аргументированного ответа, а мнения всех не устраивают. Поэтому наука вынуждена искать ответ на вопрос.

Основанием гипотезы является концепция К. Маркса. В связи с этим уточним отношение к учению Маркса, воспользовавшись следующим положением В.И. Ленина. «Бернштейн говорит, что теория Маркса не закончена, что она оставляет много проблем, «отнюдь еще не вполне разъясненных». Каутский и не думает отрицать этого: теория Маркса не последнее слово науки, говорит он. История несет с собой и новые факты, и новые способы исследования, требующие дальнейшего развития теории. Если бы Бернштейн сделал попытку воспользоваться новыми фактами и новыми способами исследования для дальнейшего развития теории, все были бы ему благодарны. Но Бернштейн и не помышляет об этом, а ограничивается дешевыми нападками на учеников Маркса и совершенно неясными, чисто эклектическими замечаниями вроде того, что теория предельной полезности школы Госсена-Джевонса-Бёма не

менее справедлива, чем теория трудовой стоимости Маркса» [3,Т.4,с.202–203]. «Каутский указывает, что это совершенно нелепо – считать две противоположные теории пригодными для разных целей ... Вопрос состоит вовсе не в том, от какого свойства товаров мы вправе априори абстрагировать, а в том, как объяснять основные явления современного, основанного на ОБМЕНЕ продуктов общества ...» (там же).

Развитие идей К.Маркса осмыслим на основе следующих положений трактовки стоимости:

1. К.Маркс взял за основу исследования исторический подход, который истинно показывает процессы, но не единственно возможен. Аналогичен ему избранный здесь эволюционный подход, который показывает состояние изучаемого явления в современной жизни. В таком случае нет нужды копаться в «пыли» истории, а надо изучать современность. При этом естественно сопоставлять эти два подхода для решения возникающих проблем.

2. Анализ К.Маркса шёл «навстречу» становлению рыночных отношений, но не дошел до предшествующих форм – мены вообще и доменовых форм сотрудничества. Ему известна роль даров, но все это не интегрировано им в единую теоретическую модель рынка. Современные источники литературы позволяют системно объяснить эволюцию экономической практики на основе адекватного понимания меновых отношений, предшествующих рынку.

3. Во времена К. Маркса не было микромаркета – пострыночных форм сотрудничества. Микромаркет приобрел существенное значение в XX веке, когда стал развиваться процесс отмирания рыночных отношений, что важно для понимания сути стоимости, цены.

4. К. Маркс не смог выполнить своё намерение написать руководство по диалектике. Имеются разные мнения при оценке данного факта. Можно утверждать – Марксу не вполне была ясна суть его метода. Его гениальность позволяла эмпирически искать путь к теоретической трактовке экономики. В частности, это проявилось в истории объяснения композиции ренты, о чем упоминал Энгельс. Нельзя даже понять К. Маркса без решения поставленной им методологической проблемы – «сделать диалектику доступной людям со здравым рассудком». Нужна опережающая по сравнению с экономическим поиском разработка технологии диалектического мышления, философствования. Такая технология обеспечит эволюционное объяснение экономики, как и иных сфер общества.

19.2. Что такое цена?

Цена – не естественное, а общественное (социальное) свойство товара. Она – проявление отношений людей по поводу благ. Ее нельзя вы-

явить на основе естественных, физических, химических и тому подобных методов познания. В то же время даже дети довольно легко осознают это свойство товаров и пользуются его знанием в своей жизни. Тем самым для них это свойство товара является нечто определенным, объективным, однозначно воспринимаемым. Поэтому можно быть уверенным в том, что существует теоретический ответ на вопрос «что такое цена товара?» И получить этот ответ надо тем же способом, каким познают ответ на любой такой вопрос.

При ответе на вопрос «что такое цена?» чаще всего указывают на то, что она – денежная стоимость товара. При этом слова «цена», «стоимость» используют обычно как синонимы. В то же время любой объективист признает, что эти слова обозначают не одно, а разные, хотя и родственные, понятия. Следующий ход мысли предполагает выявление сущности стоимости на основе такого же вопроса. При этом часто полагают, что стоимость это – эквивалентность. Может быть указано и такое фундаментальное свойство, как «возмездность», то есть то, что дают взамен товара и т.д.

Первый блок мыслей относится к выявлению фундаментального свойства цен с помощью исторического (эволюционного) ряда. Многие блага люди производят для себя и своих близких и передают их друг другу на основе альтруизма. Главной же формой потребления благ является использование продуктов чужого труда. В таком случае возникают материальные отношения между создателями благ и их потребителями

Аристотель указывал на фундаментальный признак цены – «взаимоотношения» людей или их отношения [см.: 5, Т.4, с.157]:

взаимоотношения→ приравнивание →соизмеримость→мена→ цена.

И задача состоит в том, чтобы найти опосредующие эволюционный процесс «*отношения → цена»* промежуточные феномены с тем, чтобы понять его закономерности. Конечно, эта проблема усложнилась по сравнению со временами Маркса. В частности, если считать ценами объективно существующие пропорции, то таковых сегодня в мире нет (точнее, они не господствуют), а поэтому нет и цен (как нет и денег). Вместо цен на рынке существуют ценности, т.е. субъективно устанавливаемые пропорции обмена.

Исторический и эволюционный ряды соответствуют. В них обособим процессы и результат:

Отношение → объективация → вменение → ценообразование → тарифообразование →рационирование

.

отношение → пропорции равенства → эквивалентность → стоимость → цена → тариф → ценность

Дележ благ возникает у животных и сохраняется у людей как простейшая форма присвоения ресурсов на основе альтруизма и насилия. Насильственный дележ – содержание криминальной экономики.

Распределение продуктов труда возникло позднее и является более сложным явлением. В простом случае оно существует как натуральное явление, сохраняется в семьях, при рабовладении, феодализме, в монастырях, при коммунарском образе жизни.

Присвоение продуктов труда привело к возникновению отчуждения, частной собственности и имущества. Оно происходило по-разному: силой, обычаем и т.п.

Вменение – превращенная форма распределения и присвоения. Нужна категоризация данного слова. Его ввел в экономическую науку представитель маржинализма (Ф. Визер). Его использовали в начале века и российские экономисты, в частности Струве. Это слово неопределенно, и речь идет о том, чтобы придать ему требующийся смысл: надо идти не от слова к понятию, а от понятия к слову. Этимология данного слова:

мена → менять → выменять → вменять → вменение.

Вменение стало средством эксплуатации, а поэтому его надо уяснить, чтобы быть способным отстоять свои интересы. Оно – притязание на присвоение дохода за выполнение определенной функции в рыночных отношениях. Вменение – это распределение посредством мены, обмена, обращения, когда еще нет цен. Становление рынка привело к новому типу распределительных отношений, их превращенной форме, которую век назад назвали вменением. Вменение есть один из процессов фетишизации общественных отношений – их объективация, овеществление в качестве фундаментального признака товара при образовании рынка. Надо вчитаться в соответствующее положение К.Маркса о фетишизме товара. В таком случае можно увидеть, что фетишизация есть овеществление материальных отношений людей и проявление их в ценах товаров. Цена есть проявление материальных отношений людей, их борьбы (конкуренции) за свои интересы. В чистом виде вменение существует при натуральном обмене. Вменение превратилось в ценообразование при возникновении денег. Ценообразование является вменением в условиях денежных отношений. Оно господствует в современном мире. И главнейшим ее фактором являются притязания всех причастных к товару субъектов, начиная с их непосредственных произво-

дителей. Затраты труда последних при производстве товаров – средство вменения ими их интересов в цены товаров.

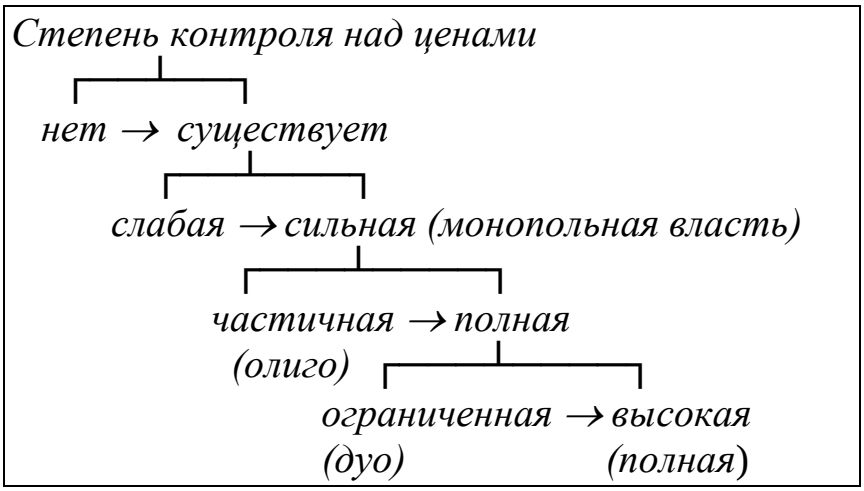
Люди часто рассматривают свои взаимные отношения как отношения к вещи или через вещи, приписывая им человеческие свойства. В таком случае вещи (как идолы, фетиши) начинают господствовать над людьми. Так происходит и с ценой товаров. Цена товаров проявляет отношения между людьми, господствуя над ними.

Объективация – превращение в действительность (реальность)
↓ идей, интересов субъекта.
Овеществление – объективация идей в виде свойств вещей.
↓
Вменение – овеществление притязаний субъектов в пропорциях
↓ меновых отношений.
Ценообразование – вменение интересов субъектов рынка
↓ в цены товаров.
Тарифообразование - установление фиксированных цен, обычно в
↓ сфере услуг.
Рационирование - тарифообразование в чрезвычайных условиях.

Цена, как результат ценообразования, проявляет отношения между людьми в виду вменения ими своих интересов в цены, в результате чего происходит их овеществление, объективация – отношения между людьми становятся ценой, т.е. свойством товара. Содержательный анализ этого предполагает показ таких явлений: потребности людей – их интересы – отношения людей – способы присвоения имущества – меновые отношения – вменение как рыночная форма присвоения – цена – доход.

Исходным анализа может быть концепция Ж.Б. Сэя о факторах производства (труд, земля, капитал). Собственники факторов отстаивают свой доход с их помощью. Конкуренция определяет долю каждого фактора, и в зависимости от конъюнктуры их доля может быть разной. В результате осуществимость притязаний субъектов (представителей или носителей) факторов (например, монополии частной собственности на землю) зависит от степени их контроля над ценами.

В условиях совершенной конкуренции нет контроля над ценами. В условиях несовершенной конкуренции существует тот или иной контроль над ценами. Степень контроля над ценами проявляет степень монополизации рынка.



Рабочий может попытаться с помощью “кулачного права” [2,Т.1,с.545] увеличить свой заработок. И кому-либо из них оно поможет. Что же касается всего класса наемных работников, то этот фактор имеет, скорее, обратный эффект, и значимость его падает. Рост подчинения труда капиталу предполагает господство капитала над трудом. Аналогично и действенность каждого иного фактора зависит не от личных усилий субъектов, а от возникающих объективных законов конкурентной конъюнктуры.

Ценообразование – это процесс установления цены на конкретный товар – рыночное вменение в условиях, когда возникла торговля и цены. Цены – это вмененные, объективированные интересы людей в пропорции обмена благами. Иначе, это притязание причастных к товарам лиц на получение своей доли доходов посредством их включения в цены товаров. Цены – объективный феномен рынка, который оказывается, в свою очередь, фактором воздействия на субъективные пожелания и непосредственных производителей и всех иных субъектов, причастных к товару.

Ценообразование – не есть субъективный произвол коммерсантов, устанавливающих по своему усмотрению цены на реализуемые ими товары. Оно – процесс объективации (овеществления, воплощения и т.п.) мнений субъектов рынка с учетом конъюнктуры и уровня используемых ими производительных сил (проявляющийся в издержках на их товары). Речь идет не просто о приписывании чего-либо благу, а о закономерном, объективном процессе, который позволяет осуществиться вменению интересов в цены товаров, в получаемый на их основе доход и богатство.

Цены – претензии (притязания) лиц на получение своей доли доходов посредством их включения в цены:

потребности → интересы → цены → доход → богатство.

Осуществление же их притязаний зависит от объективных обстоятельств рынка. Поэтому, цена – вмененные объективированные интересы

людей в меновые пропорции товаров, проявляющие главные факторы конъюнктуры.

Ф. Энгельс анализировал превращение потребностей людей в их интересы в зависимости от их места в материальных отношениях. Иначе, это сугубо общественный процесс. Надо адекватно проанализировать превращение интересов людей в цены посредством борьбы, конкуренции. Этот процесс и представляет собой вменение. «Но различие их мнений объясняется различием положения, занимаемого ими в обществе, а это различное положение в обществе является продуктом организации общества» [2, Т.4,с.80].

«Конкуренция среди представителей предложения и конкуренция среди представителей спроса составляет необходимый элемент борьбы между покупателями и продавцами, борьбы, результатом которой является меновая стоимость» (цена) [там же, с.80].

Ценообразование позволяет некоторым субъектам завышать требования, что ведет к появлению фиктивного капитала, который затем ликвидируется (“схлопывается” по Соросу – обесценение фиктивного капитала как «финансового пузыря») кризисом.

Ценообразование – это процесс вменения интересов людей в цены товаров при определенных обстоятельствах, которые материализуют отношения субъектов рынка в качестве цены товара.

Тарифообразование - возникло с такс, как фиксированных цен. Оно известно с древности как результат воздействия политики на экономику. Сегодня оно норма обычно применительно к оплате услуг.

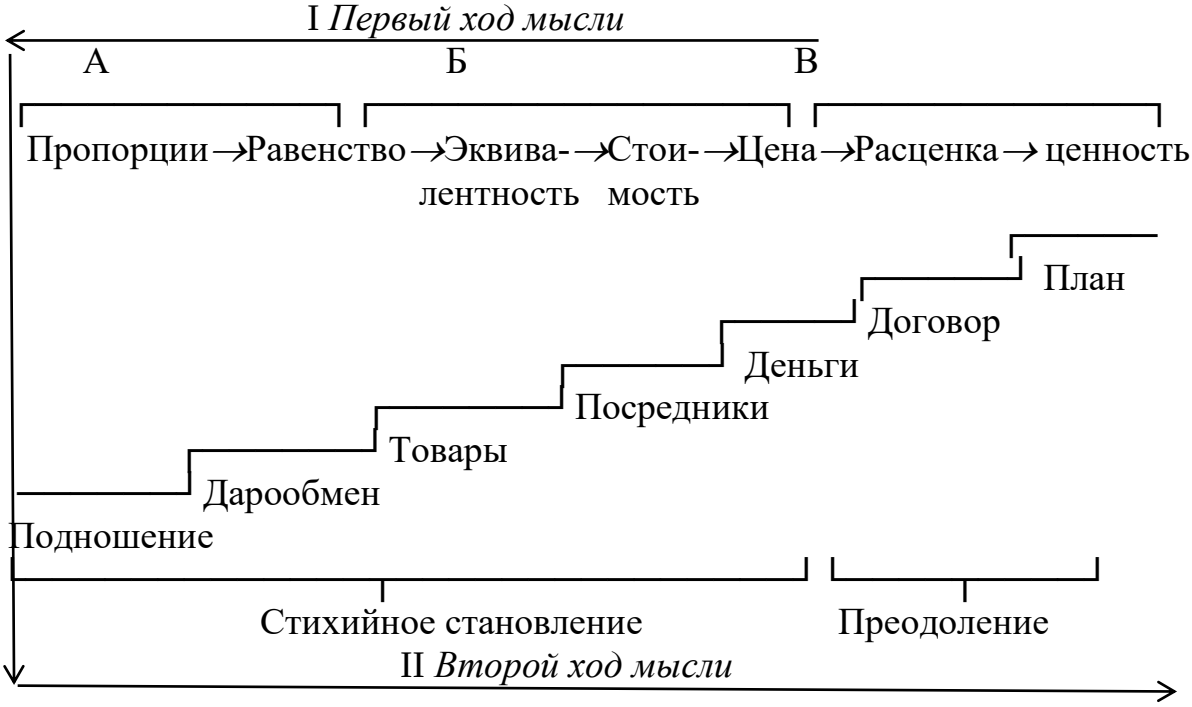
Рационирование – более существенная модификация цен в условиях «фиаско рынка». Оно – перспективная форма аллокации ресурсов. В бедных странах это происходит в форме карточных систем. В развитых странах оно принимает форму трансфертов, в том числе посредством денежных карточек. Рационирование – начало пострыночной экономики. К нему относятся и общественные блага.

Второй блок мыслей призван конкретнее показать процесс вменения в современных условиях. В целом он представлен ниже (см. след. с.):

Продукты труда потребляются не только их производителями, но и многими другими субъектами. Альтруизм — основа исходных форм перемещения продуктов труда к другим лицам. Существуют эгоистические формы нерыночного перемещения продуктов труда, преступные способы, дань, контрибуция. В таком случае нет встречного движения благ и, тем самым, проблемы их сопоставления. С помощью этих доменовых форм движения продуктов труда в обществе следует осознать то, что социальные формы вещей указывают на отношения людей по их по-

воду – не просто вещь, а скажем, дар или дань и т.п. И только с возникновения меновых отношений, т.е. дарственного обмена, возникают проблемы равенства, пропорций мены и т.п.

Формы меновых отношений	*Проявление вменения*	*Критерий интересов*	*Объекты (сфера)*
продуктообмен	ценность	план	пострынок
товарообмен	расценка	договор	микромаркет
торговля	цена	золото	макромаркет
товарооборот	стоимость	«третий» товар	обращение
натурообмен	эквивалент	«другой» товар	обмен
дарообмен	равенство	труд	добровольно
подношения	пропорции	отношения	вынуждено



Иначе, данную гипотезу покажем рядом:

О*тношение → пропорциональность → равенство (по труду) → эквивалентность (в другом товаре) → стоимость (в третьем товаре) → цена (объективна) → ценность (субъективна)*

СТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ. Задача состоит в том, чтобы выявить, прежде всего, фундаментальные признаки цены: отношения людей → добровольность →возмездность → объективность пропорций → эквивалентность по критерию труда. Каждый из них проще осмыслить на примере простого их проявления, например, отношения – на примере дани, добровольность – на примере дара, возмездность – пропорций дара и отдара и т.д. Выявление этих фундаментальных признаков позволяет

осознать и специфику цены – проявление всех этих признаков посредством золота как менового посредника. После этого начинается отрицание цены, начиная с возникновения бумажных денег, внутреннего рынка с его расценками и ростом значимости ценности, как противоположности цены.

ЦЕНА – ОТНОШЕНИЯ ЛЮДЕЙ

Самый фундаментальный признак цены состоит в том, что она проявляет отношения людей. Это общее свойство большинства вещных отношений людей. Их легче всего понять при анализе доменовых отношений, например, дани, дара. Что такое дань или дар? Это определенные блага. Когда их называют данью или ценой, то имеют в виду не специфику их полезности, а специфику отношений людей по их поводу. Аналогично и все более развитые меновые формы движения благ называют не по форме их полезности, а по специфике отношений людей по их поводу.

Вещные отношения людей детерминированы полезностью вещей, силой агентов, затратами труда на производство полезностей (измеряемых временем) и т.п.

Цена проявляется как свойство товара или как отношение вещей. На товаре написана его цена. Но это не имманентное (естественное) свойство блага, а его социальное свойство. В одно и то же время одни и те же блага могут иметь и не иметь это его свойство. Например, цена воды в пустыне высокая, в городе – умеренная, а на природе – цены на воду не существует. Почему это так? Причина – разные отношения людей по поводу этого средства к жизни в данных конкретных условиях. «Политическая экономия имеет дело не с вещами, а с отношениями между людьми и, в конечном счете, между классами ...» [2,Т.3,с.53].

А. Подношения. Возмездность и пропорциональность

Подношение, как особый вид материальных отношений, возникает у насекомых, птиц, животных. Оно, вероятно, было нормой у предков людей. Люди обычно называют его дарами, хотя можно обособить эту форму материальных отношений. Даже простой подарок важен не только тому, кому его дают, но и дарящему. Лучше всего это осознать по рассуждениям Платона по данному вопросу.

ВОЗМЕЗДНОСТЬ – принцип мены. Он предполагает выгодность мены для каждого субъекта. Возмездность мены проявляется в пропорциях обмениваемых благ. Главным фактором пропорций мены могут быть представления субъектов о полезности товаров.

Меновые пропорции могут быть более или менее определенными в тех или иных условиях, даже стабильными или фиксированными. Тем не менее, они не отражают всех факторов и не эквивалентны.

Суть пропорциональности мены показал уже Аристотель. Она состоит в том, что количества *обмениваемых благ,* скажем А и Б, зависят от количественного отношения других *детерминирующих благ*, являющихся факторами пропорций мены.

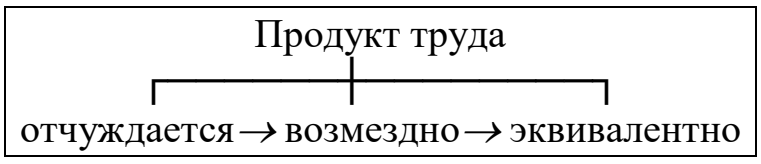
Категория «меновые пропорции» (пропорциональность) является самой фундаментальной и для рынка. Она отражает не только рыночные, но и им предшествующие экономические отношения. Пропорциональность мены возникла при дарообмене и сохраняется в чистом виде в простых формах дарообмена, поскольку он сам сохраняется как форма имущественных отношений. Меновые пропорции являются простейшим типом дарообмена, когда фактически нет равенства между людьми, а устанавливаются между людьми статусные и ранговые формы дарственной мены. В таком случае важно осмыслить тот факт, что меновые пропорции проявляют субординационные отношения между людьми. Пропорции мены показывают отношения между субъектами дарообмена.

Б. Дарообмен. Равенство и эквивалентность

Более развитая форма меновых пропорций возникает позднее на основе трудовых отношений. Возникает представление о равенстве. Оно может рассматриваться с точки зрения физических размеров благ – их длины, веса и т.п. Затем основой пропорции мены равными людьми («горизонтальный дарообмен») становятся затраты труда. В таком случае речь идет не просто о равенстве, пропорциях, а о равных пропорциях обмена с точки зрения затрат труда. При сопоставлении разных полезностей нет никаких соизмерителей, кроме затрат труда. Конечно, если обмениваться, скажем, углем разной калорийности, то можно сопоставить их сравнительную значимость по этому фактору.

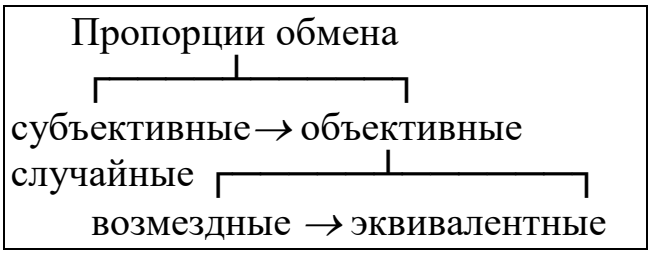
*В. Натур*альный *обмен. Эквиваленты*

Равенство выгоды признается высшей формой выгодности, которая учитывает все факторы рынка. Тем не менее, ее сущность не определенна до тех пор, пока не известно, что она отражает – полезность или труд или что-либо иное. Она предполагает становление рыночных отношений, многообразие товаров. Сохраняет значение и полезность при детерминировании пропорций мены, но главными становятся издержки, затраты труда. Возникает понятие эквивалентности как равности затрат труда (издержек).



В первом случае продукт труда может быть данью, а во втором случае он может быть и взяткой.

В то же время и товар характеризуется отчуждением и возмездностью отчуждения. Однако этих признаков еще недостаточно для превращения продукта труда в товар.



Рыночные отношения в чистом виде проявляются в натуральном обмене. Представители разных товаров эквивалентно отчуждают их друг другу. Каждый из них отдает свой товар взамен другого товара. И главными оказываются пропорции обмена товаров, которые отражают отношения между людьми и их интересы. Такое было и десять тысяч лет назад, так это происходит и сегодня. Необходимо признать, что пропорции при обмене товаров могут быть разными, быстро меняющимися. Они могут быть различными в одно и то же время практически рядом. На базаре или в торговом центре два торговца продают товар одинакового качества по разной цене, т. е. на основе разных пропорций. Поэтому пропорции обмена одних и тех же товаров различны, хотя одинаковы затраты труда на товары.

Ранее и сегодня пропорции бывают субъективными, случайными, что зависит от многих факторов. Они фактически зависят от неподдающихся контролю факторов отношений между людьми. Все сводится к оценкам значимости той или иной вещи вступающими в отношения субъектами. При определенной ситуации индивид пожелает поменять «полцарства за коня». Историки, путешественники и этнографы описали многие, поразительные с нашей точки зрения, факты случайных пропорций обмена. Как правило, такие случаи имеют место при встрече людей, относящихся к разным культурам. Такой обмен может быть промежуточным между дарообменом и товарообменом. Так и сегодня порой трудно указать, к чему относится такой обмен между людьми, что имеет место в «глубинке» современной жизни. Случайные пропорции обмена могли быть детерминированы и полезностями этих благ – мнениями субъектов об их полезности. Видимо, вполне можно так трактовать соответствующие положения К. Маркса относительно начальной стадии рынка. Естественно, что затем главным детерминатором меновых пропорций стали затраты труда.

Г. Товарное обращение. Стоимость

Главной проблемой общеэкономической науки следует считать понятие «стоимости». Любую ее парадигму оппоненты воспринимают критически.

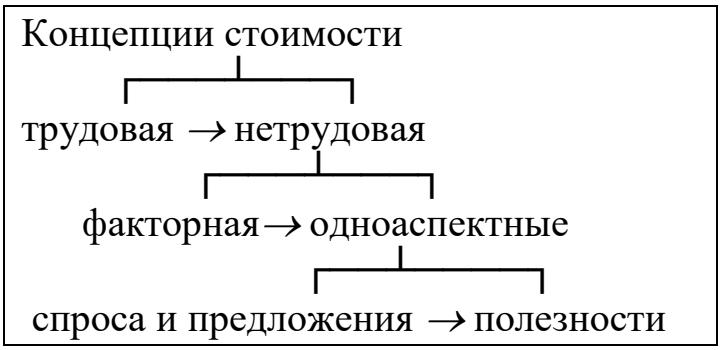
“Стоимость, – писал Менгер, – не есть нечто имманентно присущее благу, какое-либо его свойство или независимая вещь, существующая

сама по себе. Она есть суждение, которое экономический человек выносит о важности благ в его распоряжении для поддержания своей жизни и благосостояния. Поэтому стоимость не существует вне сознания человека ... Объективизация стоимости блага, которое по своей природе есть явление субъективного порядка ... внесла огромную путаницу в основные принципы нашей науки" [24, с.131-132].

Мысль Менгера не отрицает того факта, что субъективная оценка проявляет объективное свойство реальности – не естественную, а общественную объективность. Она определяется не субъектом, а законами рынка. И это надо осмыслить до того, как пытаться уяснить суть стоимости. Естественно, это не может быть объектом общей теории экономики. Для иллюстрации этой идеи приведем аналогию. Питание, проявляя субъективность, является объективным феноменом жизни. Стоимость как пропорции обращения детерминированы законами рынка.

Главная ошибка экономической науки состоит в признании стоимости всеобщим явлением не только рынка, но и экономики (у некоторых исследователей даже природы). На самом же деле, это частное явление определенной ступени рынка, когда оборот товаров обеспечивается посредниками – «меновыми товарами», всеобщим эквивалентом. Стоимостью называют не затраты труда на товар (ОНЗТ), а способ их измерения с помощью всеобщего эквивалента (иначе говоря, в «третьем товаре»).

А. Смит использовал слова «стоимость» и «цена» как синонимы. В современной жизни слова «стоимость» и «цена» обычно используют как синонимы. Тем самым нет особой категории «стоимости». Существуют мнения об отказе от данного термина, что нельзя признать рациональным. Большую путаницу порождает перевод этого понятия с разных языков. Здесь имеем в виду установившуюся у нас традицию трактовки этого понятия.



К. Маркс использовал термин «стоимость» часто в широком смысле слова (например, при анализе эволюции форм стоимости). Так его используют и сегодня, когда спрашивают в магазине «сколько стоит товар?» В то же время Маркс использовал его и более строго, в узком значении слова, когда называл только определение эквивалента в третьем, «ходовом», «меновом» товаре или во всеобщем эквиваленте. Поэтому Энгельс выступал против расширительной трактовки

этого термина и необходимости его ограничения для той ступени экономического развития общества, при которой только могла и может идти речь о стоимости [см.2,Т.39,с.351-2].

Во время постепенного превращения продукта труда в товар «стоимость имела *непосредственное реальное существование*. Мы знаем, что в обмене это непосредственное осуществление стоимости прекратилось, что его теперь больше нет. И я полагаю, что для Вас не составит особого труда обнаружить, по крайней мере, в общих чертах, промежуточные звенья, ведущие от указанной непосредственно – реальной стоимости к стоимости при капиталистической форме производства; эта последняя стоимость скрыта так глубоко, что наши экономисты могут преспокойно отрицать ее существование» [там же, с.352].

«На самом же деле экономическая стоимость – категория, свойственная товарному производству, и исчезнет вместе с ним, ... точно так же, как она не существовала до него. Отношение труда к продукту не выражается в форме стоимости ни до товарного производства, ни после него» [2, Т.36, с.181].

О сущности стоимости множество мнений. Основные концепции по данному вопросу можно свести к следующим учениям. В истории экономической мысли следует специально изучить эти концепции. Здесь дана интерпретация этого вопроса с точки зрения трудовой теории. «Однако материализацию и т.д. труда не следует понимать так по-шотландски, как ее понимает А. Смит. Если мы говорим о товаре как о материализованном выражении труда – в смысле меновой стоимости товара, – то речь идет только о воображаемом, т.е. исключительно социальном способе существования товара ...» [2,Т.26,Ч.1,с.154 см. и далее].

Все необходимые категории для ответа на этот вопрос введены в анализ уже Аристотелем. Поэтому нельзя игнорировать его положений по данной проблеме. Аристотель различал два способа использования товара (на что ссылался К. Маркс [см.: 2,Т.13, с.13 и с.29]).

Рассматривая взаимоотношения людей, в т. ч. обмен товарами, Аристотель указал все главные категории, с помощью которых может быть найден ответ на вопрос «что такое цена?». Он рассматривал справедливость добровольного обмена (в противоположность вынужденному). Такой обмен должен быть эквивалентным. «Итак, правосудие при обмене, противном воле, – это, во-первых, середина между своего рода наживой и убытком и, во-вторых, обладание справедливо равной (долей) до и после (обмена)». Справедливое равенство даяний и воздаяний предполагает их пропорциональность. Определение этого возможно только на основе сопоставления даяний и воздаяний: «все, что участвует в обмене должно быть сопоставимо». Соизмеримость взаимно отчуждаемого

имущества возможна на основе обладания им нечто общим, определенной одинаковостью: «все должно измеряться чем-то одним». Аристотель называл два явления, которые лежат в основе этого – потребности и затраты труда. «Итак, расплата будет иметь место, когда справедливое равенство установлено так, чтобы земледелец относился к башмачнику, как работы башмачника к работе земледельца» [5,Т.4,с.157].

Использование товара по назначению
функциональному → экономическому
(предмет потребления) (средство обмена)

Стоимость товара «измеряется не тем количеством рабочего времени, в которое фактически обошелся товар производителю его в данном отдельном случае, а рабочим временем, общественно необходимым для производства товара» [2,Т.23, с.327–328].

Конечный, фундаментальный признак цены показан Марксом в товарном фетишизме. Вся загадочность, таинственность, мистичность цены состоит в том, что она проявляет отношения между людьми в условиях рынка. Цена – выражение товарной (рыночной) формы продуктов труда: «Это лишь определенное общественное отношение самих людей, которое принимает в их глазах фантастическую форму отношения между вещами» [там же, с.82]. Проявление ценой отношений людей осмыслено до рождения Маркса, который ссылается на эту мысль Галиани [см.: там же, с.86].

В работах Маркса неоднократно говорится об «овеществлении общественных отношений» [2,Т.25,Ч.2,С.398].

Обмен товаров предполагает равенство товаров, а для этого они должны быть соизмеримы по какому-либо критерию, что, в свою очередь, предполагает их сопоставимость, одинаковость в определенном отношении. Иначе эта мысль записана соритом [по Аристотелю, см. 2,Т.49,с. 150]:

«Сведение»

одинаковость → сопоставимость → соизмеримость → равенство → обмен

«Выведение»

Обмен невозможен без равенства, а равенство предполагает соизмеримость свойств. Противостоящие концепции по-разному отвечают на то, что позволяет соизмерять товары. В целом, основные концепции по данному вопросу можно показать соритами:

1.Блага (альтернативные) → полезности → стоимости → ценности.

2.Отношения → интересы → труд → стоимость → цены → ценности.

Расхождения этих двух подходов к объяснению сущности цены имеют значение для идеологии, теории, политики и практики. В то же время, сохраняющееся с древности разногласие по этому вопросу показательно во многих отношениях. Можно установить хорошую практику ценообразования на разных идеологиях. Тем самым следует осознать тот факт, что объяснение сущности цены является фундаментальной проблемой, и им не следует заниматься в самом начале учебного курса экономики (а в его конце).

Цены выявляют пропорции обмена разных товаров. Такое сопоставление разных товаров предполагает их определенную сравнимость, то есть одинаковость в определенном отношении. В обмене всегда противостоят качественно различные потребности, иначе будет бессмысленным сам обмен: какая выгода менять одно и то же? Но качественно различные товары должны обладать нечто одинаковым для того, чтобы их сопоставлять. Что может быть таковым у товаров? Две версии ответа на это: полезность и труд (который, в свою очередь, сводится к рабочему времени и, в конечном счете, к отношениям).

Каждый из этих ответов ограничен. Если взять за истину ответа «полезность», то нарушается элементарная согласованность ответа, приходим к противоречию с тем, что в обмене противостоят только качественно различные полезности, которые несопоставимы. Конечно, имеются некоторые товары, которые фактически близки друг к другу по потребности, скажем, сладостью является и сахар, и конфеты. И можно их сравнивать по полезности с точки зрения количества сладости в этих товарах. Большинство же товаров несопоставимы с этой точки зрения. Но также проблематично звучит и ответ о труде, как общем свойстве товаров, проявляющемся в цене. Наука пока неопределенно объясняет саму сущность труда. И если взять за истину этот ответ, то тогда непонятно, почему один и тот же товар имеет существенно разную цену, хотя на него затрачено одно и то же рабочее время.

Длительна история экономической мысли по данному вопросу. Ограничимся только следующим мнением А.Смита: «Труд является единственным всеобщим, равно как и единственно точным мерилом стоимости, или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собой стоимость различных товаров во все времена и во всех местах» [25,с.35]. К. Маркс использовал эту идею для разработки экономической теории: для него стоимость есть овеществленные отношения, выступающие в качестве атрибута вещи при определенных условиях.

Идеология развитых стран практически исходит из измерения стоимости товаров затратами рабочего времени на них. Например, в

1956 году кухонная плита стоила 125 часов, а в 1986 году – 41 час, а цыпленок – соответственно 15 минут и 3 минуты. Эта информация базируется на трудовой теории стоимости и основа прагматической идеологии США в противовес спекулятивной их идеологии.

Основополагающий принцип рыночной экономики гласит: *«ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ».* Он адекватно показывает основы ценообразования.

Стоимостное отношение между *а* и *в* выражается той пропорцией, в которой они обмениваются ... на определенное количество третьего товара, на серебро [см.: 2,Т.46,Ч.1.,с.84].

«Цена есть денежное название овеществленного в товаре труда» [2,Т.23 с.111]. «Как стоимости, все товары суть лишь определенные количества застывшего рабочего времени» [там же, с.48].

«Стоимость определяется не рабочим временем, воплощенным в продукте, а рабочим временем, требующимся в данный момент» [2,Т.46,Ч.1,с.78]. Иначе стоимость показывает не затраты прошлого труда, а затраты труда на данный товар в момент его продажи.



Стоимость как особый тип эквивалента возникает при сравнивании товаров с помощью посредника [см. там же, с.77].

Посредник – «предпочитаемый всеми продукт» [там же, с.86]. Затраты труда на производство товара проявляются в качестве стоимости товара. Не любые затраты труда создают стоимость товара, а только ОНЗТ. До возникновения денег стоимость товара имела самостоятельное значение. И сегодня изредка (например, в условиях поденки, см. 35) она сохраняет свое непосредственное значение в экономике. В то же время с появлением денег главной формой проявления стоимости стали цены. Цены – денежное выражение стоимости товара. Рассмотрим подход Маркса по данному вопросу.

Прежде всего, основу концепции Маркса можно показать следующими словами: пропорции → эквиваленты → стоимость → цена производства → цена.

В них каждое последующее есть превращенная форма предыдущего и соответствует определенной стадии развития рынка.

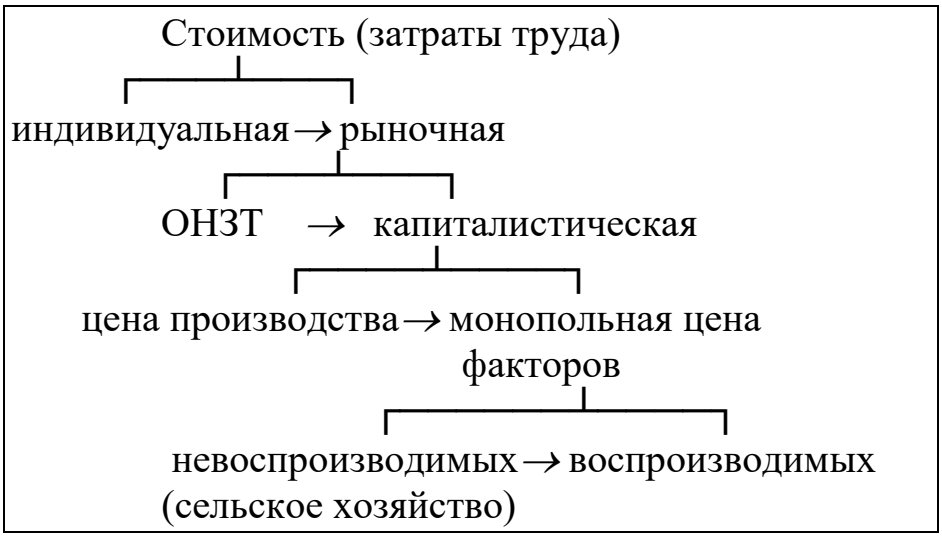
«Практически лиц, обменивающихся между собой продуктами, интересует, прежде всего, вопрос: сколько чужих продуктов можно получить за свой, то есть в каких **пропорциях** (выделено мной - ВАГ) обме-

ниваются между собой продукты? Когда эти пропорции достигают известной прочности и становятся привычными, то кажется, будто они обусловлены самой природой продуктов труда» [2. Т.23. с.84-85]

Пропорции (могут быть и случайными) возникли в условиях простой и полной формы стоимости. Упрочение рынка сделало их устойчивыми и тем самым – эквивалентами. Появление всеобщей формы стоимости превратило эквиваленты товаров в стоимости. Появление денег превратило стоимость товаров в цены. И первоначально цены были в целом равны стоимости. Возникновение же капиталистического производства привело к тому, что возникли цены производства, которые лежали в основе рыночных цен.

Конкретнее процесс ценообразования может быть представлен его терминами таким образом. Индивидуальные затраты труда на товар – его индивидуальная стоимость. Она не учитывается на рынке. Рыночная стоимость отличается от индивидуальной (как «средняя» в промышленности и «меньшая» в сельском хозяйстве) при нормальных условиях производства. ОНЗТ – это то, что называют законом стоимости (или эквивалентом). В чистом виде они существовали до капитализма. Капиталистическое производство устраняет обмен эквивалентов [см. 79,Т.49,с.6]. Ему на смену приходит цена производства, которая и детерминирует, в общем, цены. Спрос и предложение ведет к колебанию рыночных цен вокруг цен производства. В разных конкретных условиях возникает специфика такого колебания. Например, в сельском хозяйстве не средние, а наименьшие (но необходимые для рынка) затраты определяют цены. Одновременно, в сельском хозяйстве меньше органическое строение капитала, а поэтому ОНЗТ меньше стоимости товаров, и по этой причине земельные собственники получают абсолютную ренту и т.д.

Д. Торговля. Цены



Стихийное развитие рынка породило денежные отношения, которые облегчали обмен товарами. Стоимость превратилась в цену [см. 2,Т.42,с.27]. Прошли тыся-

челетия после возникновения первых рыночных отношений, когда начался процесс становления денег. Его причина может быть показана следующим образом:

возвышение потребности →	*рост разделения труда* →	*рост производительности труда* →	*расширение обмена товаров* →	*всеобщая форма стоимости.*

Золото первоначально было обычным товаром, и в таком случае обмен на золото означал всего лишь обмен товара на единичный эквивалент. Затем золото стало особенным эквивалентом, а затем и денежным. «Золото лишь потому противостоит другим товарам как деньги, что оно раньше уже противостояло им как товар. Подобно всем другим товарам, оно функционировало и как эквивалент – как единичный эквивалент в единичных актах обмена и как особенный эквивалент, наряду с другими товарами-эквивалентами. Мало-помалу оно стало функционировать в более или менее широких кругах как всеобщий эквивалент. Как только оно завоевало себе монополию на это место в выражении стоимостей товарного мира, оно сделалось денежным товаром ... всеобщая форма стоимости превращается в денежную форму» [2,Т. 49, с.163].

Рынок породил деньги в качестве средства облегчения своего функционирования. Деньги – закономерный результат развития товарного обмена. Они разрешают внутреннее противоречие товара – между полезностью и ценой.

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

Возникновение денег привело к превращению товарных отношений в товарно-денежные отношения, к появлению чисто денежных или финансовых форм рыночных отношений. Возникновение торговли не отрицало менее развитых форм рыночных отношений.

Цены – это определенные пропорции обмена [см. 2,Т.21, с.240]. Цены – это определенная стоимость, эквивалент, равенство, пропорция, отношение между людьми. Следовательно, надо рассмотреть в обратной последовательности все это.

Цена – «вмененная обязанность» (И. Кант), т.е. совокупность благ, получаемых взамен того, что субъект должен по условиям сделки другому субъекту.

ВЫРОЖДЕНИЕ ЦЕНЫ. Обыденная жизнь базируется на нестрогом употреблении слов, что и порождает необходимость общенаучной

терминологии и категорий ЭН. Сейчас ценами называют многие явления (все ранее названные способы вменения интересов), которые фактически ценами не являются. Поскольку в литературе нет анализа этой тенденции, то высказываемая гипотеза является рабочей. Процесс вырождения цены можно делить на различное число нисходящих ступеней деградации.

Становление рынка породило объективность цен. Дальнейший их прогресс состоял в их вырождении и изменении характера объективности и сущности цен. Процесс отрицания цен, их прежней объективности может быть поделен на следующие ступени (вниз):

цены → в бумажных денежных знаках→ административно устанавливаемые таксы, тарифы → монополистические цены, особенно дискриминационные → трансфертные цены → оценки (ценности).

Цены имели место в условиях рынка свободной конкуренции, когда они выражались в настоящих деньгах (золоте). Затем начинается вырождение цен, первой ступенью чего можно считать переход к бумажным деньгам. Такие цены выражают уже не только ОНЗТ, но и денежную политику. Таксы и тарифы, как специфические цены, выражают административную волю того, кто их утверждает. Еще больше изменений происходит при возникновении монопольных цен, проявляющих, прежде всего, монопольную власть на рынке. И, наконец, появление внутрифирменного микромаркета, который базируется на трансфертных ценах. И самой последней ступенью отрицания объективных цен можно считать оценки (ценности), фактически не являющиеся ценами, которые имеют место в трансфертах, например, талонах на аграрную продукцию в США. Рассмотрим конкретнее последние две ступени вырождения цен.

Е. Микромаркет. Товарообмен. Трансфертные цены (расценки)

Особой разновидностью цен являются ТРАНСФЕРТНЫЕ цены. В практике на русском языке такие цены можно назвать расценками. Трансфертной ценой называют расценки, используемые при совершении торговых сделок между подразделениями одной и той же компании. Эти цены применяют как к готовым изделиям, так и к полуфабрикатам, сырью, услугам, включая управленческие и лицензионные платежи и проценты за кредит. В последние десятилетия использование трансфертных цен приобрело все большее значение, так как внутрифирменная торговля (микромаркет) становится важным составным элементом рыночной экономики, особенно международной. В частности, в начале 80-х годов около 50% экспорта и свыше 40% импорта США приходилось на долю внутрифирменной торговли, осуществлявшейся между

американскими компаниями и их филиалами за границей либо между иностранными компаниями и их филиалами в США. Практика установления трансфертных цен может существенно влиять на условия конкуренции на рынке. Например, с помощью заниженных цен на сырье и полуфабрикаты, получаемые дочерним предприятием, можно повысить его конкурентоспособность в сравнении с другими фирмами. Заниженные трансфертные цены могут использоваться также для минимизации таможенных пошлин и т.д. В определенных случаях ценообразование такого рода может пресекаться антимонопольным законодательством.

Трансфертные цены не являются обычными ценами. Они являются плановыми ценами и решают много идеологических и политических задач. Они существенно отличаются от цен макромаркета тем, что не издержки, а политика фирмы, государства определяет их. В таком случае и товар не является товаром, как в своё время писал В.И. Ленин. Аналогично истинно его положение о подрыве товарного производства в условиях империализма.

Ж. Продуктообмен. Ценности

Здесь только обозначена гипотеза. Понимание продуктообмена, как высшей формы организации экономики, дано И.В. Сталиным. В этом вопросе он продолжил идею В.И. Ленина об отрицании рыночных отношений в процессе строительства социализма. И в таком случае сохраняющиеся цены не цены, а ценности ... В СССР были ценности, а не цены. Но к такому типу цен фактически приближаются многие цены развитых стран. Если предприниматели США (и других стран) защищаются против цен конкурентов с помощью судов и правительства, то такие цены не цены, а ценности (поразительны в этом отношении факты антидемпингового законодательства США и практика его применения).

Аналогично, субсидии правительства США фермерам отрицают ценовую природу фермерских товаров. Конечно, речь не идет о том, что все это надо определять дихотомно "да – нет". Этот процесс проблематичен и требует специального исследования. Проблема ценности требует специального осмысления. Ненадуманность этой проблемы можно выяснить с помощью рассуждений философов по этому вопросу [40], не принимая их положения за истину в последней инстанции: «... Отсутствует четкое представление о том, к чему относится само слово «ценность». Оно используется разными авторами в совершенно разных, взаимоисключающих и несопоставимых смыслах ...» [там же]. Для нас важна констатация автором того факта, что «... в английском и немецком языках понятие «ценность» выражается тем же словом, что и экономическое понятие «стоимость»» [там же]. Одним словом (value) называют разные у нас понятия – стоимость и ценность. Рассуждения автора

интересны, но они не решают стоящей перед экономической наукой проблемы. Общенаучный термин «ценность» может быть объяснен на основе следующего ряда:

блага – идея – идеал – ценность.

Слово «благо» использовано в самом широком, платоновском смысле. Слово «ценность» производно, вторично по сравнению со словом «цена». Оно вошло в науку в Х1Х веке. Слово «ценность» не предшествует цене, а производно от него. Этимология слова однозначно констатирует это.

Этика и аксеология раскрывают ценность в общечеловеческом смысле слова, т.е. как не имущественное явление. В экономической науке имущественная ценность не есть цена, а ее превращенная, вырождающаяся форма, когда цена уже есть не цена, а нечто новое явление.

Ценность не есть цена. Названное словом явление не является ценой. Интересно в этой связи следующее положение Фр. Ницше: «Всё что имеет цену, не имеет большой ценности». Это положение Фр. Ницше может быть интерпретировано весьма содержательно: духовные феномены имеют большую ценность потому, что они не имеют цены. Ценности, несомненно, денежно оцениваются.

Не следует принимать подмену понятий при синонимичном использовании слов «цена» и «ценность», которая сегодня широко распространена. В то же время следует использовать этот термин для обозначения понятия того, что приходит на смену цене при отрицании свободного рынка.

В начале ХХ века было высказано положение об отрицании товарного производства или, говоря современным языком, рыночной экономики. Много по этому вопросу написано В.И. Лениным. Все это необходимо обобщить и учитывать при понимании ценообразования. Важны его положения по поводу продуктообмена при разработке политики НЭПа. Рыночные отношения историчны: их не было когда-то, и, несомненно, они отомрут когда-то (не следует использовать это положение как руководство к действию, к принятию политических решений). Процесс отмирания рыночных отношений идёт. Его первой ступенью следует считать монополии. Еще более существенным этапом отрицания рынка является микромаркет. Третья ступень – удовлетворение общественных благ. Эта тенденция, несомненно, приведёт к отмиранию рыночных отношений. Но уже то, что имеется, вполне достаточно для осмысления тенденции отмирания рынка. Монопольная и трансфертная цена (расценка) одновременно и цена, и не цена (не думайте об этом просто как о логическом противоречии и не считайте это простой оговоркой, постарайтесь узреть эвристичность парменидовой диалектики, когда об од-

ном и том же говорят противоположное). Имеются и иные формы внутренних цен в развитых странах, которые следует осмыслить в связи с этим.

Ценность не есть чисто субъективное явление, как это утверждает Менгер. Она отражает объективное. Но это не природная, а социальная объективность по К. Менгеру. «Ценность не есть нечто присущее благам ... Ценность – это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и их благосостояния, и поэтому вне их сознания не существует» [26,с.85]. Возникновение у разных людей одних и тех же представлений о ценности, несомненно, свидетельствует о социальной объективности этого явления. Другой вопрос, что воспитание и обстоятельства жизни людей различны, а поэтому и их субъективные оценки не всегда совпадают. Но они устойчивы и показывают уровень культурного развития людей.

«Ценовая дискриминация» («дискриминационные цены») – важный элемент монополистического ценообразования. Она предполагает разные цены за одно и то же благо. Какова ценность таких благ?

Следует учесть и суть «демпинговых» цен с этой точки зрения (аналогичных дискриминационным ценам).

Общественные блага существуют в условиях рыночной экономики. Затраты на них определить не трудно. Но это не цены. И для разных людей их ценность различна. Возможность бесплатного посещения музея имеет для кого-то громадное значение, а для других оно бесполезно. Соответственно, освещение улицы: для слепых практически ни к чему (хотя для них оно важно тем, чтобы другие на них не натолкнулись), а зрячим оно важно и т.п. Соответственно оценивается бесплатное образование, здравоохранение и т.п., что составляло суть общественных фондов потребления.

Цена и ценность. Что такое ценность? А. Р. Тюрго специально анализировал этимологию данного слова. По существу, он пытался осмыслить проблему «Общей теории ценности» [10, с. 172 и далее]. Его идеи содержат намеки на истинный подход, но он четко им не выражен. У него много неопределенностей, скажем, он исходит из синонимии слов «обмен» и «торговля» [там же, с 178], а это не может быть основанием для адекватной трактовки ценности.

Полезность $\rightarrow$ значение $\rightarrow$ важность $\rightarrow$ ценность

«На языке торговли часто бессознательно смешивают *цену и ценность*, ибо на самом деле указание цены заключает в себе и указание ценности. Но, тем не менее, это весьма различные понятия, которые важно различать» [там же, с 183]

Можно не соглашаться с его решением проблемы и пойти далее. Его величайшей заслугой следует считать осмысление самой этой проблемы. Важно то, что он начал анализ со значения этого слова в латинском языке и показывает сохранение исходных его смыслов в качестве самостоятельных.

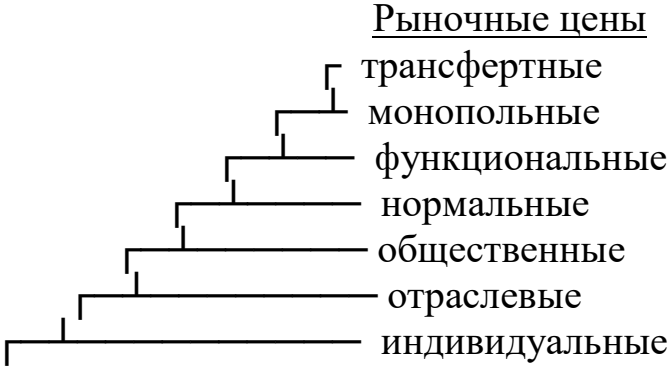
При обсуждении сути ценности следует иметь в виду тот факт, что данным словом в русском языке называют нравственные добродетели, которые не сопоставимы с феноменом цен рынка.

Для ответа на вопрос об экономических ценностях следует составить эволюционные ряды на русском и английском языках. Гипотеза основных из них:

полезность → значимость→ важность → издержки → стоимость → цена→ расценка

utility → values → worth → cost → price → *taksa* → *tariff (условно).*

Выделим, по крайней мере, следующие ступени рыночных цен (т.е. реальных цен, существующих на рынке) по Марксу. Они – исторические цены, сохраняющиеся сегодня как пережитки. Но, главное, они – ноуменальные явления для объяснения сути наиболее сложных форм цен при их объяснении на основе восхождения от абстрактного к конкретному.



Индивидуальные цены являются фактом. Маркс так назвал индивидуальные затраты труда на производство товара. Можно утверждать, что когда-то именно такие затраты труда были главным фактором ценообразования. И сегодня важно это понятие для названия цен отдельных товаропроизводителей. На предприятиях всего мира считают фактические затраты времени на производство единицы товара. Особенно интересна на этот счет практика США. Этот уровень цен можно считать справедливым с точки зрения интересов тех, кто производит эти товары.

Отраслевые цены товара есть средняя индивидуальных цен одного и того же товара у разных производителей с учетом доли каждого его производителя на рынке. Если на рынке имеется четыре производителя товаров с разными индивидуальными ценами (затратами труда на единицу товара), то это не значит, что они будут продаваться по разным

ценам. На рынке свободной конкуренции имеется один уровень цен на один и тот же тип товаров. Он образуется на основе внутриотраслевой конкуренции (см. схему).

А.	10 часов - 5%;
Б.	15 часов - 10%;
В.	20 часов - 70%;
Г.	25 часов - 15%.

Внутриотраслевая конкуренция производителей товаров ведет к образованию единой отраслевой цены. В промышленности такие цены отражают наиболее распространенные условия производства товара (при которых производится основная доля товара рынка). При данных условиях отраслевая будет равна 20 часам в виду того, что 70% товаров производиться с такими издержками. В сельском хозяйстве отраслевая цена установится по худшим условиям производства товара. При этом не обязательно таковыми станут самые низкие цены, а только такие, на которые существует спрос на рынке. При данных условиях это условно будет величина 15 часов (а не 10 часов). Это более развитая практика ценообразования. Она появляется в развитом рынке и «отсеивает» тех, кто плохо работает, ленив и т.п. Последние недополучают ожидаемого ими дохода и, в конечном счете, разоряются или влачат нищенское существование.

Общественные цены являются результатом *межотраслевой* конкуренции и учитывают органическое строение капитала. В результате происходит образование «цены производства» (сумма издержек и средней прибыли). В таком случае ценообразующим фактором является размер капитала, органическое его строение и принцип распределения прибыли – «равная прибыль на равный капитал» вне зависимости от его органического строения. Этот анализ Маркса исходит из вменения интересов собственников крупного капитала в цены их товаров, что ведет к углублению расхождений между уровнями справедливой цены и рыночной ценой.

«Нормальная цена». Введем это условное название вместо названия «рыночная цена» (по Марксу). Она учитывает не только выше названные факторы, но и монополию частной собственности на землю. В результате этого нормальная цена на сельхозпродукцию оказывается больше общественной цены на нее. Собственники земли получают абсолютную ренту за предоставление земли в пользование общества. В результате этого изменяются цены на все товары, а не только на аграрные. Завышение одних является средством занижения других.

«Функциональные цены» (условно) – это цены, которые учитывают интересы других факторов рынка, например коммерсантов, кредиторов, которые «вменяют» свои интересы в цены.

Монопольные цены. На ценообразование начинает действовать и новый фактор – монопольная власть на отдельные ресурсы. Прежде все-

го, начинает действовать монополия на особые участки земли, и возникает монопольная рента. В таком случае монопольная цена оказывается выше «нормальной цены» (рыночной, по Марксу). Иначе, рыночные цены начинают учитывать и этот фактор, и они оказываются деформированными по сравнению с теми ценами, которые могли бы быть без этого.

Монопольные цены породили диспаритет цен. Особое значение он приобрел в условия империализма, став нормой и существенно воздействуя на всех членов рынка. Он проявляется в графике цен, который называют «ножницами цен». В таком случае существует два типа цен на товары (как говорят два типа тарифов или диспаритет цен). Одни товары продают дороже, а другие дешевле по сравнению со справедливыми затратами труда на них. В результате возникает эксплуатация не только наемных производителей, но и покупателей (потребителей) товаров монополий.

«Трансфертные» («административные») цены являются следующим шагом в развитии ценообразования и его зависимости от господствующих сил в обществе. Этот процесс развития ценообразования приводит к возникновению ценностей, как превращенных форм цен. Цена – объективное явление, а ценность (расценка) – субъективное.

Полезность → цена → ценность (расценки)

Ценность товара проявляет не волю любого субъекта, а волю тех, кто обладает монопольной властью (силой) на рынке. Последняя не произвольна, а отражает накопленный за всю историю опыт господства на рынке, который растет по мере роста размеров капитала. Основанием господства крупнейшего капитала является единство могущества:

науки → технологии → индустрии.

Следует исследовать проявления роста экономической роли государства в воздействии на цены. Это уже было в Древней Греции, где существовал специальный надзиратель за рынком, в том числе и ценами. Соответственно возникли и следующие формы цен:

Цены→ такса→ тарифы

Такса – фиксированная цена. О ее существовании в Европе упоминается в трудах тысячелетней давности. Тарифы – система фиксированных цен обычно на услуги

20.ЭКСПЛОАТАЦИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Эксплуатация – важнейшее явление жизни людей, не получившее адекватного объяснения. Экономикс её не признает, в нём господствует идея Ж.Б. Сэя о факторах производства и гармонии интересов. Маржиналисты исходят из его концепции. Например, «Над обществом тяготеет обвинение в том, что оно «эксплуатирует труд», – писал Д.Б. Кларк, классик американской экономической науки на рубеже XIX-XX веков. Он направил свой талант на снятие этого обвинения. Он был не первым и не стал последним. Не меньше число тех исследователей, для которых эксплуатация является фактом и главным злом общества.

Ядром проблемы эксплуатации является ее доктрина К. Маркса. А поэтому необходимо ее осмыслить. Трактовку К. Марксом эксплуатации следует считать истинной для его времени. Но она не достаточна для нашего времени. Назрела необходимость теоретического объяснения эксплуатации.

К.Маркс не открыл эксплуатацию. Необходим обзор идей его предшественников по проблеме. Может быть, такие книги существуют. Здесь констатирую только следующий факт истории экономической мысли. Проблему возникновения прибыли рассматривал Ф Кенэ [27, с.383]. Прибыль – разницу между двумя видами цен – покупки и продажи. Она возникает в торговле, но откуда она берется? Ф. Кенэ рекомендовал искать источник прибыли вне торговли. Он исходил из того, что прибыль – выигрыш одного субъекта, свидетельствующий о проигрыше (убытке) другого. Более содержательно анализировал проблему Д. Рикардо в качестве **«закона раздора». Теорию эксплуатации наемного труда разработал К. Маркс.**

Разработка теории эксплуатации предполагает решение многих проблем. Большинство названий экономических категорий имеют не русское происхождение. В связи с этим возникают неточности в трактовке их смысла, сосуществование русского и иностранного синонимов одного и того же понятия. Имеет значение и способ написания иностранных терминов. Этот «недостаток» терминации слов имеет и позитивное значение. Скажем, русское слово «использование» – универсальное. Иностранный синоним этого слова стал термином естественных и технических наук, особенно в написании «экспл**о**атация». Иную версию его русского написания «экспл**у**атация» обычно используют как категорию представители социологии, экономики. В целом, надо помнить о том, что это паронимы. Нас здесь интересует это слово как экономическая категория – эксплуатация как социальное явление, проявляющееся в отчуждении части продуктов труда от непосредственных его произво-

дителей. Следует развести понятия **эксплоатация** техники и **эксплуатация** людей. Это абсолютно разные явления.

Композицией теории эксплуатации следует считать эволюционный ряд:

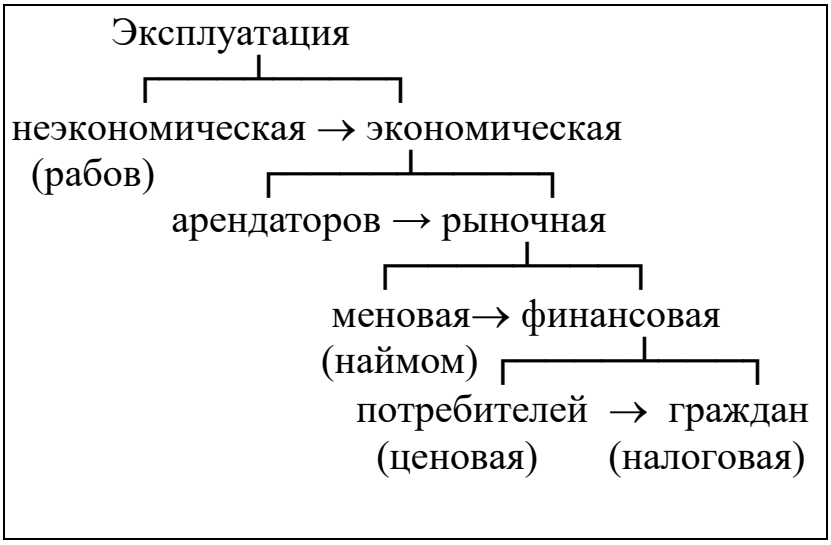
Отчуждение → экспроприация → эксплуатация

Отчуждение исследовали Гоббс, Ж.Ж. Руссо, Г.В.Ф Гегель. Особенно акцентировал его значение К. Маркс. Недостатком трактовки понятия является то, что его объясняют вне связи с проблемой собственности и, к тому же, ошибочно трактуют сущность собственности.

Отчуждение возникло в древности. Главным его проявлением стало возникновение правовых, имущественных отношений, собственности. Отчуждение породило экспроприацию непосредственных производителей и их эксплуатацию.

У К. Маркса все это имеется, но не в качестве теоретического объяснения. Более того у него имеются отжившие мысли по проблеме, а поэтому их надо уточнять.

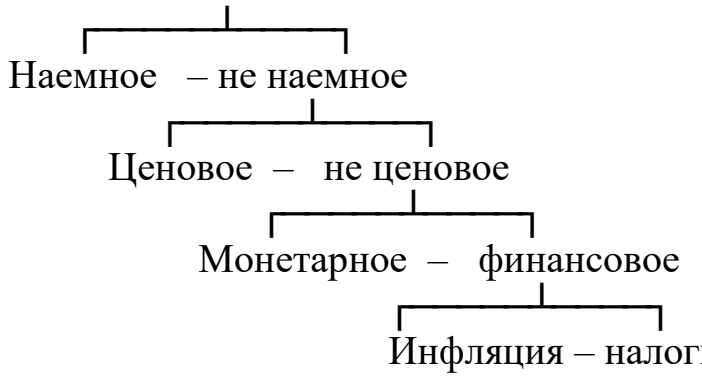
В условиях натурального хозяйства отчуждение породило угнетение людей в форме рабовладения и феодализма. Все это показано Ф. Энгельсом в «Происхождении семьи, частной собственности и государства». Затем отчуждение происходило по законам рынка в форме первоначальногонакопления капитала. К. Маркс показал его в 24 главе первого тома «Капитала» [см. 38]. В таком случае отчуждение проявляется в экспроприации непосредственных производителей и их пролетаризации (превращении их в наемных работников). К настоящему времени 10% населения развитых стран экспроприировало 90% населения, превратив их в пролетариев, лишив их частной собственности.



К. Маркс исследовал природу **эксплуатации наемного труда**. В XIX веке это была главная проблема общества. Она существует между работодателем и работополучателем. Данные его мысли – основа теории эксплуатации. Но эксплуатация была и до капитализма и возникла империалистическая **эксплуатации ценами**. Её содержательно объясняет теория империализма. Монополии ценами эксплуатируют всех покупателей рынка, в том чис-

ле немонополистический (предпринимателей, малого и среднего) бизнес (их прибыль меньше). Но процесс не закончился и породил в XX веке новую форму эксплуатации – **инфляцию**. Она касается практически всего населения мира, поскольку бумажные деньги являются средством его отношений. Объяснять ли её обособленно или как элемент монетарной, **финансовой** эксплуатации? Разве не служит эксплуатации долларизация мирового рынка частными банками США (резервной системой)? Требует специального объяснения и **долговая эксплуатация** на основе жизни в кредит, что характерно США, а теперь все более распространяется по всему миру. Вносит свою лепту и **налоговая эксплуатация –** собираемые с народа налоги как средство решения задач не столько народа, сколько олигархов. Их платят все, даже те, кто не участвует в рыночных отношениях. А присвоение природной ренты? В общем, букет многообразных отношений, в результате которых растёт и сегодня пролетаризация, пауперизация, манкрутизация народа. Пока нет системного, т.е. на основе дихотомной модели Порфирия, теоретического объяснения всех этих феномены. Их версии представлены моделями Порфирия.





«Современность – музей древности». Эти крылатые слова историка России XVIII века И.Н. Болтина существенны для понимания проблемы нетрудовых доходов и эксплуатации.

Отчуждение – процесс становления собственности как важнейшего условия экспроприации и эксплуатации.

Изъятие части продукта труда непосредственного производителя может иметь альтруистическое значение – взять часть добычи охотника и накормить детей и стариков. Нечто аналогичное имеет место в различные рода социализированных, коммунарских способах распределения благ или, например, в трансфертах развитых стран (пособия). Не отрицая значения этого справедливого отчуждения части продуктов труда, остановимся на несправедливом их отчуждении. Возможно два значения этого слова: общее название всех несправедливых способов изъятия продукта труда или только отчуждение труда:

- *ограбление* – прямое насилие, рабовладение, (криминальная экономика);
- *закабаление (угнетение)* – феодализм (повинности);
- *эксплуатация* – ценовая при найме.

Система доходов отражает историю их становления. Все исторически известные формы доходов сохранились, а поэтому их все возможно осмыслить только системно. Присвоенные блага становятся приходом (доходом) в самом широком смысле слова. Фактором присвоения выступает в простейшем случае труд. Это имеет место в отношении даров природы. «Дары природы» поступают к людям посредством труда как фактора присвоения. Их обычно не учитывают в качестве доходов, но сегодня возникают в обществе мнения о необходимости их учета.

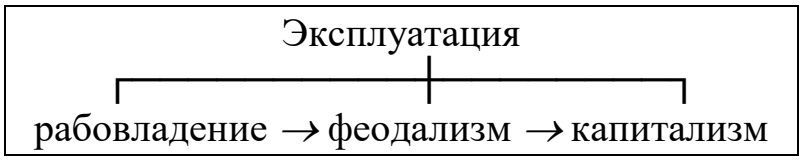
Присваивающая экономика была основой появления криминальной экономики. В присваивающем природопользовании взаимные отношения людей во многом похожи на отношения людей к природе. По мере общественного прогресса сохранение диких форм взаимоотношения людей привело к осознанию их в качестве криминальной экономики.

Первоначально война не имела особого отличия от других криминальных действий. Вплоть до последних веков военные действия – всего лишь юридически оправданный разбой (грабеж) одних народов по отношению к другим. Цивилизационные тенденции обособили разбой элиты в форме войн и простолюдинов в форме грабежа и т.п. Криминальными считаются только действия простых граждан.



Добыча – проявление криминальной экономики: различные формы ограбления людей. Это – криминальные доходы. Криминальная экономика породила различные формы угнетения, эксплуатации человека человеком. В простом виде это было паразитирование одних субъектов над другими. Затем оно стало основой эксплуататорских обществ – рабовладения и феодализма. При рабовладении одни получали доходы, а другие были лишены их, оставаясь средством для получения доходов другими. При феодализме доходы получали и подневольные крестьяне.





Рабовладение существовало в разных формах, начиная с насильственного угнетения одних другими (типа плантационного рабства США) и кончая цивилизационными формами подчинения одних людей другими или работой одних на других. В первом случае эксплуататорская природа такого труда была очевидной. Она даже порождала иллюзию того, что раб трудится только на эксплуататора. На самом же деле, он обеспечивал и самого себя. Доход рабовладельца не равнялся всему приходу результатов труда рабов. Необходимо было вычесть расходы на содержание рабов. Феодальная эксплуатация также многообразна, а соответственно, и различны формы результатов труда. При отработках явно обособленны части труда на себя и на эксплуататора. При других формах ренты теряет-

ся ясность деления результатов труда на себя и на эксплуататора. Особенно следует иметь в виду тот факт, что в Западной Европе аренда стала главной формой феодальных отношений тысячу лет назад. В таком случае доход феодала, т.е. собственника недвижимости от сдачи ее в аренду, называют рентой. Феодализм в разных формах, в т. ч. как аренда источников средств существования, широко распространен в обществе XXI века.

В отношении названных форм эксплуатации вряд ли существуют расхождения в их признании. Хотя замалчивание их в учебниках выполняет идеологическую функцию. Иное дело – эксплуатация наемного труда. Ее не признают господствующие парадигмы экономики. Эта эксплуатация возникла в древности и приобрела главное значение во втором тысячелетии. Её основа – рыночные отношения. Тем более не признаваема и замалчивается главная форма эксплуатации людей всего мира как потребителей и как граждан с помощью финансовых, валютных и иных форм отношений.

Эксплуатация производителей возникла на основе собственности. В таком случае конкретные люди работают на других конкретных людей.

Не трудно объяснить неэкономическую эксплуатацию – рабовладение. И ее не надо замалчивать, поскольку она широко распространена в современном обществе. Трудней объяснить экономическую эксплуатацию. Она возникла в форме эксплуатации арендатора земли как главного ресурса в аграрной экономике. Более сложной формой является эксплуатация наемных работников. Она происходит по законам рынка.

Развитие рыночных отношений привело к возникновению денег, денежных отношений и, тем самым, к формированию торговли. Это изменило отражение труда в качестве основного фактора пропорций обмена товарами: вместо стоимости труд стал проявляться в цене. Стоимость товара превратилась в цену товара. Цена – не стоимость товара, а его превращенная форма. Однако консерватизм терминологии и т.п. привел к сохранению прежнего имени для названия новых типов рыночных отношений. В результате непрекращающаяся полемика о сути стоимости, цены. И надо знать конечную ее причину. Она состоит в том, что учение о стоимости воспринимают как основу эксплуатации. «Трудовая теория стоимости» – исходный пункт для объяснения прибыли как неоплаченного труда работников и проявление эксплуатации. В таком случае объяснение эксплуатации – цель, а другие категории – средства.

$$\xleftarrow{\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad}$$

Эксплуатация → труд → прибыль → стоимость

Этот подход следует признать истинным. Но следует учесть его критику оппонентами и уточнить его трактовку, в т. ч. используемые понятия. История экономической мысли показывает такое направление.

Злободневной проблемой экономической науки остается понятие стоимости. Даже возрастает противостояние концепций по этой проблеме. И следует заранее признать тот факт, что причина полемики – идеология, политика. Стоимость сама по себе не проблематична, а проблематичны выводы из нее. Для оппонентов стоимость или отрицает, или скрывает эксплуатацию человека человеком в условиях рынка. Те, кому выгодна эксплуатация, нанимают легион исследователей, которые отрицают этот факт. Другим, с которых «дерут три шкуры», не остается ничего иного, как защищать право на кусок хлеба в борьбе с идеологией эксплуатации. А для этого нужно объяснить обществу сущность эксплуатации и то, как происходит эксплуатация свободного труда, а сейчас и любого потребителя, гражданина. И без истинного объяснения стоимости этого не достигнуть.

Сегодня эксплуатируют не только тех, кто живет продажей рабочей силы, но и тех, кто вступает в рыночные отношения. Если человек занят натуральным хозяйством, то платит налоги, которые оказываются средством «обслуживания государственного долга».

И вся полемика о стоимости идет только по этой причине – желание одних отвергнуть эксплуатацию производителей, а других – доказать ее. Но не сводится к этому объяснение экономической эксплуатации. Надо объяснить и наиболее распространенную на сегодня главную ее форму – *эксплуатацию* потребителей через диспаритет цен и финансовую эксплуатацию граждан. А это требует иного объяснения рынка.

В XX веке главной стала финансовая эксплуатация. Ей подвержены, прежде всего, покупатели, т.е. те, кто вступает в торговые отношения с другими, – ценовая эксплуатация. В конце XX века зловещие формы приобретает финансовая, налоговая, инфляционная эксплуатация всех граждан.

Ценовая эксплуатация возникает не только по отношению к производителям, но и к покупателям. Эксплуатация потребителей происходит посредством ценообразования. О ее существовании говорили многие исследователи [см. 2,т.25, Ч.2, с.145 и др.].

Фискальная – посредством налогов. Государство собирает налоги и за их счет обеспечивает общественные нужды страны, в которых заинтересованы его граждане. За этот же счет оно оплачивает и полученные кредиты – государственный долг. В результате возникает «налоговое бремя» на население. В таком случае государство становится посредни-

ком при эксплуатации народа главным образом иностранным капиталом.

Валютная проявляется посредством курса валют, отличающегося от покупательной способности валют. Обычно это показывают так. Определим то, что можно купить за доллар в США, а потом купим за этот доллар евро и определим сколько за него можно купить во Франции этого же товара и т.д. Так, количество товаров, которое можно купить на один доллар в США и на доллар, конвертируемый в национальную валюту: в Японии и Швеции – больше единицы, в развитых странах – равно единице (валютный паритет), в слабых странах – меньше единицы. США получает от этого 30–40% НД.

Монетарная – население нашей страны хранит 100 млрд. $ как резервы, тем самым передав эти ресурсы тем, кто печатал доллары. Инфляция постепенно их уничтожает.

Инфляция – обесценение бумажных символов денег. В XX веке она стала законом рынка и формой эксплуатации народа. Эту ее природу акцентировали многие авторитеты общества. Для понимания этой ее природы необходимо досконально ее изучить. Здесь отметим только ряд аспектов. В последние несколько лет инфляция рубля уничтожила сотни миллиардов долларов населения страны. Эти ресурсы не пропали. Они, так или иначе, попали в руки олигархов. Денежные накопления являются нормой народа, и их, прежде всего, обесценивает инфляции. Богатство олигархов существуют в форме неподверженных инфляции активов. Даже их денежные средства хранятся на условиях, которые практически не подвержены инфляционному обесценению.

21. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Проблема эффективности актуальна и много её концепций. В мировой ЭН господствует концепция эффективности функционирования социальных систем по Парето. Её альтернатива представлена в моей монографии «Эффективность труда и хозяйственной деятельности» [см. 37].

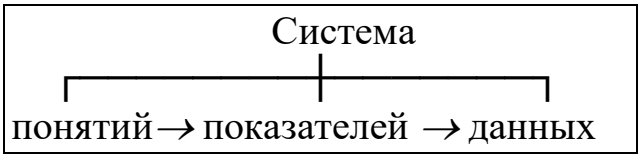
Хозяйство – система укладов. И каждый из них имеет свои признаки, в том числе критерии оценки деяний, деятельности. Основные соответствия представлены визуально (их можно представить графиком развития):

– деяния (деятельность) – результативность
– потребление свободных благ – полезность
– пользование дарами природы – успех
– изготовление предметов потребления – продуктивность
– сотрудничество на основе мены – выгодность
– ремесленная деятельность – доходность
– бизнес – прибыльность
– монополии – эффективность
– общественные блага – оптимальность

Всем людям постоянно приходится анализировать, оценивать свои деяния. Особенно это важно лидерам общества, менеджерам. Их основная деятельность сводится к определению эффективности труда, производства, хозяйствования.

Основу деятельности менеджеров составляет организация труда, производства, коммерции. В связи с этим актуален их анализ, оценка, экспертиза. Любой специалист должен четко представлять технологию анализа. Для этого, прежде всего, следует осмыслить эту проблему на фундаментальном уровне, осознать фундаментальные понятия и показатели. Овладение этим уровнем не достаточно для того, чтобы стать профессионалом, но без него профессионалов не бывает.

Экономический строй общества представляет единство различных по уровню развития укладов. Каждый уклад развивается по своим собственным экономическим законам. Каждому из них присущи свои понятия, показатели анализа и оценки.



В основе анализа труда лежит система понятий, которая характеризует труд и его организацию. На ее основе разрабатывают систему показателей по определенным методикам. Показателей может быть много.

Для их понимания надо знать, как их считали, что представляет содержание каждого из них. В ином случае не следует их использовать, поскольку они могут искажать представление о положении, вводить в заблуждение. На предприятиях обычно получают те или иные показатели, т. е. их рассчитывают и получают данные учета, статистики. Иначе говоря, данные – это уже рассчитанные показатели. Именно они лежат в основе анализа и оценки труда. Эти данные всегда относительны: они неполны или предубежденны и т.п. Зная об их реальном качестве, их следует использовать для анализа труда. Здесь рассматриваем систему понятий, лежащую в основе анализа.

Теоретическое объяснение понятий для анализа труда предполагает трактовку всех их таким образом, чтобы они были основой анализа труда в любом укладе.

В печати называют примерно 30 основных терминов при анализе труда. Высказан весь возможный круг соотнесений основных из них, но нет системной их трактовки. Пока существует неудовлетворенность с их объяснением.

Системная трактовка используемых понятий при оценке труда должна показать:

- их несводимость друг к другу;
- содержание каждого из них;
- их общие свойства;
- особенности каждого из них;
- сферу применимости каждого из них;
- субординацию в системе понятийного обеспечения оценки труда.

Для достижения этого необходимо выяснение парности категорий для обозначения абсолютной и относительной оценок значимости, определение их последовательности в качестве превращенных форм, осознание узкого и широкого значений каждого из них и т.п. Гипотеза их трактовки:

причина – следствие;
результат – результативность;
польза – полезность;
плод – плодотворность;
успех – успешность;
продукт – продуктивность;
выгода – выгодность;
доход –доходность;
рента – рентабельность;

прибыль– прибыльность;
экономия – экономичность;
эффект –эффективность;
оптимум – оптимальность.

Названная последовательность категорий отражает развитие и все другие аспекты системной их трактовки. Каждое последующее – превращенная форма предыдущих. Предыдущее показывает родовые свойства последующих форм оценки. Каждое последующее обладает спецификой по сравнению с предыдущим. Объяснение общего и особенного каждой из них послужит для системного их объяснения. Главная трудность такой их интерпретации лежит в выяснении двойственного значения категорий: обозначения всеобщего свойства последующих и содержания простейших форм деятельности.

ПРИЧИНЫ – СЛЕДСТВИЯ. Изменения состояний объектов представляют собой процессы. Это главная форма бытия. Процессы – причины следствий и проявляются через них.

РЕЗУЛЬТАТ–РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ. Следствие это – совокупность (система) результатов процесса, являющихся его признаками. Например, используют 1600 признаков человека в компьютерных программах при подборе супружеских пар. У зубов людей имеется 700 признаков. В стручке гороха, по Ф. Энгельсу, столько объективировано связей, что их не могут познать все ботаники мира.

$$\text{Результативность} = \frac{\text{результат}}{\text{процесс}}$$

Результативность есть универсальное, фундаментальное понятие, применимое к любому явлению природы, жизни, общества. Анализ состоит в том, чтобы выявить свойства объекта на основе различных операций с ним. Для этого рассматривают процесс развития объекта и его следствия (результаты). Чем больше получено результатов, тем полнее основа анализа, оценки процесса, в том числе труда. Чем сложнее процесс, тем требуется учесть больше его результатов, рассчитать больше показателей. Каждый из них одноаспектно отражает объект, ограничен, относителен. В простых процессах неживой природы результат и результативность применяют в чистых формах. Например, течение реки – процесс, а размывание берега – следствие. В биологических процессах эта пара категорий проявляется через более сложные, превращенные формы понятий. Еще сложнее их проявление в социальных процессах.

ПОЛЬЗА – ПОЛЕЗНОСТЬ проявляют часть результатов и результативности, специфичных для биологических процессов (жизни). Пользой

выступают не все результаты, а то, что служит условием жизни – удовлетворяет потребности живых существ. Учитывать надо не только полезные, но и негативные следствия. Применительно к труду необходимо иметь в виду и полезные, и вредные результаты, следствия труда. Например, ежегодно на производстве в стране гибнут десятки тысяч человек, а увечья получают полмиллиона людей. Это тоже результат труда, который нельзя сбрасывать со счетов при его анализе.

ПЛОД – ПЛОДОТВОРНОСТЬ выражают непосредственно ботанические процессы жизни растений. Плодом является часть биологических результатов – то, что обеспечивает воспроизводство растений. При оценке труда эту категорию часто используют для названия главной пользы для субъектов. Не следует путать эту категорию с категорией плодность, плодовитость как частных проявлений плодотворности. В английском языке в этом смысле используют слово «урожай» (урожайность).

УСПЕХ –УСПЕШНОСТЬ выражают особенности жизни животных. Успех действия животного обеспечивает его жизнь – спасает его от преследования или обеспечивает его пропитанием. Успех оценивается сопоставлением достигнутого с целесообразной установкой действий. Успешность труда (удача) выражает соответствие его следствий интересам, намерениям, целям, планам и т.п. субъектов.

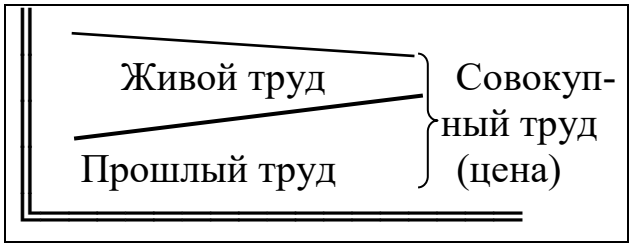
ПРОДУКТ – ПРОДУКТИВНОСТЬ. Это первая пара категорий, которая выражает общественные явления, характеризует труд. Ее измеряют рядом показателей:

объем → выработка → интенсивность → производительность.

Объем производства – количество продукции (выпуск, выход). Выработка – объем продукции в единицу времени. Интенсивность – выработка продукции на единицу живого труда. Производительность – выработка продукции на единицу совокупного труда – прошлого (овеществленного в технике) и живого.

При росте производительности труда падают затраты труда на единицу товара, понижается цена товара.

Рост производительности труда был важным законом экономического развития до XX века. Затем цены стали расти, что не свидетельствует о росте производительности труда. Как это можно объяснить? Например, цена проездного билета метро Нью-Йорка в XX веке выросла в 30 раз! Научно-технический прогресс является фактом, и он повышает производительную силу труда на предприятиях. Однако удорожание сырья, топлива и т.п. ведет к росту цен и понижению, в целом, уровня производительности труда.



К анализу натуральной экономики применимы показатели объема производства, выработки, интенсивности, а рыночной экономики – производительности труда.

ВЫГОДА – ВЫГОДНОСТЬ характеризуют сотрудничество в условиях имущественных и меновых отношений. Выгода показывает осуществление интересов людей с учетом затрат их труда на получение благ, льгот и привилегий, которые они получают за тот или иной труд. К выгоде относятся и условия деятельности, и надежность ее результатов, и многое другое.

ДОХОД – ДОХОДНОСТЬ показывают денежную выгоду от участия в совместном труде (сотрудничестве). Они характеризуют не только производство товаров, но и распределительные отношения между людьми по поводу продукта труда. Эти категории возникают вместе с появлением частной собственности. В условиях рынка они измеряют обычно цену труда, т. е. количество причитающегося человеку результата труда. Доход (в узком смысле слова) – доля продукта труда простого товаропроизводителя, которую он получает как разницу его прихода и расхода. В широком смысле слова доход получают все субъекты рынка, т.е. то, что выделяется тому или иному участнику общественного производства.

РЕНТА – РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ возникают в условиях феодальных отношений. Рента – это доход от собственности на недвижимость, прежде всего от земли. Эти понятия показывают использование ресурсов (фондов, капитала). Для этого полученный нетрудовой доход делят на использованные ресурсы для того, чтобы определить их размер на единицу ресурсов, скажем, на один гектар земли. В последующем этим показателем измеряют степень использования ресурсов посредством отношения к ним прибыли.

ПРИБЫЛЬ – ПРИБЫЛЬНОСТЬ характеризуют предпринимательство, бизнес, капиталистическую деятельность. Прибыльность рассчитывают отношением прибыли к издержкам. В развитых странах обычно много этих показателей на основе различных методик. В экономической литературе, чаще всего, считают синонимами слова «прибыльность» и «рентабельность», в результате часто встречаются недовольства их объяснением.

ЭКОНОМИЯ – ЭКОНОМИЧНОСТЬ характеризуют сбережение живого и прошлого труда, ресурсов. «Всякая экономия, в конечном счете, сводится к экономии времени» [2,Т.46,Ч.1,с,117]. Экономия все более

становится главным законом общественного производства. Этот закон проявляет действие многих других законов – научного и технического прогресса, роста производительности труда, интенсификацию экономики.

«Хотя капиталистический способ производства принуждает к экономии в каждом отдельном предприятии, тем не менее, его анархическая система конкуренции вызывает безмерное расточение общественных средств производства и рабочих сил, а также множество функций, в настоящее время неизбежных, но по существу дела излишних» [2,Т.23,с.539].

Этот показатель становится главным в условиях планомерного, планового рынка (микромаркета). В таком случае каждый феномен оценивается с позиции интересов всего единого целого. При этом важно учитывать трансакционные издержки, которые можно отождествлять с величиной разницы между рыночной и заводской ценой товара. По мере централизации экономики трансакционные издержки падают.

ЭФФЕКТ – ЭФФЕКТИВНОСТЬ. Эти слова возникли давно и затем стали общенаучными терминами. Давно начался процесс их категоризации, который не завершен до настоящего времени. В связи с этим данными словами называют все что угодно: результативность, успешность, плодотворность, прибыльность и т.п. Если согласиться с таким мнением, то тогда следует отказаться от данного понятия. В то же время собственное содержание данного понятия весьма существенно при оценке централизованных форм хозяйствования, например, внутри корпораций и государственного сектора (микромаркет). В этих условиях трансфертные цены перестают быть ценами в строгом значении слова, и их нельзя использовать в качестве критериев для оценки результатов деятельности внутрифирменных, хозрасчетных подразделений. Тем самым возникает потребность в новом понятии по сравнению со всеми ранее рассмотренными, и эту функцию выполняет понятие эффективности, содержание которой нельзя сводить к содержанию его предшественников. Используя все менее развитые формы понятий, необходимо не отказываться и от данного в качестве синтетического для соответствующего рыночного комплекса. В нем могут быть неблагоприятными многие ценовые показатели, тем не менее, все это не исключает возможности оценки его деятельности в качестве эффективного. Все традиционные рыночные показатели – прибыльность, рентабельность, доходность могут быть низкими на конкретном предприятии и свидетельствовать только о политике трансфертных цен. В связи с этим они не могут быть основой анализа успешности хозяйствования. В этих условиях важно использовать подход эффективности и учитывать результаты не только

данного предприятия, но и всего целого – фирмы, сектора и страны. Эффективность определяется как экономия ресурсов с позиций единого целого – в домашнем, фирменном, централизованном хозяйстве. Эффективность проявляется в социальной стабильности, устойчивости роста и т.п.

ОПТИМУМ – ОПТИМАЛЬНОСТЬ характеризуют совершенствование труда на основе возможностей всех последних достижений науки и техники, прежде всего, математических методов и компьютеров. Они отражают степень интеллектуализации экономики, рост благосостояния народа. Только в таком случае можно найти наилучшее из всех возможных решение проблемы при данных обстоятельствах. Все это можно осмыслить с помощью анализа издержек производства при долговременном периоде, когда видны оптимумы производства при разных условиях – размерах предприятий.

***

Названная система основных понятий лежит в основе анализа, оценки труда, производства, хозяйства. На ее основе рассчитывают много показателей, каждый из которых отражает определенный их аспект. Рассчитывают множество индексов, которые характеризуют конъюнктуру. Особенно это быстро делают с помощью компьютеров. В то же время количественные показатели не исчерпывают всех характеристик труда, а поэтому необходимо учитывать и иные факты его организации и результатов, которые оценивают интуитивно, экспертно.

ЛИТЕРАТУРА

1. Самуэльсон П.. Экономика. – М., 1964.
2. Маркс К., Энгельс Ф, Соч. – М, 1955
3. Ленин В.И. Полн. собр. соч. ─ М, 1979.
4. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. Пер. с англ. ─ М., 1995
5. Аристотель. /Соч. в 4-х т. ─ М., 1976.
6. Бэкон Ф. Соч. в 2-х т. - М., 1977.
7. Прудон П.Ж. Что такое собственность? ─ М., 1998.
8. Гильдебранд Б. Политическая экономия настоящего и будущего. Пер. с нем. ─ СПб., 1860.
9. Кант И. Соч. В 8 Т. ─ М., 1994.
10. Тюрго А.Р. Избранные экономические произведения. – М., 1961
11. Гоббс Т. Соч. в двух томах. – М., 1989.
12. Уайтхед А.Н. Избранные работы по философии. – М. 1990
13. Утопический социализм. Хрестоматия. – М., 1982.
14. Хопкинс Т. Искусство торговать. ─ СПб., 1997.
15. Ноубс К. Карманный словарь-справочник бухгалтера. ─ М., 1993.
16. Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег. ─ М., 1978.
17. Роузен Х. Стань миллионером: Американский путь. Перевод с англ. ─ М., 1992.
18. Менделеев Д. Границ познанию предвидеть невозможно. ─ М., 1991.
19. Мечников И.И. Этюды оптимизма. - М., 1988.
20. Чернов В. Конструктивный социализм. ─ М., 1997.
21. Плеханов Г.В. Избранные философские произведения в 5-ти томах. ─ М.: Госполитиздат, 1957.
22. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. Пер. с англ. ─ М.: Экономика, 1995.
23. Платон. Соч. в 4 т. ─ М.: Мысль, 1993.
24. Menger C. Principles of Economics. NY/ 1981.
25. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Т. 1. М-Л., 1935.
26. Менгер К. Основания политической экономии. ─ Одесса, 1903.
27. Ф Кенэ. Избранные экономические произведения – М,. 1960 с
28. Войтов А. Г. Диалектическая логика. Самоучитель мышления. – М., 2016
29. Войтов А. Г Наука о науке. Философия, метанаука, эпистемология, когнитология. – М., 2016 .
30. Войтов А.Г. Экономическая теория. – М., 2015 г
31. Войтов А.Г. Проблемы методологии экономической науки. – М., 2013

32. Войтов А.Г. Централизованное хозяйство. Общая теория управления экономикой. – М., 2012 г
33. Войтов А. Г Экономика. - М.: 2010.
34. Г К Войтов, В И Корняков, В Н Соловьев, А Г Войтов. Социализация, социализм, коммунизм. Сборник. Под общей ред. Проф., д.э.н. В И Корнякова. – М, 2007.
35. Войтов А. Г Деньги. Учебное пособие. – М. 2002.
36. Войтов А.Г. Техника. Общая теория. - М., 2001
37. Войтов А. Г. Эффективность труда и хозяйственной деятельности. Методология измерения и оценки. – М., 2009
38. Войтов А.Г. Генезис капитализма. – М., 2010
39. Войтов А.Г. Идейность. – М., 206
40. Леонтьев Д.А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции // Вопросы философии, ─ 1996, ─ № 4.
41. *Маршалл А*. Принципы политической экономии. В 3-х т. ─ М., 1983.
42. *Плеханов Г.* Очерки по истории материализма. – М.: 1923.
43. *Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение. ─М., 1992.