

Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования  
«Белорусский государственный университет  
информатики и радиоэлектроники»

Кафедра экономики

**И.С. Светлицкий**

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ***

Учебно-методическое пособие

для студентов экономических специальностей БГУИР  
заочной формы обучения

Минск 2003

УДК 33(075.8)  
ББК 65.01я73  
С 24

**Р е ц е н з е н т :**  
канд. экон. наук, доцент кафедры теоретической  
и институциональной экономики экономического факультета БГУ  
Т.И. Адамович

**Светлицкий И.С.**

С 24 Экономическая теория: Учебно-метод. пособие для студентов экономических специальностей БГУИР заочной формы обучения / И.С. Светлицкий. – Мн.: БГУИР, 2003. – 108 с.

ISBN 985-444-502-X.

Данное пособие содержит систематизированные лекционные материалы по основным темам курса экономической теории (общие основы). Эти материалы будут способствовать развитию экономического мышления уже в самом начале профессиональной подготовки будущих специалистов экономического профиля.

**УДК 33(075.8)**  
**ББК 65.01я73**

# СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Тема 1. Предмет и метод экономической теории

- 1.1. Исторические этапы развития представлений о предмете экономической теории
- 1.2. Предмет и функции общего раздела экономической теории (ОРЭТ)
- 1.3. Методологические принципы ОРЭТ

Тема 2. Система общественного производства материальных благ

- 2.1. Труд и потребности
- 2.2. Воспроизводство и общественный продукт
- 2.3. Производственные возможности экономики

Тема 3. Собственность и экономические типы общества

- 3.1. Правовые формы отношений собственности
- 3.2. Экономические принципы отношений собственности
- 3.3. Экономическая система общества и ее типы

Тема 4. Товары и деньги: первоначальный этап развития

- 4.1. Исторический процесс зарождения и развития меновой торговли
- 4.2. Государственная прерогатива выпуска денег в обращение

Тема 5. Теории стоимости

- 5.1. Зарождение трудовой теории стоимости
- 5.2. Становление трудовой теории стоимости
- 5.3. Монистический подход Д. Рикардо в трудовой теории стоимости
- 5.4. Завершение трудовой теории стоимости
- 5.5. Альтернатива теории предельной полезности
- 5.6. Неоклассический синтез теорий стоимости
- 5.7. Актуальность теории стоимости

Тема 6. Теория капитала

- 6.1. Определение капитала в предмете политической экономии
- 6.2. Процесс движения стоимости промышленного капитала
- 6.3. Реальные обороты промышленного капитала
- 6.4. Процесс возрастания стоимости промышленного капитала
- 6.5. Особенности движения и возрастания стоимости капитала, применяемого в сфере услуг

Тема 7. Теории доходов

- 7.1. Развитие теоретических представлений о заработной плате
- 7.2. Генезис и развитие теории прибыли
- 7.3. Теории процента
- 7.4. Теории ренты

Тема 8. Предпосылки переходной экономики в странах СНГ

- 8.1. Формализация товарно-денежных отношений
- 8.2. Государственная система производственных фондов
- 8.3. Планомерность и формы ее проявления
- 8.4. Хозяйственный механизм и его совершенствование

## ВВЕДЕНИЕ

Изучение курса «Экономическая теория» студентами экономических специальностей отличается существенным образом от одноименной дисциплины, предназначенной для других специальностей, так как речь идет лишь о первом, общем разделе этой теории. Далее следуют курсы микро-, макро- и мировой экономики как продолжения экономической теории.

Изучение данного курса осложняется по причине недостаточности учебных пособий, адаптированных к его содержанию. Эта недостаточность сохраняется, несмотря на известные попытки расширить круг вопросов, рассматриваемых в разделе «Общие основы экономической теории», например, за счет проблематики переходной экономики стран СНГ. В поле зрения попадает также ряд теорий, обойденных вниманием со стороны микро- и макроэкономики, но занимающих важное место в системе профессиональной подготовки специалистов экономического профиля. Так, белорусский экономист Е.П. Федорова предложила включить тему «Теории доходов» в раздел «Общие основы экономической теории». В настоящее время фактически студенты-экономисты изучают курс на основе учебников по экономической теории, предназначенных для всех специальностей. Углубленное изучение проблематики курса требует при этом неоправданно больших затрат времени на поиски необходимых дополнительных материалов, разбросанных по различным источникам.

Предлагаемое учебно-методическое пособие имеет своей целью систематизацию лекционных материалов, относящихся к основным темам курса экономической теории, изучаемого студентами-заочниками экономических специальностей. Смысл систематизации заключается в усилении внимания к центральной идее курса – всеобщей связи между экономическими явлениями и процессами. Например, в теме «Предмет и метод экономической теории» констатируется лишь применение таких принципов познания, как всеобщая связь и развитие. Углубленное изучение этих принципов познания требуется для того, чтобы в дальнейшем осознать и раскрыть проблемы пропорциональности и стоимости, присущие современной экономике. Между прочим, в учебниках по экономической теории даются лишь отдельные фрагменты теории стоимости.

Задачи данного пособия определяются с позиций «видения» того круга специфических тем курса, которые отражают основное содержание этой учебной дисциплины, выполняющей роль исходного пункта в профессиональной подготовке будущих экономистов. Целесообразность систематизированной подачи материалов по всем подобным темам курса не вызывает сомнений.

## ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Слово «теория» (греч. *theoria* – наблюдение, исследование) означает совокупность обобщенных положений, образующих какую-либо науку или раздел ее.

Начало экономической теории было положено в Древней Греции, где мыслители занимались наукой профессионально, отмежевываясь от религиозной и мифологической традиций в способе выражения знаний. Ими впервые рассматривается вопрос о предмете экономической теории.

### *1.1. Исторические этапы развития представлений о предмете экономической теории*

#### *1.1.1. Ойкономия*

Термин «ойкономия» (греч. *oikonomia* – управление хозяйством) в качестве названия науки первым применил Ксенофонт (430–355 гг. до н.э.). Он написал книгу с таким же названием, которое переводится как «домострой» или «домоводство». По стилю эта работа относится к сократическим произведениям. В ней ведется диалог между Сократом и Критобулом, управляющим своим домашним хозяйством. Определение предмета экономической науки дается как бы от имени Сократа: «Итак, – сказал Сократ, – мы решили, что домоводство есть название какой-то науки, а эта наука, как мы определили, есть такая, при помощи которой люди могут обогащать хозяйство, а хозяйство, согласно нашему определению, есть все без исключения имущество, а имуществом каждого мы называли то, что полезно ему в жизни, а полезное, как мы нашли, – это все, чем человек умеет пользоваться» [7, с. 215].

Как видно, первоначальное определение науки «ойкономия» носит характер резюме (фр. *resume* – краткое описание сути сказанного, написанного). В нем даются фактически два взаимосвязанных, но различных вывода:

1) целевая функция науки сводится к «помощи» людям в деле обогащения хозяйств;

2) в методологическом смысле наука занимается раскрытием «номос», т.е. законов или правил, которые соответствуют умению человека пользоваться имуществом таким образом, чтобы его хозяйство обогащалось.

Эти выводы определяют характер связи между теорией и предметом исследований. Общее видение предмета закрепляется в названии науки – ойкономия. Теоретическое содержание науки наполняется новыми понятиями, отражающими условия, источники, факторы, способы, правила хозяйственной деятельности людей. При этом возможности развития науки зависят решающим образом от состояния предмета исследования, т.е. типа хозяйства, или формы хозяйственной деятельности людей.

У древних греков экономическим идеалом считалось, по словам Аристотеля (384–322 гг. до н.э.), небольшое земледельческое хозяйство, где трудятся

рабы. А то немного, чего не хватает, можно получить путем обмена с соседями. Естественные возможности обогащения такого хозяйства рассматриваются прежде всего как способы улучшения земледелия, т.е. агрономия.

Агрономические исследования приводят вскоре – уже в Древнем Риме – к пониманию необходимости «рационального расчета». Речь идет о применении интенсивных методов хозяйствования. Например, Колумелла (1 в. н. э.) писал, что «обширное поле, плохо возделанное, принесет меньше дохода, чем малое, но возделанное тщательно» [15, с. 37].

В связи с применением денег изменяется характер меновой торговли – в ней появляется стремление к увеличению денежного дохода. Теоретический анализ данного экономического явления провел Аристотель. В частности, он отмечает, что первоначально обмен ограничивался исключительно предметами первой необходимости. Тем не менее из меновой торговли «развилося вполне логически и искусство наживать состояние» [1, с. 391]. Такое искусство он называет хрематистикой, которую противопоставляет уже известной ойкономии.

Аристотель учитывает также наличие общей экономической связи между людьми. Такая связь осуществляется, по его мнению, с помощью государства, которое выступает как первичное и как целое по сравнению с отдельно взятой семьей, т.е. домом или хозяйством. «И во всем, что... составляет единое целое, сказывается властвующее начало и начало подчиненное. Это общий закон природы, и, как таковому, ему подчинены одушевленные существа» [1, с. 382]. Данный теоретический тезис объясняет соподчинение экономики и хрематистики государству. Изначально здесь властвующее начало, т.е. государство, проявляет гораздо большую заинтересованность в развитии земледелия по сравнению с тем, что составляет предмет хрематистики. Но деньги, как и доходы, контролируются государством. Для него важно найти правильную позицию по отношению к соподчиненным частям – предметам ойкономии и хрематистики.

Рекомендации по вопросам государственного отношения к процессам развития земледелия и торговли должна давать, естественно, экономическая наука. И такие рекомендации появляются почти одновременно (в основном IV в. до н. э.) в различных странах древнего мира. В Индии известность получает «Артхашастра» (древнеинд. «шастра» – наука, научное произведение; «артха» – польза, материальная выгода, главным образом политическая). В Китае развиваются идеи Конфуция (551–479 гг. до н.э.). Они были изложены последователями Конфуция, так как он не оставил письменных работ, и в них проявляется экономическая специфика Востока. Так, в IV в. до н. э. Шан Ян создает учение о Едином – сосредоточении усилий народа на земледелии и войне. Он писал, что государству надлежит издавать такие указы, «дабы стремящиеся к богатству могли разбогатеть лишь благодаря земледелию, а стремящиеся избавиться от наказаний могли достичь этого, лишь участвуя в войне. И тогда в пределах границ не окажется ни одного, кто бы не стремился прежде всего к земледелию и войне, дабы потом получить за это то, что он любит» [6, с. 234].

Важный экономический принцип обосновывается в учении о Ли – ритуале, как нормативной основы отношений между людьми в семье и обществе. Согласно взглядам Сюнь-цзы (298–238 гг. до н. э.), ритуал является не только мериллом нравственности, т.е. норм поведения человека, но и своего рода экономическим рычагом распределения общественного продукта [18, с. 221].

Таким образом, в странах Древнего Востока преобладали учения о необходимости и способах государственной регламентации экономической жизни общества. По сравнению с ними велико значение экономической теории, зародившейся в Древней Греции. В силу исторического распространения греческой культуры наука о домоводстве входила в обиход иных народов в форме ойкономии. Именно эта теория становится предпосылкой к созданию научной системы экономических знаний в условиях нового исторического времени.

### *1.1.2. Политическая экономия*

Признаки новой исторической эпохи зарождаются в средневековой Западной Европе. Прежде всего это – развитие городов, население которых состоит из ремесленников и торговцев, объединенных соответственно в цехи и гильдии. В городах Северной Италии и Южной Франции концентрируется торговля с ближневосточными странами, для которой характерны высокий спрос на восточные пряности и «нехватка денег» у европейских купцов. Вследствие устойчивости данной тенденции в торговле с Востоком появляются идеи, осуществление которых открывает эпоху великих географических открытий.

Другие признаки новой европейской истории появляются в связи с процессами реформации западного христианства. Нарастающий стихийный протест верующих против ошибочного поведения католической церкви и папского престола оформляется в массовые движения протестантов (лютеране, кальвинисты, пуритане и др.). Как следствие, в странах, где побеждают эти движения, зарождается капиталистический хозяйственный уклад – Швейцария, Нидерланды, Англия. К началу XVIII в. они становятся самыми богатыми странами Европы.

Дело в том, что реформация сняла формальные запреты на деятельность в сфере торговли и ростовщичества (кредита). Протестантская церковь провозглашает по сути новую этику в отношениях между хозяйственными субъектами. Эти нормы отражаются и в законодательстве. Например, признаются священными и неприкосновенными частная собственность, частная жизнь человека и сама его личность. Добродетелями считаются бережливость и честность. На волне обновленной веры в такие добродетели возникает и распространяется «венецианский счет», т.е. двойная бухгалтерия, а также приходит понимание, что без процента нет кредита, а без кредита нет бизнеса. Однако в странах, где победила контрреформация, развитие подобных экономических отношений тормозилось. Как правило, такие страны – Италия, Испания, Австрия, Польша – отставали в хозяйственном развитии, были беднее.

Ряд признаков начала новой истории Западной Европы обуславливается также периодом Ренессанса, т.е. Возрождения. Так, в XVI в. экономические трактаты содержат уже идею о том, что богатство государства связано с фактом обладания большим количеством золотых и серебряных монет. Эта идея объединяет трактаты в единое учение, получившее название «меркантилизм» (итал. mercante – купец, торговец).

Связь между античной ойкономией и меркантилистским учением проявляется парадоксальным (греч. paradoxos – неожиданный, странный) образом – не в соответствии, а вопреки. По словам А. Монкретьена (1576–1621 гг.), написавшего в 1615 г. «Трактат о политической экономии», можно вопреки мысли Аристотеля и Ксенофонта с уверенностью утверждать, что наука о накоплении богатств, как они ее называют, одинакова как для государства, так и для семейных хозяйств [3, с. 108].

В XIX в. термин «политическая экономия» (греч. politikos – государственный, общественный и ойкономия – управление хозяйством) становится общепризнанным, как название экономической науки. В предмете политической экономии идея богатства занимает центральное место. Об этом свидетельствует даже название главного труда А. Смита (1723–1790 гг.) «Исследование о природе и причинах богатства народов», изданного в 1776 г. и отнесенного позднее, по словам К. Маркса, в разряд классической политической экономии.

Проблема богатства рассматривается обычно в разрезе трех основных подходов: 1) что представляет собой богатство; 2) каковы источники богатства; 3) каким образом увеличивается богатство? Вместе с тем каждый из этих подходов приобретает существенные отличия в зависимости от позиции /взглядов, учения/ самих представителей политической экономии, отражающие своеобразие исторических этапов развития экономической деятельности. Так, В. Петти (1623–1684 гг.) в Англии и П. Буагильбер (1646–1714 гг.) во Франции, представляющие позднюю ветвь меркантилизма, видят богатство страны в развитии и производстве товаров, а источник этого богатства в труде, осуществляемом путем взаимодействия с природой. Приведем знаменитые слова В. Петти о том, что «труд есть отец и активное начало богатства, а земля – его мать» [14, с. 55].

Именно земледельческий труд рассматривается первоначально как производительный труд, создающий богатства капиталистического типа. Такой подход характерен для физиократов или экономистов, как называла себя группа французских мыслителей, символом учения которых становится Ф. Кенэ (1694–1774 гг.). Но главная научная заслуга физиократов (греч. phisis – природа, kratos – власть) состоит в том, что они впервые рассматривают капитал как способ увеличения богатства страны. В этом способе выделяются такие специфические моменты, как фазы воспроизводства: производство – распределение – обмен – потребление, а также «ежегодные авансы» или издержки, чистый доход и др.

Качественно новый подход вытекает из тезиса А. Смита о том, что «богатство рождается из разделения труда». При этом в центре внимания оказывается производительность труда, повышение которой зависит не только от труда



рабочих, но и от применяемых средств труда. Процесс обновления, совершенствования орудий труда, который становится очевидным при мануфактурном производстве товаров, может быть представлен как решающее условие роста богатства. Более того, если на отдельно взятых предприятиях орудия труда находятся в форме частного капитала, то вся система разделения труда, представленная с помощью взаимосвязей между различными предприятиями, является по сути общественным капиталом. Отсюда следует, во-первых, что рост богатства – это прежде всего накопление капитала, причем как частного, так и общественного. Во-вторых, процессы данного накопления управляются «невидимой рукой», по выражению А. Смита, которая скрыта во взаимосвязях, т.е. пропорциях, системы общественного разделения труда, выходя на поверхность в формах рыночных отношений. В-третьих, непосредственно богатство представляет собой результат процессов накопления капитала, т.е. как растущие доходы различных видов, в том числе государственные доходы.

Следующий вопрос: надо ли капитал рассматривать как фактор производства наряду с ранее известными факторами – трудом и землей? На него впервые попытался ответить Д. Рикардо (1772–1823). Он воспользовался неопровержимым фактом, состоящим в том, что орудия труда являются продуктами ранее затраченного труда, т.е. прошлого труда. Д. Рикардо исходит из тезиса о неразрывной связи между прошлым трудом, представленном в средствах производства, и живым трудом, т.е. деятельностью рабочих в процессе производства товаров. Поэтому он не только поддерживает ранее известную мысль о сложении всех затрат труда, прошлого и живого, в процессе ценообразования, но придает ей всеобщий характер. По сути, фактор капитала сводится к фактору труда. При этом забвению предается производительное значение капитала, для которого характерно следующее: «выгода от экономии живого труда перевешивает ущерб от затраты прошлого труда (который был употреблен при создании этого капитала)» [3, с.189].

По Д. Рикардо, в центре внимания оказывается рост трудозатрат, из которого следует при прочих равных условиях снижение, убывание доходности. В тенденции это убывание стремится к нулю. Отсюда вытекают мрачные перспективы капиталистического способа производства. Чтобы этого не произошло, необходимо рациональное перераспределение доходов. «Определить законы, которые управляют этим распределением, – пишет Д. Рикардо, – вот главная проблема политической экономии» [3, с. 310].

Именно трудозатратный подход в определении источника богатства становится теоретическим основанием для критики капиталистической действительности и соответственно политической экономии как науки. Наиболее радикальный (лат. *radikalis* – коренной) вариант этой критики содержится в «Капитале» – главном труде К. Маркса (1818–1883). Здесь критика капиталистического богатства доводится до логического конца, т.е. необходимости революционного превращения этого богатства в нечто иное – коммунистическое представление о богатстве общества.

Важно понять, что в течение XIX в. политэкономия становится не только общепризнанной формой экономической теории, одновременно она превращается в остродискуссионное поле по своему центральному вопросу – о накоплении капитала (богатства) и его последствиях. Исторически сжатые, насыщенные сроки этой полемики соответствуют представлению о кризисном состоянии самой науки. Основные моменты данного кризиса классифицируются по двум признакам.

Во-первых, нельзя, невозможно различные по своей природе факторы производства сводить к одному основанию, например к труду. О проблеме подобного сведения задумывался еще В. Петти. Он писал: «... Это приводит меня к важнейшему вопросу политической экономии, к вопросу о составлении уравнения между землей и трудом, для того чтобы стоимость каждого предмета могла быть выражена при помощи одного из этих факторов» [14, с. 122]. Однако подобные связи между факторами остаются совершенно не известными и в настоящее время. Не случайно в политэкономии появляется концепция трех факторов товарного производства – труд, земля и капитал, которую впервые сформулировал Ж.-Б. Сэй (1767–1832).

Во-вторых, нельзя, невозможно развитие капиталистического товарного производства сводить только к обогащению хозяйств. Наряду с увеличением богатства, частного и общественного, в качестве еще более значимой цели «накопления капитала» выступает и объективно осуществляется потребление – процесс удовлетворения растущих потребностей населения, или рост благосостояния народа. Впервые этот новый подход в политэкономии применил С. Сисмонди (1773–1842). Констатируя, что в политэкономии «считается принципиально установленным, что производство сокращается, так же как и расширяется, пропорционально потребностям» [16, с. 300], он обращает внимание на неопределенность или бесконечное разнообразие потребностей человека. Поэтому существует очень непростая проблема соизмерения производства и потребления товаров. На практике она решается с помощью торговли. Однако последняя «нуждается не в потребностях, а в покупателях» [16, с. 299]. Следовательно, в центре внимания должен быть платежеспособный спрос потребителей товаров и услуг.

Середина XIX в. насыщена исследованиями рыночного спроса. В них участвуют различные школы экономистов – австрийская, лозанская, английская. Но в целом эти исследования приводят к маржиналистской (лат. *margo* – край, граница) революции в политической экономии. Изменения были настолько радикальными, что наука поменяла даже свое имя – начиная с У. Джевонса и А. Маршалла, в англоговорящих странах ее стали называть экономикс.

### *1.1.3. Экономикс*

Во второй половине XIX в. темпы экономического развития западноевропейских стран и США определяются уже процессами индустриализации и научно-технического прогресса (НТП). В сфере экономических отношений воз-

никают новые явления – кризисы перепроизводства товаров, монополизация рынков и т.д. Как следствие, на переднем плане экономической теории оказываются вопросы о динамике развития, прежде всего об исходных пунктах этой динамики.

В 1870-е гг. независимо друг от друга в трех странах выходят книги, имевшие фундаментальное сходство в том, что может быть названо основами маржиналистской теории. Авторы их – У. Джевонс (1836–1882), К. Менгер (1840–1921), Л. Вальрас (1834–1910) – почти одинаковым образом определяют методологические принципы этой теории. Так, экономическая рациональность определяется с позиций потребителя, для которого главной целью является потребление полезных свойств экономических благ, а выбор заключается в стремлении к максимизации полезности. Основными ограничениями здесь выступают цены приобретаемых товаров и услуг, а также доход потребителя. Поведение экономически рационального потребителя анализируется с помощью предельных величин. Если при потреблении дополнительной единицы блага не повышается общий уровень полезности, то состояние потребителя считается равновесным, оптимальным.

Предельный анализ позволяет перейти к применению математических методов. Поэтому Л. Вальрас создает математическую модель, в которую можно ввести бесконечное количество многообразных благ, создаваемых с помощью известных факторов производства – труда, капитала, земли. Но главное – такая модель подводит к мысли о том, что экономика способна достигнуть максимума удовлетворения потребностей в обществе. Данный исторический оптимизм характерен для экономикс.

В 1890 г. выходит в свет книга «Принципы экономикс», написанная А. Маршаллом (1842–1924). Экономическая наука представлена в ней, говоря словами Д. Кейнса, «в виде самостоятельного предмета, строящегося на собственных постулатах» [13, с. 41]. В качестве постулатов взяты неоклассические, прежде всего маржиналистские принципы. Центр внимания фокусируется на условиях и факторах, определяющих равновесную цену товара и услуги. А. Маршалл соглашается с классиками политической экономии в том, что в целом факторы производства преобладают над факторами спроса. Вместе с тем он отмечает, что «самой существенной их ошибкой было то, они не увидели, насколько сильно подвержены изменениям поведение и структуры индустрии» [13, с. 28]. При анализе таких изменений необходимо учитывать фактор времени, например, в виде краткосрочного и долгосрочного периодов.

Для характеристики изменений предложения и спроса А. Маршалл применяет идею «эластичности». Благодаря эластичности спроса и предложения становится оправданным, т.е. целесообразным и плодотворным, применение графического метода в экономикс. Что касается общеэкономической пропорциональности между производством и потреблением, то здесь А. Маршалл вполне полагается на достаточность рыночных «саморегуляторов» изменения цен, процентной ставки, заработной платы на соответствующих рынках. Необ-

ходимость государственного вмешательства в экономику отрицается, так сказать, в классической форме.

Пройдет значительное время, наполненное экономическими потрясениями, в том числе Великая депрессия 1929–1939 гг., прежде чем возникнет теория макроэкономического регулирования. Основоположником здесь выступит Д. Кейнс (1883–1946). Однако развитие получит и неоклассическое направление, в особенности – монетаризм, базирующийся на количественной теории денег. В экономикс эти различные макроэкономические подходы войдут благодаря синтезу, с которым выступит П. Самюэлсон (род. в 1915). Он создал наиболее распространенный вариант учебника по экономикс – первое издание в 1951 г. Одно из последующих изданий этого учебника содержит общепринятое определение предмета: «Экономикс есть наука о том, как люди и общество с течением времени с помощью денег или без их применения осуществляют выбор редких производительных ресурсов, которые могли бы иметь альтернативные способы использования, для производства различных товаров и распределения их в целях потребления между различными людьми и группами общества в настоящем и будущем» [19, с. 453].

В системе принципов экономикс определение предмета исследований занимает особое место, которое можно сравнить с квинтэссенцией (лат. *quinta essentia* – пятая сущность), т.е. с наиболее существенным, самым главным. В нем выражается внутреннее единство предмета науки. Именно с позиций этого единства становится понятным, почему в определении экономикс отражены все фазы воспроизводства, а также аспекты настоящего и будущего времени. Наука должна иметь будущее!

Однако в настоящее время особенностью науки «экономикс» является то, что предмет ее разделяется на части-разделы: микро-, макро- и мировую экономику. По каждому разделу ведутся теоретические исследования, отличающиеся спецификой «своего видения» предмета науки. Объективно это ведет к обособлению данных частей экономикс, превращению их в относительно самостоятельные научные дисциплины. Например, в известном учебнике по мировой экономике вполне справедливо, на наш взгляд, отмечается: «... Пока существуют суверенные государства, экономика мирового хозяйства должна оставаться самостоятельной дисциплиной» [9, с. 15–16]. Аналогичные аргументы в пользу обособленного саморазвития находятся и в микроэкономике и в макроэкономике. Поэтому сейчас внутреннее единство предмета экономикс представляет собой конгломерат, состоящий из относительно самостоятельных научных дисциплин. В связи с данным обстоятельством в экономикс, а равно и в курсе экономической теории в широком смысле слова по общему признанию выделяется общий раздел.

## ***1.2. Предмет и функции общего раздела экономической теории (ОРЭТ)***

Изначально ясно, что экономика представляет собой систему (греч. *systema* – целое, составленное из частей). Поэтому в процессе изучения экономики

первоочередное внимание уделяется тем взаимосвязям, отношениям между хозяйственными подразделениями, благодаря которым обеспечивается целостность или единство экономической системы. Совокупность таких отношений дает самое общее представление о предмете общего раздела экономической теории (сокращенно ОРЭТ).

Далее следует учесть два важных обстоятельства. Из них первое – отношения между хозяйственными подразделениями необходимо придать характер соразмерности или, как принято говорить, пропорций и пропорциональности. Проблема пропорциональности экономики грандиозна по своей масштабности. Ведь речь идет о системе жизнеобеспечения миллионов физических лиц (население страны) и многих тысяч юридических лиц, т.е. правомочных хозяйственных организаций. В экономической теории все эти лица называются еще субъектами хозяйственной деятельности. Соответственно рассматриваются и объекты хозяйствования. Пропорции между данными объектами составляют материальную основу пропорциональности в экономике.

Второе обстоятельство – отношения между хозяйственными подразделениями необходимо классифицировать по определенным качественным признакам. В такой классификации заключается суть научного подхода к изучению экономической действительности. Примером этому является история развития экономической теории. Так, начиная от ойкономии, вплоть до обособившихся микро- и макроэкономики, каждый раз предмет науки определяется на основе одного или нескольких общих признаков хозяйственной деятельности людей. А далее, в рамках выделенного предмета, рассматривают уже особенные признаки хозяйствования как основания для развития отдельных теорий, например, в предмете микроэкономики – теории потребления, производства и т.д.

Что касается предмета ОРЭТ, то проблема выделения общих признаков этого предмета решается до сих пор путем «выталкивания» их из предметов микро- и макроэкономики. Так, по установившейся научной традиции в общем разделе или в «общих основах» экономической теории рассматриваются четыре темы:

1. Предмет и метод экономической теории.
2. Материальные основы общественного производства.
3. Собственность как основа экономической системы.
4. Формы хозяйства, или генезис рыночных отношений.

Для того чтобы расширить круг представлений о предмете ОРЭТ, необходимо принять во внимание все другие выражения экономической пропорциональности, соответствующие тому уровню общности, который определяется содержанием уже признанных тем курса. Эти другие системообразующие формы отражаются в теориях стоимости, капитала, доходов и т.д. Последовательность данных теорий характеризует также структуру курса ОРЭТ.

Многообразные формы проявления общеэкономической пропорциональности выполняют практическую функцию, которую по аналогии можно сравнить с теми блок-схемами, которые вывешиваются при входе на территорию любого крупного предприятия, дабы экономилось время в поисках нужного хо-

зяйственного подразделения! Эта практическая функция ОРЭТ раскрывается через внутреннее содержание каждой категории как отдельно взятой формы всеобщей экономической связи, а также взаимодействий между такими формами. Однако тот очевидный факт, что данная функция ОРЭТ воплощается в знаниях, позволяет рассматривать ее и в качестве познавательной функции.

Непосредственный процесс изучения предмета ОРЭТ предполагает наличие и применение соответствующих способов действия со стороны исследователя, преподавателя, студента или просто читателя. В этой связи говорят о методологической функции ОРЭТ, которая требует специального рассмотрения.

### ***1.3. Методологические принципы ОРЭТ***

В науке методом (греч. *methodos* – путь к чему-либо) называют способ познания объективной реальности. По аналогии научный метод можно сравнить с технологиями в производстве, рецептами в аптекарском деле, методиками в учебном процессе. И подобно множественности этих аналогов в науке применяются различные методы. Совокупность научных методов называется методологией, т.е. учением о методе познания действительности.

Различают общую методологию, которая относится к предмету философии, и методологию конкретно взятой науки. Методологические особенности конкретных наук выражаются в том, что в них различные принципы познания используются не в одинаковой степени. Так, в предмете микроэкономики превалирует метод графических моделей, а в предмете макроэкономики преимущество отдается анализу статистических данных.

Своеобразие предмета ОРЭТ определяется, во-первых, системным подходом. Традиционно здесь рассматривается экономическая система общества. Во-вторых, это своеобразие связано с историческим подходом, который применяется в теориях, составляющих предмет ОРЭТ. Данные подходы приближают методологию ОРЭТ к философской методологии, причем в наибольшей степени по сравнению с другими экономическими науками.

#### ***1.3.1. Начала логики науки***

Любое повествование должно быть логичным, т.е. последовательным, связным от начала до конца. Повествование же о знаниях, относящихся к любой области науки, должно быть логичным вдвойне: кроме правил формальной логики оно подчиняется также правилам последовательного развития представлений о содержании самого предмета, совокупность которых называют иногда «логикой науки».

Своеобразное «удвоение» логического пути в науке можно сравнить по аналогии с движением путника по какой-либо местности – пересеченной, лесистой и т.д. Каждый шаг путника связывается с предыдущим шагом, и в результате осуществляется процесс ходьбы, т.е. формальное движение вперед. Условия же этого движения определяются характером местности. Готовясь к пере-

ходу по избранному маршруту, путешественник стремится предусмотреть возможные изменения в пути ради успешного достижения своей цели. В случае успеха его опыт, т.е. логика поведения в пути, изучается (учитывается) другими путешественниками. При этом сам процесс ходьбы рассматривается как необходимая, но формальная сторона дела.

Возвращаясь к логике науки, отметим, что каждая наука оперирует определенными понятиями, в которых концентрируются накапливаемые наукой знания. «Основная логическая функция понятия состоит в мысленном выделении по определенным признакам интересующих нас в практике и в познании предметов» [17, с. 321]. В совокупности эти «предметы» составляют предмет науки, в которой отдельно взятый «предмет» выступает как понятие.

Слово «понятие» применяется в широком и узком смысле. В узком смысле оно тождественно дефиниции, т.е. краткому толкованию слова. В широком смысле понятие отражает весь спектр представлений о предмете, или уровень понимания соответствующего явления, процесса. Однако в обоих случаях содержание понятия сводится к общей мысли о предмете. Благодаря этой мысли устанавливается наиболее существенный признак предмета, отраженный понятием, а само понятие включается в процесс логического мышления. Именно существенные признаки каждого понятия претендуют, так сказать, на роль общей, системообразующей связи между понятиями данной науки. Обнаружить такую связь – значит открыть, найти общий признак для явлений и процессов, составляющих предмет науки. Природа общей логической связи раскрывается в трех аспектах.

В первую очередь рассматривается вопрос о соединении чувственного восприятия объекта познания и собственно мыслительной деятельности, направленной к этому объекту или предмету. Здесь происходит «подведение предмета под понятие» [4, с. 73]. По словам И. Канта, способ, «каким воображение доставляет понятию образ», есть процесс, в котором рассудок, или мыслительная деятельность, активно воздействует на доставляемый материал, сортируя и отбирая его, с целью получения такого качества понятия, как всеобщность [4, с. 74]. Здесь применяются индукция и дедукция – взаимосвязанные способы рассуждений, умозаключений и методы исследований.

Другой необходимый аспект логической связи состоит в том, что «разум не может мыслить без противоречия». Такое утверждение, взятое у И. Канта, соответствует сократовскому: путь к истине пролегает через ворота противоречия. Вообще, мышление, связанное с выявлением противоречий, характеризуется как диалектика (греч. *dialektike* – искусство вести спор).

Третий аспект общей логической связи – воздействие «опыта», применяемого сознанием в процессе познания предмета. Здесь происходит согласование между практикой мышления и практическим существованием познаваемого предмета. При этом проявляется «активность сознания», которая стремится не только обострить, но и разрешить противоречие.

В результате мыслительной деятельности возникает представление о том, что «диалектическое противоречие развивается по ступеням: тождество – раз-

личие – разность – противоположность – противоречие (основание)» [2, с. 49]. Иным выражением этого развития является, по словам Г. Гегеля, понимание «необходимости мыслить истину как систему» [2, с. 100]. Ясно, что при формально-логическом изложении «истины как системы» требуется много времени и письменного текста. Поэтому в логике науки применяются вполне краткие формулы, выражающие в основном идею развития познаваемого предмета.

### *1.3.2. Триада развития*

Понятие «триада» (греч. *trias* – троица, тройственность) применялось еще в античной философии. Основанием для философского применения триады как принципа логического построения является опыт наблюдений, накопленный в процессе становления человечества. В подтверждение этого сошлемся на два известных обстоятельства. Первое – троичность жизненного цикла растений и животных. К примеру, из единого зерна вырастает стебель с корнями и колосом, многообразие, из которого вновь возникает зерно. Здесь впечатляет и множество зерен, полученных от одного зерна; но в гораздо большей степени запоминается повторяемость троичности: зерно – растение с колосом – зерно.

Второе обстоятельство – наличие троичности в самой логике. С позиций формальной логики в любой паре А и В можно найти общее (термин С), чтобы осуществился переход от А к В, т.е. состоялся логический силлогизм. Однако с позиций диалектики этого недостаточно – здесь требуется установить не только общее между А и В, но также и конкретное, отличающее А от В или В от А.

В диалектике всеобщее составляет основу, благодаря которой познание движется, по словам Г. Гегеля, от содержания к содержанию. «Это движение вперед определяет себя прежде всего таким образом, что оно начинает с простых определенностей и что следующие за ним определенности становятся все богаче и конкретнее. Ибо результат содержит свое начало, и движение этого начала обогатило его новой определенностью» [8, с. 48]. Такое движение познания не назовешь, конечно, диалектическим силлогизмом. Речь идет о диалектическом методе, сводимом к понятию триады. Если в этой триаде первое и второе содержание обозначить соответственно буквами А и В, то ключевые моменты данного метода можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

Приведенная схема показывает, что за счет приращений или накоплений в содержании «круг» движения превращается в «спираль». При этом ко всеобщему относятся лишь те приращения, которые соответствуют общему роду, т.е. природе самого всеобщего.

Именно с позиций развития всеобщего становится понятным действительный смысл гегелевской триады, которая выражается простенькой формулой: тезис – антитезис – синтез. Здесь третья ступень развития есть синтез, которому придается несколько значений. Во-первых, он отвергает антитезис, завершая вторую ступень развития. Во-вторых, он соединяет в себе по-новому некоторые черты и элементы, имевшие место на первой и второй ступенях раз-



вития. В-третьих, синтез является началом новой триады. На основании синтеза формулируется новый тезис.

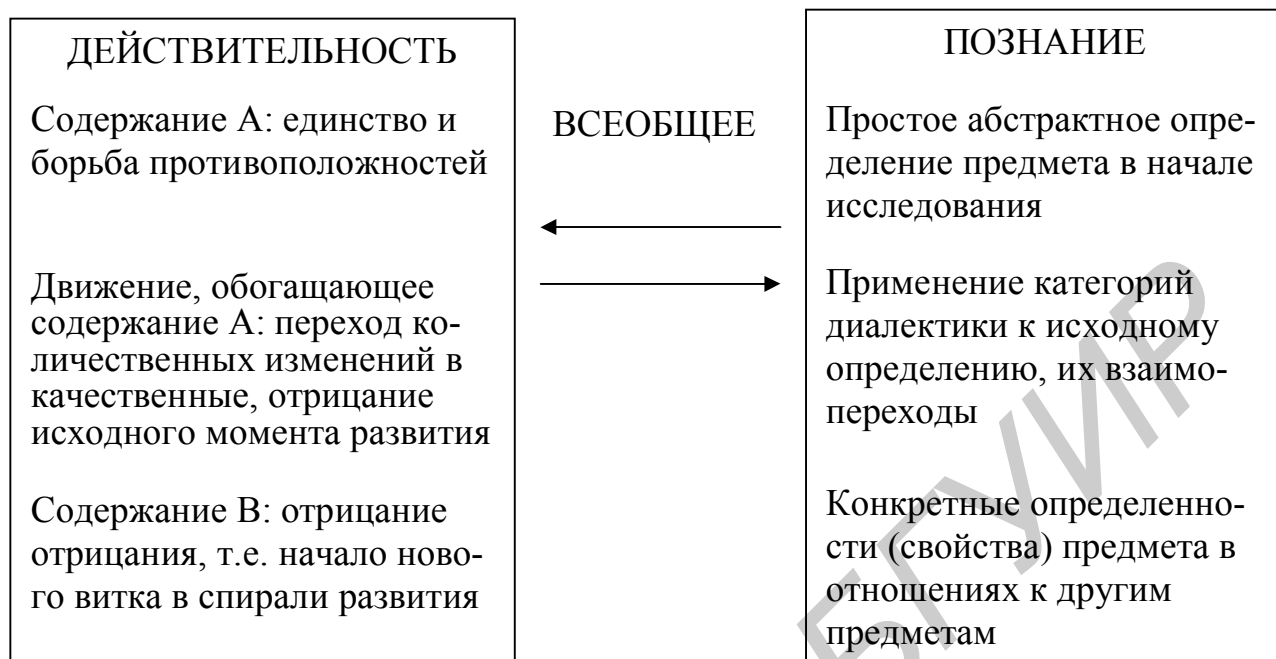


Рис. 1. Всеобщее, или «абсолютная идея» Гегеля, и ее проявления в действительности и в познании

Таким образом выявляется непрерывность и бесконечность в развитии (исходного содержания), объясняется преемственность с точки зрения всеобщего. Однако гегелевская формулировка всеобщего – «абсолютная идея», которая проявляет себя в логике, а затем в природе и в истории общества, – не выдерживает материалистической критики (греч. *kritike* – искусство разбирать, судить). По мнению марксистов, необходимо эту формулировку «перевернуть»: логика, как и теория познания, должна быть выведена из развития истории и природы [10, с. 80]. В результате такого переворота появляется тот самый метод восхождения от абстрактного к конкретному, который К. Маркс назвал основным в политической экономии, правильным в научном отношении [12, с. 37–38].

### 1.3.3. Восхождение от абстрактного к конкретному

Особенность методологии «Капитала» – главного труда К. Маркса – выражена прежде всего «первым и наиболее простым отношением», которое представлено здесь в форме товара. Отсюда следует утверждение о том, что «политическая экономия начинается с товара».

К. Маркс создал учение о двойственном характере труда товаропроизводителей. Согласно этому учению, всеобщее заключается в общественном характере труда. Иначе говоря, общественно необходимые затраты труда товаро-

производителя предстают как стоимость созданного им товара. Именно стоимость вступает в противоречие с его индивидуальными затратами труда и регулирует эти затраты посредством ценообразования в процессе товарного обмена.

Всеобщность труда развивается путем исторических переходов от одного способа производства к другому. Поэтому она рассматривается как основная историческая связь в развитии экономических явлений и процессов, начиная с того, что «труд создал человека». По словам К. Маркса, вокруг труда, как вокруг солнца, должна вращаться политическая экономия.

С очевидностью всеобщее, положенное в основу диалектики «Капитала», представляет собой лишь особенное, органически связанное с предметом исследования. Оно не может быть применено в других науках, фундаментальных и прикладных, каждая из которых имеет также особенный предмет познания. Вообще с позиций материализма, не существует одного-единственного «простого определения», подобного «абсолютной идее» Гегеля, способного выступить в роли исходного пункта восхождения от абстрактного к конкретному. В качестве такого пункта каждая наука берет, говоря образно, свою «почку» на общем древе познания и вместе с ней отпочковывается – в меру скрытых потенций развития этой «почки».

В «Капитале» диалектика труда как развитие всеобщего завершается отрицанием своего исходного пункта – товара и его стоимости. Вместе с тем отрицаются последующие ступени диалектического развития товара: деньги, капитал и капитализм в целом. Это отрицание усиливается лишь на империалистической стадии – «загнивающего и умирающего капитализма», по словам В.И. Ленина.

Данная экономическая диалектика не могла, конечно, разрешить противоречия в практике самой капиталистической действительности. По сути, она взывала к иной практике – революционной (политической) борьбе с этой действительностью. Такая борьба осуществлялась и привела, как известно, к началу переходного периода от капитализма к социализму в России. Вследствие этого, по словам Н.И. Бухарина, политическая экономия исчезает. Теперь требовалось создать политическую экономию социализма. При этом официально не допускалась мысль о наличии существенных противоречий в новом общественном строе. Мыслить иначе, значит предполагать такие противоречия в экономических устоях общества, как общественная собственность на средства производства и планомерность как форма движения социалистических производственных отношений. Однако не следует забывать, что исходные принципы социализма носят в основном гипотетический характер. Слово гипотеза (греч. *hypothesis* – предположение, основание) соответствует лишь предполагаемому основанию даже в том случае, когда говорят о научной гипотезе. Фактически гипотеза о возможном развитии хозяйственной практики человечества, согласно известным принципам социализма, занимает место всеобщего в диалектике «нового развития» общества. Это всеобщее обнаруживает сходство с «абсолютной идеей», примененной в гегелевской логике.

К экономическим тенденциям, проявившимся при социализме и по инерции проявляющимся в странах СНГ, можно относиться по-разному, но лучше – с позиций научной логики. Это означает, что данные тенденции необходимо рассматривать в контексте основной исторической связи, т.е. общей составляющей всей истории человечества. Будучи специфическими проявлениями такого всеобщего, они предстают тогда лишь в качестве элементов синтеза в определенной триаде исторического развития.

В фундаментальных науках всегда применяется историзм – принцип познания вещей и явлений в их развитии, становлении, в связи с конкретными историческими условиями, их определяющими. Согласно историзму, признается необратимый и преемственный характер изменений, которые ведут к формированию специфически важных свойств и связей вещей, явлений. Эти свойства и связи определяют сущность вещей, как предметов познания. Однако сам процесс познания их фиксируется в понятиях, определяющих логику соответствующей науки. Следовательно, историзму присущи как бы две стороны – непосредственно историческая и логическая. Первая относится к реальному процессу возникновения и развития предмета познания; здесь фиксируются изменения, происходящие в предмете. Вторая, логическая, сторона отражает главным образом существенные (понятийные) изменения предмета познания, что характерно для развитого состояния этого предмета.

В единстве исторического и логического выражается суть историзма. Когда говорят раздельно об историзме и принципе единства исторического и логического, то обычно имеют в виду применение последнего к истории общества, в том числе к экономической составляющей истории. В этой истории обнаруживаются «зигзаги развития», т.е. случайное, преходящее. При абстрагировании от случайного в логическом остается как бы «исправленное» отражение общего хода исторических событий.

#### *1.3.4. Три ступени познания экономической действительности*

Среди кратких формул, отражающих процесс познания, выделяется ленинская формула: «От живого созерцания к абстрактному мышлению и от него к практике – таков диалектический путь познания истины, познания объективной реальности» [10, с. 152–153]. Речь идет о трех ступенях познания, последовательно сменяющих друг друга.

Познание начинается с восприятия (созерцания) предмета исследования. При этом активно работают органы чувств, потому первым приемом здесь выступает наблюдение. Предполагается также не пассивное созерцание, а активная деятельность, увязанная с практической жизнью людей.

В экономике наблюдения связаны с видами хозяйственного учета: оперативным, бухгалтерским, статистическим. Здесь осуществляются также различные виды контроля за производством, распределением, обменом и потреблением продуктов труда. Первичные сведения, получаемые благодаря учету и контролю, распространяются с помощью средств массовой информации и совре-

менных информационных систем. Кроме того, наблюдения ведутся с позиции научного понятийного аппарата с целью углубления и расширения представлений об экономических явлениях и процессах.

Экономическая информация, полученная на первой ступени познания, становится далее объектом непосредственной мыслительной деятельности людей. При этом различают открытую и закрытую (для служебного пользования) информацию. Но в обоих случаях к ней применяются методы логики – формальной, математической, а также методы анализа и синтеза, статистические методы и др.

Отметим, что мышление носит всегда абстрактный характер, потому что осуществляется с помощью понятий. Вместе с тем выделяется специальный метод научной абстракции (лат. *abstractio* – отвлечение). В качестве исходного приема здесь предстает момент мысленного отвлечения от ряда конкретных свойств исследуемого предмета. Значение такого отвлечения состоит в том, что оно позволяет, во-первых, сосредоточить внимание на отдельно взятом, существенном признаке предмета. Во-вторых, этот признак проявляется посредством связи (отношения) данного предмета с другими предметами. Следовательно, благодаря методу научной абстракции происходит осознание общей связи между экономическими явлениями и процессами.

В результате абстрактного мышления люди приходят к определенным выводам. Для научного мышления свойственны теоретические выводы. Изначально такие выводы носят гипотетический характер и должны быть проверены на практике, которую называют критерием истины.

Истина – правильное представление о явлении, процессе или действительности в целом. Такое представление не появляется по воле и желанию человека, а определяется содержанием объекта познания, тем самым приобретая характер объективной истины. На пути к объективной истине некоторые теоретические положения изменяются, т.е. уточняются и даже опровергаются (относительная истина). При этом часть знания остается неопровержимой, абсолютной истиной. В последнем случае оговариваются еще конкретно-исторические условия, с учетом которых сформулирована абсолютная мысль. Поэтому и говорят, что нет истины абстрактной – есть только конкретная истина. Данная конкретность истины представляет собой практику, т.е. деятельность людей, обеспечивающую существование и развитие общества. Однако практическая деятельность людей характеризуется великим многообразием явлений и процессов. С учетом этого многообразия практика как критерий истины приобретает весьма расплывчатые черты.

В связи с этим в экономике критерий истинности мыслей определяется с позиций взаимосвязи производства и потребления продуктов труда. Основным содержанием производства являются затраты общественного труда. В потреблении эти затраты предстают в виде продуктов труда, т.е. результата труда. Но с позиции диалектического единства производства и потребления принципиальное значение имеет связь (отношение) между результатом, т.е. эффектом, и затратами на его получение. Данное отношение принято называть эффективно-

стью общественного производства. Речь идет о производстве в широком смысле – как непрерывно возобновляющийся процесс создания, распределения, обмена и потребления продуктов труда, в котором так или иначе участвует все общество. Соответственно показатель эффективности:

$$\text{ЭФ} = \frac{\text{результаты труда}}{\text{затраты труда}} 100\%$$

приобретает социально-экономический характер.

Именно в повышении эффективности общественного производства проявляется то общее, что характеризует развитие производственной и хозяйственной деятельности любого типа и, следовательно, взаимосвязи между всеми видами хозяйств в экономике страны.

Исторический опыт развития экономических знаний свидетельствует о том, что разным эпохам соответствовали различные экономические идеалы, а на протяжении последних двух столетий происходила острая теоретическая борьба между различными политико-экономическими школами. Такая борьба указывает на принадлежность самих теоретиков к определенным классам, условиям или партиям. В связи с этой принадлежностью был выдвинут тезис о классовом и партийном характере науки, в особенности – политической экономии.

Экономическая теория не может не исследовать интересы людей, которые вовсе не идентичны. Одни социальные группы предпочитают завуалировать собственные устремления, другие надеются лишь на адекватное отражение их интересов в экономической теории. В переходные периоды истории в условиях кризиса экономики страны, все слои населения активизируются. Их интересы вырываются за рамки классового и партийного подходов. Последние пересматриваются, обновляются, частично консолидируются между собой, тем самым совершается очередной шаг в направлении объективного развития народного хозяйства страны. Сегодня мы наблюдаем как раз подобную ситуацию: в центре внимания различных социальных слоев, партий, а значит, теоретических исследований находится проблема повышения социально-экономической эффективности народного хозяйства Республики Беларусь.

## **ТЕМА 2. СИСТЕМА ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ**

Согласно известному методологическому принципу, с чего начинается история предмета, с того должно начинаться повествование о нем. Следовательно, начало экономической теории неразрывно связано с процессом производства материальных благ. В историческом развитии производства отражается весь процесс становления хозяйственной деятельности человечества. Вместе с тем это развитие подводит нас к современным представлениям о природе самого общественного производства.

## 2.1. Труд и потребности

По определению, труд – целесообразная деятельность людей по созданию материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения потребностей каждого индивидуума и общества в целом. Целеполагание этой деятельности обусловлено потребностями людей.

### 2.1.1. Многообразие потребностей

Жизнь людей представляет собой непрерывный процесс удовлетворения потребностей. Многообразие потребностей современных людей не поддается простому перечислению, поэтому применяются их классификации. Так, различают личные и производственные потребности. К первым относят потребности в пище, тепле, сохранении рода и т.д. Но что представляет собой, например, потребность в пище? Достаточно заглянуть на кухню отдельной семьи, чтобы понять, что потребность в пище является в свою очередь весьма сложной группировкой потребностей. Здесь одной из простейших потребностей выступает операция типа: «посолить картошку, которая варится в кастрюле».

Различают также действительные и перспективные потребности. При этом действительными называют те потребности, которые возможно удовлетворять уже сегодня с помощью применяемых средств производства на действующих предприятиях.

С точки зрения роли потребностей в процессе развития способностей человека, принято выделять физические, интеллектуальные и социальные потребности. В зависимости от социальной структуры выделяются семейные, коллективные, общественные, культурные, религиозные потребности и др. Но чаще всего речь идет о нижеследующих видах потребностей.

*Материальные потребности.* К ним относятся потребности прежде всего в продуктах первой необходимости. В статистике эти продукты учитываются в виде «потребительской корзины». Последняя может быть расширена или сужена в зависимости от экономического положения в конкретной стране. Но всегда в ней на первом месте стоят традиционные продукты питания, чаще всего – хлеб. Среди материальных потребностей выявляется как бы разграничительная линия. Ведь известно, что всякая деятельность начинается с подготовки средств труда. Ясно, что такое начало не понадобится при наличии всех необходимых средств производства. Тогда происходит непосредственное удовлетворение потребностей в предметах потребления, посредством которых отражаются все конечные цели в процессе трудовой деятельности людей.

*Духовные потребности.* В отношении к экономике эти потребности раскрываются своей материальной стороной, т.е. с позиций использования вещей, созданных в отраслях материального производства. Например, для того чтобы удовлетворить потребности в музыке, необходимо иметь соответствующие инструменты, помещения, оборудование и т.д. Такие вещи (имущество) несут на себе отпечаток духовности своих творцов. Поэтому общим выражением эконо-

мического аспекта духовных потребностей является категория «материальная культура».

*Общественные потребности.* Человек не только рождается и воспитывается в обществе, но, становясь взрослым, занимает здесь свое определенное место. Вместе с тем он начинает выполнять некоторые общественные функции в отношениях с другими людьми. При выполнении этих функций он пользуется соответствующими вещами, имуществом. Например, для исполнения обязанностей начальника цеха на предприятии требуются кабинет, мебель, телефон и т.д. Чем шире круг общественных функций, выполняемых индивидуумом, тем больше требуется функционально определенных вещей для выполнения этих обязанностей. Все подобные вещи создаются благодаря налаженному процессу труда.

### *2.1.2. Закон возвышения потребностей*

С течением времени все виды потребностей, быстрее всего – духовные и общественные, – обновляются в качественном и количественном выражении. По отношению к процессу труда это возвышение потребностей означает также качественные и количественные изменения в целеполагании, т.е. изменении целесообразной деятельности людей.

Взаимосвязь между возвышением потребностей людей и развитием труда как общественного процесса называют экономическим законом возвышения потребностей. По сути, в нем отражается основная историческая тенденция развития человеческого общества. Но говоря о тенденции столь масштабного характера, не следует терять из виду «кирпичики», из которых она складывается.

### *2.1.3. Простые моменты труда*

Целесообразная деятельность человека является процессом, в котором важно различать составляющие элементы или, по выражению К. Маркса, простые моменты труда:

1. Предмет труда. Прежде всего, это – вещество природы, на которое человек воздействует в процессе своего труда. После предварительной обработки такое вещество называют сырьем. К предметам труда относят также материалы и полуфабрикаты, применяемые на различных стадиях обработки до получения готового, конечного продукта труда.

2. Средство труда, т.е. то, чем человек воздействует на предмет труда. На современном этапе в процессах труда применяется великое множество средств труда, которое подразделяют на активные и пассивные средства труда. К числу активных относят орудия труда типа: резец, сверло, топор, пила и т.д., к пассивным – производственные помещения, сооружения, трубопроводы и т.д.

3. Труд как живая деятельность самого человека. Посредством этой деятельности человек затрачивает свою рабочую силу – совокупность физических и интеллектуальных способностей, которыми располагает (обладает) человек и которые используются им лично в процессе труда. Затраты рабочей силы рас-

считаются в трех аспектах: как умственные и мускульные усилия, а также затраты нервно-психической энергии человека.

В процессе труда все эти три простые моменты составляют единое целое. Результатом процесса труда является продукт труда определенного вида. Количество продуктов труда, произведенное в единицу рабочего времени – час, день и т.д., – называют показателем производительности труда. При этом рост производительности труда зависит от многих факторов:

а) повышения интенсивности труда, т.е. усиление труда как живой деятельности самого человека;

б) развития профессионально-квалификационных качеств работника;

в) совершенствования средств труда и т.д.

Очевидно, что в любой момент времени осуществляются различные виды труда, благодаря которым создаются все материальные и духовные блага, требующиеся для удовлетворения потребностей индивидуумов и общества в целом. Поэтому необходимо рассматривать взаимосвязи всех видов труда в обществе.

#### *2.1.4. Производительные силы общества*

Система личных человеческих элементов и вещественных элементов в виде средств производства, функционирующая как процесс общественного труда, называется производительными силами общества.

Структура производительных сил рассматривается с точки зрения основного звена – предприятия. Именно на предприятии осуществляется тот или иной конкретный вид общественного труда. Здесь применяются производственные технологии, т.е. способы изготовления основной массы продуктов труда.

Размещение предприятий на территории страны позволяет не только видеть фактическую структуру производительных сил, но и определить принципы этого размещения. Так, энергоемкие виды производства размещаются ближе к источникам энергии – ГЭС, ТЭЦ и др. Трудоемкая продукция производится на предприятиях, размещенных в городах. Предприятия добывающих отраслей промышленности располагаются у соответствующих месторождений полезных ископаемых.

#### *2.1.5. Система разделения и кооперации труда*

Многообразие видов предприятий, составляющих производительные силы общества, обусловлено разделением труда. Последнее представляет собой дифференциацию и специализацию общественного труда, которые приводят к обособлению и сосуществованию различных его видов. Значение категории «разделение труда» невозможно переоценить.



Во-первых, благодаря специализации трудовой деятельности разделение труда является одним из важнейших факторов повышения производительности общественного труда.

Во-вторых, разделение труда всегда выступает в форме профессионального разделения труда, что соответствует профессионально-квалификационной структуре трудоспособного населения.

В-третьих, на основе разделения труда выявляются те отношения, взаимосвязи между обособленными видами труда, которые принято называть производственными отношениями, которые возможно представить в виде пропорций разделения труда. Совокупность же таких пропорций рассматривается как пропорциональность общественного труда.

Фактическое состояние пропорциональности общественного труда не всегда отвечает требованию оптимальности, т.е. наиболее благоприятного развития. Поэтому необходимо различать разделение труда внутри общества и внутри предприятий. В рамках предприятия разделение труда называют единичным. Здесь рассматриваются также подетальное и пооперационное разделение труда. Но главное – на предприятии разделение труда осуществляется в форме кооперации труда.

По определению, кооперация труда – согласованность совместных действий отдельных работников, их коллективов, участвующих в процессе создания единого продукта. Такая согласованность достигается путем управления как формы планомерной организации процесса труда на предприятии. Обратной стороной этой организации выступает дисциплина труда. Следовательно, внутри предприятия пропорциональность общественного труда носит планомерный характер.

Что касается разделения труда внутри общества, то здесь различают общее разделение труда на крупные роды – такие как промышленность, строительство, сельское хозяйство и др. – и частное разделение труда, т.е. разделение этих родов на виды и подвиды, или отрасли и подотрасли. Пропорциональность общественного труда в подобных масштабах устанавливается не иначе как путем обмена продуктов труда, производимых на специализированных предприятиях, относящихся ко всем данным родам, видам и подвидам общественного производства.

## ***2.2. Воспроизводство и общественный продукт***

Непрерывное возобновление процесса производства на предприятии называют воспроизводством. В системе общественного разделения труда непрерывность воспроизводственного процесса является общим условием существования и предпосылкой развития любого предприятия, а значит, общества в целом.

### ***2.2.1. Условия воспроизводства на предприятии***

Результатом процесса труда является, как известно, определенный вид продукта труда. При достаточном наличии этого продукта (на складе предприятия, т.е. в запасе) предполагается прекращение его производства. Следовательно, первым условием возобновления процесса производства данного продукта выступает его потребление. Однако предприятие специализируется на выпуске продукции, предназначенной главным образом для удовлетворения потребностей (потребления) других хозяйственных субъектов. Поэтому оно вынуждено регулярно вступать в отношения обмена с этими субъектами. Реальный межхозяйственный обмен продуктами труда – второе условие возобновления процесса производства на данном предприятий.

Но, вступая в отношения обмена, люди, представляющие данное предприятие, рассчитывают и стремятся получить в обмен на свою продукцию такие виды продуктов, которые удовлетворяли бы сполна потребности их предприятия. Легче всего подобные расчеты совершаются с помощью денег. Тем не менее потребности удовлетворяются не самими деньгами, а использованием свойств вещей, приобретенных на эти деньги. В целом данные расчеты называют распределительной фазой воспроизводственного процесса. Распределение предстает таким образом в качестве третьего условия возобновления процесса производства.

В теории воспроизводства принято выделять четыре фазы воспроизводственного процесса: производство – распределение – обмен – потребление. Общая связь этих фаз обусловлена непрерывностью движения продуктов труда из сферы производства в сферу потребления. Последняя воспринимается прежде всего как личное потребление.

На самом деле существуют два вида потребления: личное и производственное. Последнее осуществляется на самих предприятиях, причем подразделяется, в свою очередь, на три подвида:

1. Часть продуктов (сырье и материалы) составляет фонд потребления, используется в процессе производства, обеспечивает начало нового витка воспроизводственного процесса.

2. Часть продуктов (машины и оборудование) составляет фонд возмещения, используется для замены изношенной техники, служит необходимым условием начала нового витка воспроизводственного процесса.

3. Часть продуктов (строительные материалы, а также машины и оборудование) направляется в фонд накопления, который используется для создания дополнительных производственных мощностей и, значит, является условием расширения масштабов воспроизводственного процесса.

Если на предприятии образуются только первые два фонда – для потребления и возмещения, то говорят о простом воспроизводстве, которое повторяется в неизменных масштабах. При наличии фонда накопления и его целевом использовании имеет место расширенное воспроизводство. Учитывая действия закона возвышения потребностей, можно сказать, что в современном общества приоритетная роль отводится расширенному воспроизводству.

### 2.2.2. Общественный продукт и особенности общественного воспроизводства

Совокупность продуктов труда, произведенных всеми предприятиями страны в течение года, называют годовым общественным продуктом. По натуральному виду в этом продукте различают, согласно методу К. Маркса, два подразделения: I – предметы потребления, II – средства производства. Такая структура общественного продукта соответствует двум видам потребления – личному и производственному.

По аналогии с подвидами производственного потребления на предприятии, в структуре годового общественного продукта выделяются также фонды потребления, возмещения и накопления. Целевые назначения этих фондов определяются с позиций потребления всего общественного продукта. Так, фонд накопления – часть общественного продукта, используемая как для расширения масштабов производства, так и для строительства объектов социального и культурно-бытового назначения, а также для образования общественных резервов и страховых запасов. Важно заметить, что предприятия, на которых в течение года создается общественный продукт, производят обычно материальные, т.е. вещные, продукты труда. В дальнейшем такие продукты будут называться товарами. Речь идет о материальном производстве, которое должно быть сопоставлено и взаимоувязано с нематериальным производством. Последнее активно развивается в современном обществе.

Сфера нематериального производства выделяется по общему признаку ее результатов труда – услугам. В сравнении с вещью услуга представляет собой непосредственный полезный эффект. Услуга – действие, осуществляемое человеком, но приносящее пользу, помощь другому человеку. Поэтому сфера нематериального производства называется также сферой услуг.

Государственная статистика учитывает следующие подразделения сферы услуг: бытовые, связи, культуры, здравоохранения, образования, туристско-экскурсионные, правового характера и др. Вместе с тем статистический учет позволяет рассматривать годовое производство материальных и нематериальных результатов труда в объединенном виде как совокупность вещных продуктов и услуг. Легче всего такое объединение осуществляется на основе стоимостей товаров и услуг. Что касается натуральной формы этого объединения, то оно становится возможным с помощью категории «благо».

Благами называются любые средства, пригодные для удовлетворения потребностей. Однако с позиций образования годового общественного продукта необходимо классифицировать блага как минимум по двум признакам:

- 1) учитываются экономические блага, которые являются предметом деятельности людей и обмениваются между людьми;
- 2) в расчет принимаются настоящие блага, находящиеся в непосредственном распоряжении людей.

Специфические признаки экономических и настоящих, т.е. действительных, благ рассматриваются в курсе микроэкономики – тема «Теория потребления».

Кроме наличия сферы нематериального производства другой особенностью общественного воспроизводства является непрерывное возобновление самих отношений, взаимосвязей между людьми, участвующими в этом воспроизводстве. Реальные формы данных отношений классифицируются по признакам четырех фаз общественного воспроизводства. Например, в фазе распределения общественного продукта поддерживаются основные потоки движения экономических благ, как правило, в соответствии со сложившейся структурой отношений между потребителями благ.

С учетом тенденции к расширению масштабов общественного воспроизводства, именно в системе отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ решается ключевая проблема выбора между действительным и желаемым. Эта проблема обусловлена ограниченностью ресурсов, применяемых в процессе общественного воспроизводства.

### **2.3. Производственные возможности экономики**

Еще в рамках классической политэкономии было установлено, что ограниченность ресурсов (земля, труд, средства труда) вынуждает общество ограничивать как производство, так и потребление продуктов труда. Но при этом сохраняется реальная возможность увеличения выпуска одних продуктов за счет уменьшения объемов выпуска других продуктов. Подобные сдвиги производства и потребления требуют альтернативного выбора, т.е. жертвования (отказа, уступки, потери) определенными количествами одних продуктов ради получения больших количеств других продуктов труда.

Возможности альтернативного выбора продуктов труда принято иллюстрировать графическим способом. С этой целью воспользуемся примером из «Экономикс» К. Макконнелла и С. Брю. Предположим, что экономика страны создает не бесконечное множество товаров и услуг, как это и есть в действительности, а только два продукта – промышленные роботы и пиццу. Пусть роботы символизируют средства производства, а пицца – предметы потребления. На основе гипотетических данных о производстве пиццы и роботов составим табл. 1 и построим соответствующий график (рис. 2).

Таблица 1

Возможности производства пиццы и промышленных роботов при полной занятости ресурсов

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	А	В	С	Д	Е
Пицца ( сотни тыс. шт.)	0	1	2	3	4
Роботы (тыс. шт.)	10	9	7	4	0

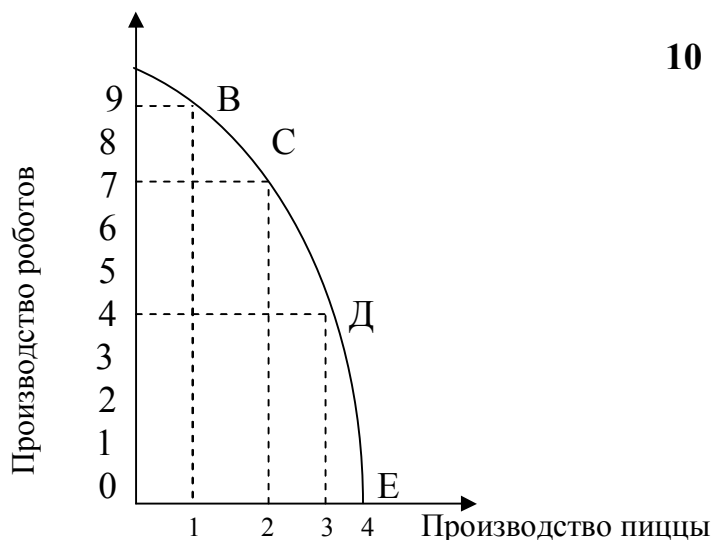


Рис. 2. Кривая производственных возможностей

Согласно альтернативе А, в экономике страны все ресурсы направляются на производство роботов, т.е. тех продуктов, которые удовлетворяют потребности людей только косвенно, хотя и повышают эффективность производственных процессов. Наоборот, при альтернативе Е все наличные ресурсы направляются на производство пиццы, т.е. тех продуктов, которые непосредственно удовлетворяют потребности людей. Поэтому обе данные альтернативы представляют собой нереалистические возможности. Зато по мере продвижения от альтернативы А до Е наблюдается увеличение производства пиццы при сокращении производства роботов.

Остается вопрос: какой комбинации пицц и роботов (альтернативы А, В, С, Д, Е) общество отдает приоритет? По мнению К. Макконнелла и С. Брю, этот вопрос носит нормативный характер. Ответ на него связан с проблемой действующих в обществе ценностей, которые определяются контролирующей группой – диктатурой партии, электоратом, гражданским населением, отдельными институтами или какой-то их комбинацией.

Экономическая теория дает лишь определенные критерии для обоснования альтернативной комбинации продуктов труда. Они выявляются при рассмотрении кривой производственных возможностей с позиций общего роста экономики, или расширенного общественного воспроизводства. Так, при движении от альтернативы А к Е (рис. 2) обнаруживается тенденция, которую называют законом возрастающих альтернативных (вмененных) издержек. Подробно она рассматривается в курсе микроэкономики – закон убывающей предельной производительности факторов производства, находящийся в «зеркальной» связи с законом возрастающих предельных издержек. Для обнаружения других тенденций построим соответствующий график со ссылкой на тот же «Экономикс» (рис. 3). При этом по оси Х откладываются условные величины всех потребительских продуктов (обычно в денежных единицах), по оси У – условные величины инвестиционных продуктов труда, т.е. только тех средств

производства, которые используются для расширения масштабов общественного производства.

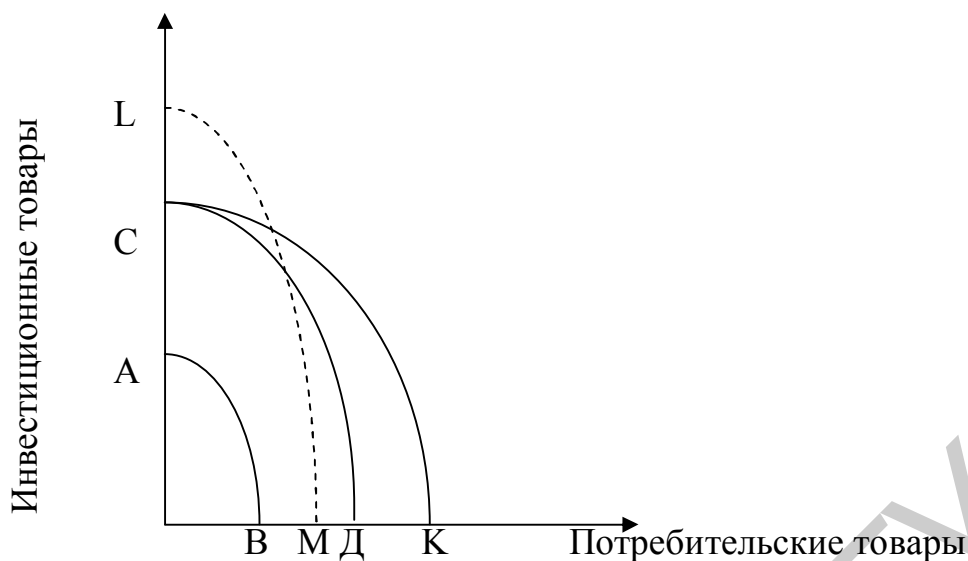


Рис. 3. Кривая производственных возможностей с учетом роста экономики

На рис. 3 развитие экономики показано посредством смещения кривой производственных возможностей от линии АВ до линии СД, или СК, или LM. Данные три варианта смещения кривой производственных возможностей соответствуют трем различным подходам к альтернативному выбору:

- 1) в виде опережающего развития производства средств производства в сравнении с производством предметов потребления – линия LM;
- 2) при опережающем росте производства предметов потребления – линия СК;
- 3) в случае развития производства потребительских и инвестиционных продуктов труда примерно равными темпами – линия СД.

Реальное осуществление каждого из трех альтернативных вариантов применения ресурсов зависит в первую очередь от сложившихся в стране отношений собственности на эти ресурсы.

### **ТЕМА 3. СОБСТВЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТИПЫ ОБЩЕСТВА**

В семантическом смысле понятие «собственность» имеет два значения: 1) имущество, принадлежащее кому-нибудь; 2) принадлежность имущества кому-нибудь. Оба эти значения указывают на наличие внутренне присущей связи между имуществом и его принадлежностью. Вместе с тем очевидно, что при перестановке слов «имущество» и «принадлежность» существенно изменяется значение собственности.

Если отношения между людьми по поводу вещей, т.е. имущества, воспринимаются как принадлежность, то само имущество может быть представлено в качестве «носителя» этих отношений. Однако на практике отношения принадлежности, или присвоения, устанавливаются с помощью правовых норм, регулирующих хозяйственную жизнь общества. Поэтому необходимо представить отношения собственности в юридических формах.

### ***3.1 Правовые формы отношений собственности***

#### ***3.1.1 Первобытнообщинная собственность***

Исторически первая форма собственности возникает в связи с изготовлением орудий труда, когда последние могли уже накапливаться и образовывать некоторое имущество. Но каким образом осуществлялось присвоение имущества в первобытном стаде, объединявшем древнейших людей, – об этом невозможно судить на основе найденного примитива, например чокоеров, рубил, т.е. грубо обработанных камней.

Только в период позднего палеолита (40–14 тысяч лет назад) очевидной становится принадлежность отдельного человека конкретному роду по признакам кровнородственной связи. Данную принадлежность осознавали сами люди, жившие в условиях матриархата. Она является фактическим началом отношений собственности, так как и сегодня такие отношения осуществляются не иначе как при условии принадлежности субъекта собственности конкретному обществу, стране.

О непосредственном восприятии собственности в те времена известно, что роду принадлежали все средства труда, которые применялись каждым его представителем. Эта принадлежность фиксировалась обычаями, которые знали все члены рода и безусловно им подчинялись. Если кто-то нарушал данные обычаи, то ему приходилось отвечать перед всем родом. Последний выступал гарантом и защитником своих обычаев и традиций по поводу брачных, тотемных, имущественных и других отношений.

Слово «обычай» означает общепринятый порядок, традиционно установившиеся правила общественного поведения. Для раскрытия содержания того или иного обычая требуется применить ряд более конкретных понятий. Поэтому первобытнообщинную собственность можно представить двояким образом: как совокупность обычаев по поводу принадлежности имущества – в узком смысле, как совокупность более широкого круга понятий, характеризовавших хозяйственную деятельность людей путем фактического применения имущества – в широком смысле. Такой подход правомерен и необходим с точки зрения последующего исторического развития отношений собственности.

### *3.1.2. Государственно-правовое нормирование отношений собственности*

В эпоху исторического перехода от первобытнообщинной собственности к формам собственности, присущим классовому обществу, начинается «расхождение» двух сторон собственности – правовой и хозяйственной, которое приводит к их четкому определению. С одной стороны, формируются государственность и правовое сознание граждан по поводу собственности на имущество и на землю. Отношения собственности регулируются уже на основе государственных правовых актов, например, законы Хаммурапи в Древней Вавилонии. Эти нормы приходят на смену многовековым обычаям по поводу имущества и полностью их вытесняют. Однако в правовых нормах собственности применяется и развивается понятийный (логический) аппарат, генетически связанный с обычаями.

С другой стороны, примерно аналогичным образом образуется специфическая совокупность понятий, которую впервые Ксенофонт назовет экономикой, что в переводе означает домоводство, или домострой. Здесь характерен иной подход к имуществу, принадлежащему кому-нибудь. Методологически он призван систематизировать правила ведения домашнего хозяйства. Характерно, что Ксенофонт не упоминает даже о правовом аспекте собственности, зная о нем, но полагая излишним применять его в науке о домоводстве. Напротив, его современник Платон, использовавший также стиль Сократа, в своих работах о государстве проявляет интерес главным образом к правовой стороне собственности.

Правовые аспекты собственности закрепляются функционально за государством. Не случайно В.И. Ленин писал о том, что право есть ничто без аппарата, способного принуждать к соблюдению норм права [3, с. 33]. Сила государственного аппарата отождествляется с полицией, судом, армией и т.д. Руководители подразделений этого аппарата получают власть, т.е. способность, возможность применять государственную силу в конкретных ситуациях, оцениваемых с точки зрения определенной политики.

Государство устанавливает определенный порядок в отношениях собственности посредством юридических законов, а затем поддерживает данный порядок с помощью органов исполнительной власти. Следовательно, государство способно изменять установившиеся отношения собственности. Тем самым оно может модифицировать и различные хозяйственные уклады, причем самым радикальным образом. Подобные преобразования имели место, например, в многоукладной экономике СССР в период НЭПа.



### 3.1.3. Типичные правовые формы собственности

Со времен Аристотеля в экономической теории различают два типа собственности – общую и частную. Так, в работе «Политика» Аристотель рассматривает вопрос о том, какая из этих обобщенных форм собственности является более значимой для прогрессивного развития общества. Он приходит к вполне современному выводу: «Немалые преимущества имеет поэтому тот способ пользования собственностью, который принят теперь: он совмещает в себе хорошие стороны обоих способов, которые я имею в виду, именно общей собственности и собственности частной» [1, с. 410].

Обратим внимание на исторический момент, отмечаемый Аристотелем. Впервые в Древней Греции признается общественное значение частной собственности. Ранее, на протяжении первых тысячелетий существования государства – от возникновения протогосударств на Востоке (VIII – VII тыс. до н.э.) до становления античной Греции (вторая треть I тысячелетия до н.э.) – признавался лишь неоспоримый приоритет государственной собственности на землю. Сегодня этот период развития отношений собственности принято рассматривать, по словам К. Маркса, как азиатский способ производства. Для последнего характерны две специфические особенности. Во-первых, здесь земля одновременно принадлежала крестьянину, который обрабатывал ее, общине в целом (от имени ее выступал старейшина, который распределял угодья), региональному администратору и верховному собственнику [2, с. 70], Во-вторых, каждый в соответствии с долей своей власти получал долю дохода с количества земли. Фактически здесь существовал феномен «собственности–власти», которому соответствовало другое совпадение «рента–налог».

С учетом этих особенностей экономическая база азиатского способа производства – земледельческая община – рассматривается как община восточного типа. Известно, что данный тип общины уступил место частновладельческой общине в ее античной и германской форме, т.е. в Западной Европе. Лишь в Восточной Европе и в ряде стран Азии восточная земледельческая община сохранялась в измененном виде вплоть до начала XX века [5, с. 42].

В настоящее время экономическое развитие большинства стран мира базируется на промышленном производстве, которому свойственны процессы развивающегося общественного разделения труда. К ним приспосабливается государственно-правовое нормирование отношений собственности – прежде всего на ресурсы и на факторы производства. Отсюда вытекает ныне существующее многообразие форм собственности, которое модифицируется законодательным путем и рассматривается при этом с позиций двух основных типов – общественной и частной собственности.

Два типа собственности – два полюса, два подхода к хозяйственной деятельности на территории страны. Возьмем общественной тип собственности. Здесь прерогативой обладает государство. Исключительное право государственной собственности распространяется на всю территорию страны, защищает

ся силой всего государственного аппарата и реализуется посредством функций структурных подразделений государства.

Хозяйственные функции государства конкретизируются при рассмотрении административно-территориального деления страны. Здесь выявляются административные субъекты хозяйствования в лице администраций областей, районов и т.п. Особое место в системе государственного хозяйствования занимают населенные пункты, прежде всего города. Они представляют собой промышленные, торговые и культурные центры, требующие единства в деле осуществления административных и хозяйственных функций. Здесь происходит муниципализация, т.е. передача государством права собственности (на землю, строения и т.д.) органам местного самоуправления. Следовательно, образуется муниципальная собственность как разновидность общественной (государственной) собственности.

Еще одна совокупность административных субъектов государственного хозяйствования обособляется на уровне предприятий — промышленных, сельскохозяйственных, транспортных, торговых и т.д. Речь идет о фактическом обособлении многообразных процессов производства, в которых применяются ресурсы с целью удовлетворения потребностей людей. Эти процессы требуют комплексного осуществления всех рассматриваемых хозяйственных функций, что означает сбалансированность или пропорциональность между производством и потреблением материальных благ.

Заметим, что экономическая обособленность хозяйственного субъекта является лишь иным выражением права собственности на имущество, имеющееся в хозяйстве как объекте хозяйственной деятельности. Наиболее полной, доведенной до логического завершения формой этой хозяйственной обособленности предстает право частной собственности. Если частное право на хозяйственную деятельность признается со стороны государства, то оно закрепляется в законодательных актах о собственности и поддерживается всеми институтами исполнительной власти. Вследствие данного признания возникает и развивается то многообразие видов собственности, которое соответствует объективно развивающемуся общественному разделению труда.

Частное право на хозяйственную деятельность обладает более высокой способностью к генерированию новых подвидов собственности. Эту способность принято сводить к трем формам частной собственности, представленным в табл. 2.

Таблица 2

Классификация форм собственности, соответствующих  
частному праву на хозяйственную деятельность

Форма собственности	Классифицирующие признаки	
	по характеру труда (и типичный вид хозяйства)	по субъекту хозяйствования
1. Непосредственно частная	Индивидуальный труд, например, в крестьянском хозяйстве Наемный труд – на частной фабрике	Физическое лицо  Физическое или юридическое лицо
2. Коллективно-частная	Кооперация индивидуального труда – в товариществе по совместной обработке земли Наемный труд – в партнерстве предпринимательского типа	
3. Совместно-частная	Наемный труд: в акционерном обществе на совместном предприятии (с участием иностранного капитала или государственного акционера)	

Анализируя структуру форм частной собственности, обратим внимание на проявляющуюся здесь тенденцию к усилению общественного характера труда, а значит производства и всей частнохозяйственной деятельности. Эта тенденция выражается в приоритетах наемного труда, распространяющихся и на функции субъектов хозяйствования, которые осуществляются юридическими лицами. Последние отличаются от административных субъектов, представляющих государственную и муниципальную собственность, прежде всего более высокой степенью заинтересованности в эффективной хозяйственной деятельности.

### 3.1.4. Основные правомочия собственника

Несмотря на различия форм собственности, предполагается, что все они в чем-то одинаковы. Для любого хозяйственного субъекта право собственности предоставляет на первый взгляд полную возможность (свобода и равенство!) применить имущество по своему усмотрению. Однако в сфере реальных отношений, складывающихся между хозяйственными субъектами, постоянно возникают и предъявляются претензии собственников друг к другу. Например, речь может идти о заявлении кредитора, покупателя, заказчика, клиента об обнаруженном им недостатке в полученном товаре или в выполненной работе. Эти претензии рассматриваются обычно в юридическом (лат. *juridicus* – судебный) порядке.

Благодаря практике судопроизводства по гражданскому праву и хозяйственному праву происходят детализация и систематизация правомочных действий собственников. Путем детализации учитываются, формулируются специфические различия в правомочиях, присущие той или иной форме собственности. Посредством систематизации определяются основные полномочия, типичные для всех форм собственности. Эти основные полномочия, характерные для любого собственника, представлены в табл.3.

Таблица 3

#### Основные полномочия собственника

Наименование полномочия	Содержание полномочия	
	Трактовка действий	Ограничение действий
1. Владение	Фактическое обладание вещью, позволяющее оказывать на нее физическое воздействие (перемещать, разбивать и т.д.)	Противозаконным будет отчуждение вещи посторонним лицом, например в случае находки ее или кражи
2. Распоряжение	Право определить судьбу вещи, имущества (передать другому	В случаях, предусмотренных законом, рас-

	лицу в собственность, во временное пользование, на хранение, переработку и т.д.)	поряжение осуществляется другими лицами, например судебным исполнителем, вопреки желанию собственника
3. Пользование	Реализация субъектом права полезных свойств вещи, имущества	Запрещается использование имущества во вред интересам других лиц или общества в целом

Совокупность действий, предусмотренных в основных полномочиях, – владение, распоряжение и пользование, – является необходимым правовым основанием для ведения самостоятельной хозяйственной деятельности. Достаточность этого основания обеспечивается с помощью дополнительных правомочий: например, право наследования – для форм частной собственности, долговое право – для регулирования отношений между всеми хозяйственными субъектами в сфере обращения товаров, услуг и денег.

В экономической теории принято рассматривать лишь основные полномочия собственника. Причем нередко само полномочие трактуется как «сторона» или «характерная черта» собственности. Однако процессы развития современной хозяйственной практики объективно вынуждают экономическую теорию к рассмотрению не только основных, но и дополнительных полномочий собственников, ведь трудно обойти вниманием «право на доход», которое связано с приобретением ценных бумаг и, следовательно, с инвестиционными процессами в экономике, или «право управления», связанное с применением труда менеджеров, и т.д.

Не случайно поэтому в больших, более подробных курсах экономической теории рассматривается так называемый «пучок прав» собственности. Мысленно он может быть представлен как полный перечень правомочий абстрактного собственника. Для конкретного собственника определяется уже более узкий «пучок прав», с учетом особенностей применяемого имущества, или ресурса данного вида. В обоих этих случаях осуществляется чисто правовой, юридический подход к рассмотрению отношений собственности. Но для экономиста важно лишь учесть правомочия, предусмотренные законом о собственности.

Необходимо идти дальше – к своему предмету исследования в сфере отношений между собственниками ресурсов, факторов производства и т.д. Мысленно представим, что все собственники начинают осуществлять свою деятельность в соответствии с имеющимися у них полномочиями. Постепенно отношения между ними нормализуются, т.е. осуществляются уже без претензий друг к другу. Государственная сила – исполнительная власть, судопроизводство и т.д. – вмешивается в эти отношения все реже и реже. Правовые отношения отодвигаются как бы на второй план экономической действительности. Вот то-

гда сквозь внешнюю правовую, юридическую оболочку собственности начинает проглядывать внутреннее экономическое содержание (внутренняя форма) собственности под общим названием «хозяйствование». Речь идет о хозяйственной деятельности субъектов права собственности и экономических отношениях между ними.

### ***3.2. Экономические принципы отношений собственности***

#### ***3.2.1. Эффект хозяйского отношения к имуществу***

При наличии юридически оформленного права собственности на определенное имущество для человека свойственно проявлять хозяйское отношение, или так называемое «чувство хозяина». Чтобы убедиться в этом, достаточно сравнить поведение работника и хозяина на частном предприятии. Если по окончании рабочего дня работник может позволить себе забыть о работе и повеселиться – и вообще может уволиться, то хозяину невозможно полностью отвлечься от своих обязанностей. Во-первых, он не может просто так покинуть свое хозяйство вследствие права собственности как источника своего дохода. Во-вторых, он размышляет и действует по поводу всего воспроизводственного процесса на предприятии. При этом он вступает и в отношения с другими лицами по тому же поводу, но для него главное – его собственная, непрерывная и рациональная забота о порядке в хозяйстве, на предприятии. Это очень дельное, основательное слово – хозяйственный порядок. По сути, за ним стоит пропорциональность воспроизводственного процесса на предприятии. Если все дела здесь упорядочены, то радуется душа человеческая, хозяйственная!

Вместе с тем «чувство хозяина» проявляется всегда в пределах самого хозяйства. Вокруг хозяйства возникает как бы «забор», ограждающий внутрихозяйственную деятельность в прямом и переносном смысле. За ним скрывается много интересного и полезного опыта, потому что любое хозяйство – неповторимое явление. Но, разумеется, в действиях всех хозяйственных субъектов имеются и общие черты, присущие хозяйственной практике в целом. Значение многообразия видов хозяйств и способов хозяйствования состоит как раз в том, что посредством этого многообразия происходит эволюционный отбор наиболее эффективных, прогрессивных хозяйственных форм. Такой отбор осуществляется эмпирически – в процессе исторической практики людей.

Но по мере развития экономической науки усиливаются также возможности логического обоснования необходимости перехода от старых форм хозяйствования к новым, т.е. предпочтительного развития последних. От старых форм остаются, в конечном счете, лишь некоторые общие принципы хозяйствования, имеющие непреходящую ценность и выражающие преемственность хозяйственной практики людей.

Для того чтобы представить общие принципы хозяйствования, необходимо мысленно отвлечься от правовых форм собственности полностью. Значит, далее речь идет о принципиальных моментах в хозяйственной деятельности

предприятия вообще, независимо от типа собственности – государственная или частная.

### 3.2.2. *Хозяйственный учет и его формы*

На любом предприятии главное имущество составляют средства производства, которые применяются с целью производства определенного вида продукции. Значит, начало хозяйственной деятельности связано здесь с налаживанием соответствующего процесса производства. С очевидностью это обнаруживается на примере предприятия, вводимого в строй действующих по окончании строительно-монтажных работ.

Начинать пусконаладочные работы следует не иначе, как убедившись предварительно в достаточности всех необходимых средств производства. Степень такой достаточности определяется с различных сторон: количества, качественного состояния и комплектности машин и технологического оборудования, а также наличия запаса сырья и материалов.

Установление наличия и количества подобных элементов или составляющих производственного процесса путем подсчетов называется *хозяйственным учетом*. Различные виды этого учета представлены в табл. 4. В дополнение к ней отметим, что обычно на предприятии создаются административно-хозяйственный отдел, бухгалтерия и другие подразделения, организующие складской учет и т.д.; руководители цехов и отделов организуют также оперативный учет, при этом вся учетная информация доводится до сведения руководителя предприятия и на основе ее принимаются хозяйственные решения.

Имущество предприятия находится в движении – изнашивается, заменяется и т.д., поэтому учетные данные теряют свою достоверность. Действия по учету приходится повторять вновь и вновь через определенные промежутки времени.

Например, не реже одного раза в год бухгалтерия должна проводить инвентаризационный учет, одновременно он будет выполнять функцию контроля в отношении учетных данных предыдущей инвентаризации.

Любые виды учета выполняют также функции контроля по отношению к своим предыдущим учетным данным. Поэтому об учете как хозяйственном действии нередко говорят словосочетанием «учет и контроль». Даже если контроль не упоминается, то все равно он происходит в момент учета, причем на каждом рабочем месте и в хозяйстве любого вида. Неразрывная взаимосвязь между учетом и контролем обусловлена природой самого труда.

В процессе труда человек непрерывно учитывает изменяющиеся условия своей деятельности, с одной стороны, и контролирует свою деятельность с позиций заданной технологии – с другой. Отсюда следует, что учет и контроль являются элементарными, т.е. первоочередными и повсеместными, хозяйственными действиями. Значение учета и контроля трудно переоценить. Там, где система учета не поставлена должным образом, не будет и должного хозяйского отношения к имуществу. Не случайно в период зарождения социалистического уклада в СССР к числу первоочередных задач государства относили ор-

ганизацию всенародного учета и контроля за производством и распределением продуктов труда. В этом учете и контроле виделась, по словам В.И. Ленина, суть социализма.

Таблица 4

Виды хозяйственного учета на предприятии

Виды учета	Особенности хозяйственного учета	
	Основание	Целевое назначение
1	2	3
1. Складской	Наличие товарно-материальных ценностей на складах	Сохранение запасов и готовой товарной продукции

Окончание табл. 4

1	2	3
2. Оперативный	Наблюдение (измерение, взвешивание, счет, фиксация) за параметрами производственно-хозяйственной и технологической деятельности предприятия	Сбор исходных данных (первичная информация) для оперативного управления ходом производства
3. Бухгалтерский	Документальная регистрация всех хозяйственных операций с товарно-материальными и денежными средствами	Сбалансирование (по стоимости) всех рыночных операций предприятия
4. Статистический	Форма обязательной текущей государственной отчетности	Получение обобщенных сводных данных, необходимых для характеристики развития экономики страны

В дальнейшем выяснилось, что государство организывает лишь статистический учет, данные которого обобщаются и систематизируются до уровня необходимых макроэкономических показателей. Идея же «всенародного учета и контроля» сводится к организации только «народного контроля», с отрывом от реальных систем учета, вследствие чего учет подменяется эпизодическими и выборочными проверками. Другие виды хозяйственного учета осуществляются, как правило, без участия «посторонних лиц».

Вернемся к нашему примеру с вводом предприятия в строй действующих. Теперь представим, что здесь внесены необходимые коррективы с точки зрения достаточности наличных средств производства. Казалось бы, наступил момент начала производственного процесса, но осуществить этот процесс воз-



можно лишь посредством соединения рабочей силы со средствами производства.

### *3.2.3. Организационные начала применения средств производства на предприятии*

Предпосылкой соединения любого работника со средствами производства является заключение трудового договора. По определению, это – соглашение между работником и предприятием, согласно которому работник обязуется выполнять работу по определенной специальности, квалификации или должности с подчинением внутреннему трудовому распорядку, а предприятие обязуется выплачивать работнику зарплату и обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством, коллективным договором и соглашением сторон.

В экономической теории рассматриваются лишь общие принципы подобных трудовых договоров – наем или трудоустройство рабочей силы на предприятиях. Наем рабочей силы осуществляется частными, акционерными, совместными предприятиями. Наемный труд применяется и на госпредприятиях, получивших право оперативно-хозяйственной самостоятельности. Только на предприятиях, остающихся на бюджетном финансировании, сохраняется трудоустройство, которое осуществляется на основе штатного расписания и установленного фонда зарплаты.

Представим, что на вводимом в строй действующем предприятии уже осуществлен наем (трудоустройство) всех необходимых работников. Теперь наступает решающий момент реального присвоения средств производства – требуется привести их в движение, т.е. начать процесс производства. Атрибутом этого процесса является разделение труда.

Необходимость профессионального разделения труда на предприятии появляется уже в моменты заключения трудовых договоров. Но здесь она появляется только в качестве отношений, т.е. структуры рабочих мест по профессиям. Эта структура соответствует пропорциям разделения труда, которые обусловлены, в свою очередь, технологиями. Последние же представлены в технологических системах машин и оборудования, подготовленных во время пусконаладочных работ, как следует из нашего примера, к началу процесса производства товарной продукции.

Теперь, для того чтобы начался процесс производства, требуются определенные профессиональные действия на каждом рабочем месте. Они должны быть начаты в один и тот же момент времени и далее продолжены как единый, вполне скоординированный организованный процесс производства. Следовательно, заданные пропорции разделения труда должны быть представлены теперь в организационных формах кооперации труда. Такие формы выявляются при рассмотрении трех процессов: труда, производства и хозяйствования в целом.

Процесс труда характеризуется усилиями людей по непосредственному взаимодействию со средствами производства на рабочих местах. Здесь любая рабочая профессия раскрывается через ряд аспектов:

- 1) степень наличных знаний и умений, которая отражается в тарифном разряде и ставке заработной платы;
- 2) определенная хозяйственная функция, выражающаяся в самостоятельности действий работника на своем рабочем месте, с одной стороны, и в юридической ответственности за допущенные ошибки и брак в работе – с другой;
- 3) способности творческого характера, что поощряется в различных формах с учетом интересов предприятия.

Какой из названных аспектов профессиональной деятельности на рабочих местах находится в центре внимания в текущий момент времени – зависит от хозяйственной стратегии и тактики всего предприятия как юридического лица.

Процесс производства представляет собой взаимодействие между различными группами рабочих, специализированными на выполнении отдельных операций с целью создания общего продукта труда – например, выпуска телевизоров. Такие взаимодействия осуществляются с участием штатных руководителей этих групп – мастера, начальника участка, цеха и др. Среди многообразных функций данных руководителей на первый план выдвигается производственно-организационная деятельность. Она приоритетна с точки зрения их профессиональной подготовки и юридической ответственности за результаты работы соответствующих трудовых коллективов. Руководители производственных подразделений выполняют также хозяйственные функции, связанные с организацией складского и оперативного видов учета, приемом на работу и увольнением работников.

Хозяйствование охватывает процессы труда и производства в их единстве и придает им общую направленность в соответствии с рыночными условиями спроса и предложения продукции данного предприятия. Здесь с очевидностью добавляются к чисто техническим и технологическим расчетам экономические оценки и организация межхозяйственных связей – например, по линиям горизонтальной и вертикальной кооперации в межотраслевом разделении общественного труда. Осуществление подобных хозяйственных функций связано, как правило, с деятельностью специалистов экономического и юридического профилей. Их взаимодействиями обеспечивается единство (соответствие) между хозяйственной и правовой сторонами собственности на средства производства данного предприятия.

Следует различать хозяйствование в узком и широком смыслах этого слова. В узком смысле оно выражает деятельность административно-хозяйственного персонала предприятия. В широком смысле оно проявляется в профессиональной деятельности каждого работника предприятия, так как на любом рабочем месте выполняются те или иные организационно-хозяйственные функции, связанные с использованием имущества, принадлежащего предприятию. Именно хозяйственная деятельность, понимаемая в широком смысле слова, объединяет всех субъектов профессионального разделения труда в единую организационную систему, т.е. хозяйство.

### 3.2.4. Воспроизводственный принцип ведения хозяйства

Процесс ведения любого хозяйства характеризуется прежде всего непрерывностью, которая обусловлена жизнедеятельностью самих людей, занятых в этом хозяйстве, удовлетворяющих с его помощью свои потребности.

Другая характерная черта ведения хозяйства – возобновляемость имущества, ресурсов, применяемых в конкретном хозяйстве. Необходимость такого возобновления обусловлена известными причинами типа износа, порчи, истощения и т.д.

Третий постоянный признак ведения хозяйства – стремление (тенденция) к расширению масштабов. Природа данного стремления объясняется с позиций роста числа занятых в хозяйстве или возвышения их потребностей или взаимосвязи того и другого. Но само расширение хозяйства выражается при этом количественным увеличением и качественным обновлением имущества, ресурсов.

Названные атрибуты ведения хозяйства соответствуют категории «воспроизводство», введенной в научный оборот физиократом Ф. Кенэ. По определению, воспроизводство – непрерывное возобновление производства материальных благ, создаваемых с целью удовлетворения потребностей людей. В этом процессе проявляются и хозяйское отношение к имуществу, и хозяйственный учет, и организационные начала применения средств производства.

Отметим, что весь исторический период, предшествовавший возникновению рыночной экономики, характеризуется как становление хозяйственной деятельности человечества. Это становление распространяется и на отмеченные экономические принципы отношений собственности. То, что всегда рассматривается как постоянная черта ведения хозяйства, – есть непрерывность, возобновляемость и некоторое, на первых порах чрезвычайно медленное, но все-таки расширение масштабов хозяйственной деятельности. Данные атрибуты ведения хозяйства представляют собой исходные и главные характеристики процесса воспроизводства в хозяйствах натурального типа.

Однако в связи с развитием общественного разделения труда происходит специализация хозяйств. Объективно процесс воспроизводства распространяется и на сферу рыночных отношений между такими хозяйствами. В экономической теории воспроизводство рассматривается уже как последовательная система четырех фаз: производство – распределение – обмен – потребление. Прежние главные характеристики воспроизводства отходят на второй план, т.е. воспринимаются как сами собою разумеющиеся. На их место выдвигаются так называемые «приматы»:

а) примат рынка, который «невидимой рукой» направляет хозяйственную деятельность людей;

б) примат производства, в котором заключена «самая глубокая тайна» всякого способа ведения общественного хозяйства;

в) примат распределения, ибо «хозяин – тот, кто распределяет».

Дискуссии вокруг названных «приматов» ведут к тому, что во внимание не принимается только настоящий приоритет воспроизводственного подхода, который на практике равнозначен хозяйственному подходу, а в научно-методологическом смысле равнозначен системному подходу в исследованиях экономической действительности.

Принцип воспроизводственного подхода можно сравнить с философской категорией «единство», которое всегда проявляется через «многообразие». Однако многообразие воспроизводственного принципа раскрывается лишь посредством экономических категорий: фаз воспроизводства – производство, распределение, обмен и потребление, а также вышеотмеченных атрибутов ведения хозяйства и всех остальных понятий, применяемых в практически-хозяйственном обороте и в экономической литературе.

Сущность самого воспроизводственного принципа как единства сводится ко всеобщей связи между экономическими явлениями и процессами. Более конкретным выражением данной связи является пропорциональность. Речь идет о пропорциональности, заданной общественным разделением труда, проявлявшейся в отношениях между хозяйствами и во внутрихозяйственной деятельности, а также отражающейся в правовых формах собственности. Вот почему определить собственность как экономическую категорию, «значит не что иное, как дать описание всех общественных отношений», имеющих место в конкретно-историческом обществе [4, с. 168].

### ***3.3. Экономическая система общества и ее типы***

Совокупность отношений между всеми субъектами права собственности, обеспечиваемого одним и тем же государством, называют экономической системой общества.

Объективный характер этих отношений выясняется при рассмотрении структуры экономической системы. Так, с точки зрения многообразия правовых форм собственности, в экономической системе могут быть выделены различные хозяйственные уклады. Примером может служить многоукладная экономика СССР по статистическим данным 1922/1923 хозяйственного года.

Иная структура экономической системы обнаруживается при рассмотрении административно-территориального деления страны. В этом случае раскрывается система размещения производительных сил общества, в том числе – предприятия, т.е. конкретные виды хозяйств. Структура экономической системы может быть представлена также в отраслевом разрезе и по сферам – производственная, рыночная, социально-бытовая и др. Вместе взятые все эти классифицирующие признаки структуры дают представление о сложности экономической системы общества. Не случайно внимание акцентируется прежде все-

го на том, что центральное место в экономической системе занимают отношения собственности. На основе этих отношений определяются типичные модели экономической системы.

В табл. 5 приведены модели экономических систем, предложенные американскими экономистами К.Р. Макконнеллом и С.Л. Брю. Однако в экономической литературе даются и другие классификации экономических систем. Из них наиболее известными являются:

1) пять общественно-экономических формаций – первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая. Эта типизация экономических систем разработана К. Марксом и Ф. Энгельсом;

2) пять стадий экономического развития – традиционное общество, переходное общество или период создания условий для сдвига, период сдвига, стадия зрелости, стадия высокого уровня массового потребления. Автором этой концепции является американский экономист У. Ростоу.

Таблица 5

### Модели экономических систем

Тип системы	Особенности системы		
	Правовые отношения собственности	Отношения между хозяйствами	Экономическая политика
1. Традиционная экономика	Преобладают обычаи	Родоплеменные наряду с элементами рынка	Государство поддерживает приоритет рынка
2. Чистый капитализм	Неприкосновенность частной собственности	Свободная конкуренция	Невмешательство государства в экономику
3. Смешанная система	Частный и государственный секторы в пропорции 4:1	Несовершенная конкуренция	Государственное регулирование экономики
4. Командная экономика	Безусловный приоритет государственной собственности	Плановое распределение ресурсов и продуктов труда	Приоритет государственных интересов

Особенностью экономики Республики Беларусь является, как известно, официальный курс политики, направленной на создание социально ориентированной рыночной экономики. Именно с этой точки зрения должно рассматриваться реальное положение дел в экономической системе нашего общества.

## ТЕМА 4. ТОВАРЫ И ДЕНЬГИ: ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ

При изучении данной темы имеется вполне достаточно теоретического материала. Однако современные исследования древнейших цивилизаций Ближнего Востока позволяют внести ряд конкретно-исторических изменений в теоретическую схему, объясняющую товарное происхождение денег.

### *4.1. Исторический процесс зарождения и развития меновой торговли*

Исходя из материалов II Советско-американского симпозиума, который состоялся в 1986 г. в г. Ташкенте, начало регулярного товарного обмена, основанного на отделении животноводства от земледелия, фиксируется не ранее второй половины VIII тысячелетия до н.э. Вместе с тем рубеж VIII–VII тыс. до н.э. признается как начало «неолитической революции». В отношении последней В. Башилов отмечает, что «исходным пунктом кардинальных изменений в древней экономике нужно считать момент сложения всей совокупности предпосылок «неолитической революции» и прежде всего пищевого комплекса» [3, с. 63].

На Ближнем Востоке был освоен пищевой комплекс, в состав которого входили пшеница, ячмень, козы, овцы и крупнорогатый скот. По словам другого участника ташкентского симпозиума Ф. Холла, «отсюда мы получаем информацию о процессе отделения пастушеского дела от земледелия как дополнительного способа обеспечения жизнедеятельности в рамках интегрированного общества» [3, с. 203].

В связи со специализацией земледелия и животноводства происходило обособление ремесла, известное как второе крупное общественное разделение труда. Здесь важно отметить переход от второстепенной роли ремесла (в сравнении с первичной необходимостью земледелия и животноводства) к его самостоятельной роли в жизнедеятельности общества периода «неолитической революции». При этом функции ремесла расширялись в соответствии с увеличением множества видов изделий, в том числе орудий труда, и повышением их качества.

В непосредственной связи с ремеслом возникает и развивается (отделяется!) еще одна крупная сфера общественного труда – строительство. Становление данной отрасли соответствует по времени и по сущности возникновению «центров цивилизации» в виде первых городов. Экономическая роль последних основывается, буквально, на фундаменте непрерывного расширения и совершенствования строительных работ. Благодаря востребованности все новых и новых материалов и орудий для этих работ происходит, по-видимому, четвертое крупное общественное разделение труда – применение регулярной меновой торговли.

Вместе взятые названные общественные разделения труда образуют каркас экономического базиса того древнего мира, история которого начинается

вслед за неолитической революцией. Считается, что на Ближнем Востоке этот революционный период занял около 1000 лет и завершился на рубеже VII – VI тыс. до н.э. Именно к этому периоду относится известная культура поселения Чатал-Хююка, которое существовало с 6500 до 5650 г. до н.э. Археологические исследования Чатал-Хююка показывают, что здесь архитектура домов и святилищ характеризовалась единообразием. Хозяйство базировалось на экстенсивном земледелии, животноводстве и охоте. Но «еще одним, если не самым значительным источником дохода жителей Чатал-Хююка была торговля» [4, с. 85]. Например, в обмен на обсидиан (вулканическое стекло, месторождение которого находилось рядом с Чатал-Хююком) из Сирии поставлялся чудесный слоистый кремний, из которого изготовляли кинжалы и другие предметы. Здесь знали и ковку металла – об этом свидетельствуют медные и свинцовые бусы, найденные при раскопках [2, с. 28]. Заметим также, что 13 гектаров площади, которую занимал Чатал-Хююк, указывают на возможность и необходимость осуществления здесь масштабной меновой торговли продуктами питания для городских жителей.

Историки признают, что по основному комплексу орудий труда Чатал-Хююк является еще неолитическим поселением. Но, с другой стороны, его население осуществляет хозяйственную деятельность, которая характеризуется уже признаками цивилизованного общества: протогосударственное управление, международная меновая торговля и др. Именно поэтому история Чатал-Хююка входит в русло дальнейшей археологической летописи народов Ближнего Востока.

Возникшие формы меновой торговли продолжают свое существование. Так, по времени вслед за Чатал-Хююком начинается история убейдской культуры (протосумеры), и здесь впервые выявляется использование золота. Премницей же этой культуры предстает действительно полномасштабная цивилизация, созданная шумерами, причем не позднее IV тыс. до н.э. Считается, что именно в Шумере в конце IV тыс. до н.э. произошел окончательный переход «от варварства к цивилизации». Центральными моментами этого перехода являются преодоление «предметной логики» мышления неолитического человека, с одной стороны, а с другой – возникновение «теоретической» текстовой деятельности, связанной с новыми видами практики, такими как управление, учет, планирование и т.п. Фактически речь идет о возникновении письменности.

Шумерская клинопись появляется на рубеже IV – III тыс. до н.э. Предполагается, что она сложилась на основе «учетных фишек» [2, с. 113]. Последние применялись значительно раньше и продолжительное время на протяжении IX – IV тыс. до н.э. преимущественно с хозяйственными целями, в том числе при товарном обмене. Отсюда следует, что уже изначально меновая торговля сопровождается учетом вещей. В связи с возникновением письменности система «учетных фишек» совершенствуется и получает цивилизованное название – система мер и весов. Как исторический факт, данное преобразование учетной системы происходит в период правления Саргона Древнего. Около 2334 г. до н.э. он стал царем шумерского Аккада, и, согласно его решениям, была введена

единая система мер и весов [2, с. 96]. В отношении весовой подсистемы здесь применялись такие мерные единицы, как сикль, мина, уттату (табл. 6).

**Таблица 6**

Некоторые соотношения весовых мерных единиц в международной торговле XIX ст. до н.э. [7, с. 101, 200]

Название мерной единицы	Действительный вес гирек в отношении сикля*						
Сикль	60	1	3/4	1/2	1/3	1/6	1/12
Уттату **	–	180	135	90	60	30	15
Мина ***	1	1/60	–	–	–	–	–

\* Средний вес сикля по всем исследованным гирькам превышает 8 г и приближается к 8,1 г.

\*\* Наименьшая гирька весит 15 уттату, или 1/12 сикля, или 0,65 г.

\*\*\* Вес мины равен 440 г, или 60 сиклей, а вес 60 мин соответствует весу 1-го таланта.

Исследования Н.Б. Янковской показывают, что на рубеже III – II тыс. до н.э. в международной торговле уже происходило «закономерное убывание мерной единицы» под воздействием скорости и объема товарного обращения [7, с. 92]. Это убывание мерной единицы проявлялось через отклонения ее веса от определенного эталона. Например, при раскопках Каниша констатировались изменения веса найденных сиклей и, в конечном счете, здесь было выявлено не менее 8 разных сиклей. К тому же здесь были найдены гирьки особого назначения:

а) «тяжелый сикль» весом 12,5 г – это норма ежемесячного процента с мины серебра;

б) гирька весом в 10 сиклей, как мера штрафных платежей в казну [7, с. 94, 95].

Как видно, типичные и значительные отклонения мерной единицы объясняются с позиций разнообразных функций применения сикля. Но небольшие, хотя и устойчивые, отклонения веса сикля требуют иного объяснения – здесь отражается невыразительность или неопределенность в соотношениях самих металлов, вес которых учитывается с помощью сикля как главной мерной единицы. Например, в начале II тыс. до н.э. железо стоило в 40 раз дороже серебра и в 5–8 раз дороже золота [2, с. 120]. Позднее в Египте стоимость меди и бронзы в отношении стоимости серебра изменялась от 108:1 (начало XIII ст. до н.э.) до 60:1 (начало XI ст. до н.э.). Кстати, последнему периоду соответствуют соотношения между стоимостями золота и серебра в пропорции 3,3:1 или 2:1 [1, с. 206–207]. Поэтому предполагают, что с помощью различных сиклей могли учитываться металлы разной ценности при различных объемах торговли и т.д. Здесь отражаются отношения самих торговцев к обмениваемым металлам.

Современные исследования древнейших цивилизаций Ближнего Востока также убеждают в том, что не только в международной, но и во внутренней торговле одновременно применялось множество всеобщих эквивалентов. Яркую иллюстрацию такого множества дает история Египта (табл. 7).



**Таблица 7**

Некоторые древнеегипетские идиомы меновой торговли  
(вторая половина II тыс. до н.э.) [1, с. 204, 205]

№ п/п	Выражение идиомы		Стоимостное выражение, или изменение идиомы (в переводе)
	буквально	в переводе	
1	jt m jt	«ячмень в виде ячменя»	«1 мешок, что стоит 1 мешок» (ячмень)*
2	nhh m nhh	«сезамовое масло в виде сезамового масла»	«1 хин, что стоит 1 хин» (жидкость)**
3	hd m hd	«серебро в виде серебра»	«серебро в виде вещей» (в дибанах)***
4	hmt m hmt	«медь в виде меди»	«медь в виде вещей» (в дибанах)

\*1 мешок (зерна) = 76,88 л.

\*\* 1 хин – сосуд, емкость которого пока не установлена.

\*\*\* 1 дибан = 96,4 г.

Отметим, что древнеегипетские идиомы (греч. *idioma* – своеобразное выражение) являются примерами мышления на рубеже предметно-категориальных (донаучных) представлений о вещах, обмениваемых посредством торговли. Фактически здесь отражаются два свойства товара, но в предметных выражениях – идиомах, причем в парных идиомах. Внутренняя связь этих парных идиом, например, «серебро в виде серебра» и «серебро в виде вещей», остается еще тайной, которая откроется людям позднее с помощью понятия «деньги».

Важно понять, что исторический процесс осознания понятия и роли денег осуществлялся не иначе, как через так называемую «диффузию» культур [6, с. 375], в том числе знаний, создаваемых древними народами Ближнего Востока. К примеру, уже раннешумерские письменные документы свидетельствуют о том, что здесь пользовались услугами дамкаров как профессиональных торговцев. Отсюда представление о «дамкарах» распространяется среди иных народов. Зато неизвестно, где и когда впервые появилось общее понятие «товар», однозначно только, что на Ближнем Востоке.

Значение понятия «товар» заключается в том, что посредством его любая обмениваемая вещь связывается со всеобщим эквивалентом – товаром, который приобретает противоположное название «деньги». Эти последние находятся в связях со всеми другими товарами, и поэтому их название воспринимается сразу во множественном числе.

#### ***4.2. Государственная прерогатива выпуска денег в обращение***

Непосредственный момент явления денег миру связан с первой чеканкой монет. По Геродоту, впервые чеканка золотых монет состоялась в Лидии в VII ст. до н.э. До этого в меновой торговле использовались разнообразные всеобщие эквиваленты. Переходу к единому всеобщему эквиваленту препятствовало

многообразии мерных единиц. Благодаря чеканке монет меновая торговля существенно изменяется: функции всех мерных единиц (относительно веса, длины, объема) «срачиваются» с металлом, избранным государством в качестве единого эквивалента.

Это «срачивание» соответствует той всеобщей связи, которую можно и нужно найти между мерными единицами веса, длины, объема вещей-товаров. Но, по-видимому, без абстрагирования математического толка здесь не обойтись. Именно из алгебры, которая развивалась уже в Древнем Вавилоне, следует: всеобщей связи между вещами, обмениваемыми посредством торговли, соответствует понятие «равенство». Простейшим алгебраическим равенством является  $X = A$ . Незвестная переменная  $X$  равна известной постоянной величине  $A$ . Если здесь место  $X$  занимает какой-то товар, а место  $A$  – определенное количество денежных единиц, то образуется экономическое равенство, называемое ценой. Товар  $X = N$  денежных единиц. Это последнее равенство, т.е. цена, получает сразу огромнейшую сферу применения, в том числе в хозяйственном учете и предварительных расчетах всевозможных хозяйственных операций.

Вместе с тем меновое равенство возникает согласно реальным отношениям между людьми. В сфере торговли эти отношения выражаются также глаголами типа «стоит» или по-белорусски «каштуе», «варты». От этих глаголов образуется соответствующее существительное – стоимость. Другие объяснения стоимости появятся значительно позднее – в виде теорий стоимости, которые будут созданы в рамках политической экономии. Поэтому отметим здесь только гениальные догадки Аристотеля, который впервые высказал мысль о том, что в обмене приравниваются потребности, а также «работы» товаропроизводителей.

Введение денег, которое произошло уже при первой чеканке монет, соответствует исключительно практическим целям. При этом применение денег иницируется государством, и навсегда выпуск или эмиссия денег останется прерогативой (лат. *praerogativa* – исключительное право) государства.

Вслед за применением монет и общественным признанием их в качестве единого всеобщего эквивалента начинается собственная история денег. Масштабность и эволюционная преемственность этой истории базируются на той всеобщей экономической связи, которая проявляется и развивается посредством денег. Что представляет собой такая связь? Ответ здесь модифицируется с учетом исторического видения и понимания самой этой связи со стороны общества и государства.

Появление денег означает прежде всего, что с этого момента товарный мир раскололся на два полюса: товары и деньги. Но смысл обособленного существования таких полюсов заключается во внутренней связи между ними. Именно данную связь принято характеризовать как стоимость – с теоретической стороны, и как цену, причем рыночную со стороны практики использования денег. Обе эти характеристики соответствуют одному и тому же определению: цена есть денежное выражение стоимости.

Однако существует еще одна характеристика связи между товарами и деньгами – меновая пропорция. Она применяется изначально в меновой торговле. С появлением денег меновая пропорция заменяется ценой, и это означает, что принцип пропорционального равенства переходит теперь к самим деньгам, которые используются во всех актах купли-продажи разнообразных товаров.

Развитие денег происходит под воздействием ряда факторов (лат. *factor* – делающий, производящий). По-видимому первым фактором здесь выступает, то что изначально деньги применяются не только в сфере товарного обращения, но и в сфере услуг. Доказательством этому является исторически известный ответ на вопрос: в чьих руках первоначально оказываются золотые монеты, которые чеканятся и выпускаются в обращение? Здесь выясняется, что обычно монеты чеканились из государственного золота и серебра. В обращение они выпускались, как правило, через оплату товаров и услуг, которыми пользовалось само государство. Лица, продававшие товары или оказывавшие услуги государству, становились первыми (после государства) владельцами золотых или серебряных монет. Но эти лица в свою очередь платили за товары и услуги, которыми пользовались. Далее деньги расходились таким же способом, и вместе с тем налаживался процесс обращения согласно схеме: товар – деньги – товар и т.д.

Заметим, что известная формула товарного обращения  $T - D - T$  не учитывает применение денег в отношении услуг. Между тем древнее государство, которое чеканит монеты и первое применяет их, всегда отдает предпочтение оплате услуг — служебных, военных и др. — в сравнении с непосредственной покупкой товаров, потому что большинство продуктов как товарных аналогов оно может получить за счет дани, натуральных налогов и т.д.

Историческая роль услуг в развитии денег объясняется и с другой стороны: услуги государству давали возможность людям накапливать в первую очередь золотые и серебряные монеты. Отсюда возникает представление о денежном богатстве. Даже тогда, когда государство расплачивается земельными наделами для «кормления» своих заслуженных людей, сама обширность этих наделов становится фундаментом для производства крупных товарных партий, которые притягивают к себе соответствующие крупные деньги – прежде всего золотые и серебряные монеты. Здесь зарождается, по-видимому, сакраментальное: «богатство идет к богатству».

В древнем мире услуги государству оказывались, говоря современным языком, не только физическими, но и юридическими лицами, среди которых на первое место всегда претендовали храмы. При этом многочисленность храмов соответствовала множеству богов, а роль отдельных храмов укреплялась посредством накопления ими богатств, в том числе денежных металлов. Иногда храмовые сокровищницы превосходили уровень государственного золотого запаса, как это было в Древнем Египте, и тогда начиналась «внутренняя» борьба за перераспределение денежных богатств. Победа оставалась в конечном счете на стороне государства, которое обязано выполнять общественно-необходимую

функцию упорядочения всей системы денежного обращения, т.е. пользования деньгами.

Государственное исполнение функции упорядочения денежной системы относится также к числу первичных факторов развития денег. Формой или способом осуществления этой функции является денежная реформа (лат. *reformare* – преобразовывать). По определению, денежная реформа – полное или частичное изменение (реорганизация) денежной системы, которое проводится государством. Целью такой реформы может быть:

- а) улучшение монеты с точки зрения ее золотого содержания;
- б) перемена в эмиссии денег;
- в) переход от бумаги к металлу или наоборот;
- г) обмен старых денежных знаков на новые и др.

На современном этапе обычно денежные реформы проводятся после продолжительных инфляционных процессов. История же дает более разнообразные примеры. Возможно, первую денежную реформу осуществил Солон в Древней Греции. Реформой Солона был введен (594 г. до н.э.) малый аттический талант, содержащий 26,2 кг серебра. Эта крупнейшая весовая и денежная единица приобрела огромную популярность. Она вытеснила полностью эгинский талант, содержащий 37 кг, и оспаривала первенство у ассирийско-вавилонского таланта, который содержал 30,3 кг. Отметим, что талант делился на 60 мин – I мина = = 100 драхм. В Древней Греции чеканка серебряных драхм начинается с VI ст. до н.э. Одновременно чеканится и мелкая монета – сначала серебряный, а затем медный обол, который равнялся 1/6 драхмы.

Денежная система Древней Греции изменяется при Александре Македонском, когда определяется новый вес таланта, равный 25,9 кг. Соответствующим образом устанавливаются серебряные содержания мины, драхмы, обولا. Дальнейшая судьба этой системы подпадает, естественно, под влияние древнеримского государства.

## ТЕМА 5. ТЕОРИИ СТОИМОСТИ

В обыденном сознании человека понятие «стоимость» появляется еще в эпоху меновой торговли. Об этом свидетельствуют, например, древнеегипетские идиомы. С возникновением денег обычное (по обычаям) применение данного понятия остается вполне достаточным моментом экономического мышления. Так, Ксенофонт в своем произведении «Домострой» использует понятие стоимости. В уста софиста Антифонта, который спорит с Сократом, он вкладывает следующие слова: «А между тем плащ, дом или другую какую вещь, принадлежащую тебе, ты никому не отдашь не только даром, но даже и дешевле ее стоимости, потому что знаешь, что она стоит денег» [3, с. 34].

Для того чтобы понятие «стоимость» стало элементом теоретического мышления, требовались новые исторические условия хозяйственной деятельности людей, получившие отражение в науке «Политическая экономия».

## ***5.1. Зарождение трудовой теории стоимости***

С развитием капиталистических мануфактур производство товаров становится все более массовым и разнообразным. В этой связи возникает проблема осмысления того общего основания, на котором базируется действительное (на рынке) сравнение стоимостей всех товаров.

Впервые данную проблему рассматривает В. Петти. Он приводит следующий пример: «Предположим, некто отправляется в страну серебра (современная Перу), добывает там этот металл, очищает его, доставляет его в Лондон, чеканит здесь из этого серебра монеты и, наконец, за счет этих монет покупает хлеб у другого товаропроизводителя». Аналогичным образом можно представить последовательность затрат труда, т.е. рабочего времени, со стороны производителя хлеба.

В. Петти отмечает, что оба производителя создают свои товары в течение одинакового времени, причем в течение этого времени они обеспечивают как свои личные потребности, так и нужды своего производства. Свободные же остатки продуктов труда они будут обменивать между собой как товары. «Тогда, – заключает В. Петти, – серебро одного должно быть равно по своей стоимости хлебу другого...» [6, с. 34]. А в качестве аккорда звучит: «Я утверждаю, что именно в этом состоит основа сравнения и сопоставления стоимостей» [6, с. 35].

Идея взаимосвязи между величиной стоимости товара и количеством труда, затраченного на его производство, никогда и никем не опровергалась. На эту взаимосвязь указывал еще Аристотель. Характерно и то, что к выводу, аналогичному мысли В. Петти, самостоятельным путем несколько позднее приходят П. Буагильбер во Франции и В. Франклин в США.

Однако прямое сравнение количества труда, затраченного на производство какого-либо товара и на «производство денег», обладает существенным недостатком – здесь не учитывается возможность обесценивания самих денег. Такая возможность усиливается лишь с началом применения бумажных денег.

## ***5.2. Становление трудовой теории стоимости***

Понятие стоимости заслуживает того, чтобы рассмотреть его со всех сторон. Впервые такой подход к стоимости товара применяет А. Смит. Он отмечает прежде всего два различные значения, которые имеет слово «стоимость»:

1) «полезность какого-нибудь предмета, и в этом значении его можно назвать потребительной стоимостью»;

2) «возможность приобретения других предметов, которую дает обладание данным предметом» [8, с. 36, 37]. В этом смысле стоимость можно назвать меновой стоимостью.

А. Смит указывает на противоречие между названными двумя значениями стоимости. Например, вода обладает весьма большой потребительной стоимостью, но часто имеет совсем небольшую меновую стоимость или даже вовсе ее не имеет (на воду почти ничего нельзя купить). Поэтому для А. Смита предметом исследования является не стоимость вообще и не потребительная стоимость, а именно – меновая стоимость товара.

Главный вопрос – как измерить меновую стоимость? На практике, т.е. на рынке, она измеряется путем приравнивания любого товара (всех товаров) к единому эквиваленту – деньгам. Однако, «подобно всем другим товарам, золото и серебро меняются в своей стоимости» [8, с. 39]. А. Смит отмечает, что в XVI столетии открытие богатых рудников в Америке уменьшило стоимость золота и серебра приблизительно на целую треть.

Следовательно, меновая стоимость должна быть представлена двояким образом:

а) как номинальная цена товара в виде: товар А = N ден. ед.;

б) как действительная цена товара, т.е. меновая пропорция общего вида:

X товара А = Y товара В.

В последнем случае единственным основанием для измерения меновых стоимостей является труд, затраченный на производство обмениваемых товаров. А. Смит рассматривает, по сути, общественного товаропроизводителя, участвующего в системе общественного разделения труда. Он пытается соотнести все товары с единицей (порцией) труда:

$$\left. \begin{array}{l} X \text{ товара А} \\ Y \text{ товара В} \\ M \text{ товара Н} \end{array} \right\} = \text{единица труда [2, с. 63].}$$

Однако теоретическое представление о подобной единице (порции) труда – «абстрактное понятие, которое хотя и может быть объяснено, но не отличается такою простотою и очевидностью», [8, с. 39] какой обладает осязательный предмет, т.е. товар В в меновой пропорции общего вида. На этом завершается первая теория стоимости, представленная А. Смитом, в которой К. Маркс видел единственно правильный, строго научный подход.

Тем не менее А. Смит не останавливается на достигнутом. Он обращает внимание на то обстоятельство, что стоимость вещей для тех, кто владеет ими и кто хочет обменять их на какие-либо новые предметы, «в точности равна количеству труда, которое он может купить на них или получить в свое распоряжение» [8, с. 38]. Здесь выявляется идея покупаемого труда как мерил меновых стоимостей. Эта идея соответствует второй теории стоимости, представленной А. Смитом.

Значение второй теории при измерении меновых стоимостей остается до конца нераскрытым. В отличие от первой теории стоимости, отражающей труд, затраченный на производство товара, который представлен только на левой стороне меновой пропорции – X товара А, во второй теории стоимости речь идет о труде, представленном на правой стороне этой пропорции. Фактически здесь труд представлен в денежной форме. Говоря словами А. Смита, «с тех

пор как прекратилась меновая торговля и деньги сделались общепринятым средством торговли, каждый отдельный товар гораздо чаще обменивается на деньги, чем на какой бы то ни было другой товар» [8, с. 39].

Ясно, что меновая пропорция, в которой на правой стороне применяются деньги, представляет собой цену. По сути, это – номинальная цена товара А. Данная цена противостоит действительной цене товара А в том смысле, что она выступает ограничивающим фактором по отношению к меновой стоимости товара А. Фактически речь идет о факторе покупательского спроса. Но здесь появляется вопрос о соотношении между действительным мерилем меновой стоимости, т.е. затраченным трудом, и номинальным мерилем этой стоимости (покупаемый труд). В поисках ответа А. Смит выдвигает еще два варианта теории стоимости. Из них первый основывается на предположении, что лицо, покупающее труд, – это сам рабочий. По мнению А. Смита, во все времена и во всех местах одинаковые количества труда имели всегда одинаковую стоимость для рабочего. Поэтому цена, которую уплачивает рабочий, «всегда остается неизменной, каково бы ни было количество товаров, которые он получает в обмен за свой труд» [8, с. 39]. Данное утверждение соответствует представлению о минимуме жизненных средств существования для рабочего и его семьи.

Наконец, А. Смит рассматривает меновую стоимость с точки зрения нанимателя, которому представляется, что цена труда меняется также, как и цена всех других товаров. Для рабочего эти изменения оборачиваются действительной ценой (реальная зарплата) и номинальной ценой его труда. А. Смит подчеркивает, что «различия между действительной и номинальной ценой товаров и труда имеют не только чисто теоретическое, но нередко имеют и важное практическое значение» [8, с. 40].

Дело в том, что в силу колебания стоимости денег для всех лиц, получающих доходы – зарплата, прибыль и рента, – важно, чтобы эти доходы сохраняли одну и ту же стоимость, т.е. не были выражены только в номинальных суммах денег. Другими словами, важно сохранять соответствующие количества покупаемого труда. Только в этом случае устанавливается вполне определенное соотношение (равновесие) между трудом, затраченным на производство товаров, и трудом, покупаемым в виде товаров, т.е. проявляется устойчивость меновых стоимостей.

А. Смит представил, таким образом, теорию стоимости в четырех вариантах, или в четырех различных аспектах. Тем самым лишь усиливалась неопределенность теоретического понятия «стоимость». Последователям А. Смита предстояло решать заново проблему сведения меновой стоимости к одному основанию.

### ***5.3. Монистический подход Д. Рикардо в трудовой теории стоимости***

Монизм – философское учение, которое принимает за основу всего существующего одно начало. Противоположность монизма – дуализм.

Именно с позиций монистического подхода Д. Рикардо рассматривает непоследовательность А. Смита, который наряду с правильным источником меновой стоимости – трудом, затраченным на производство товара, выдвинул еще другую меру стоимости, т.е. покупаемый труд. Как будто это равнозначные выражения?! Д. Рикардо отмечает, что А. Смит и «все последующие экономисты без единого исключения утверждали что за повышением цены труда последовало бы однообразное повышение цены всех товаров» [7, с. 60]. На самом деле такое утверждение устарело. В новых исторических условиях следует рассматривать, по выражению Д. Рикардо, «индустриальный труд».

Особенностью индустриального труда является то, что здесь возрастает (накапливается) доля труда, затраченного на производство машин и других элементов физического капитала. При этом доля труда рабочих сокращается, хотя искусность их труда может повышаться и, следовательно, может возрастать цена их труда. Общее количество индустриального труда, затраченного на производство товара, уменьшается, потому что «повышение стоимости труда невозможно без соответствующего падения прибыли» [7, с. 52].

Чтобы быть правильно понятым, Д. Рикардо делает даже сноску: «Мальтус думает, по-видимому, что согласно моей теории издержки производства какой-либо вещи и стоимость ее тождественны; это так, если он под издержками понимает «издержки производства», включающие прибыль» [7, с. 51].

Индустриальный труд имеет внутреннюю характеристику, которую сегодня принято называть капиталовооруженностью труда. Д. Рикардо замечает, что в производстве товара любого вида (отрасли производства) происходит рост капиталовооруженности труда. Следовательно, невозможно иметь неизменную меру меновых стоимостей. Поэтому целесообразно смотреть на золото как на товар, производимый при таком соотношении двух родов капитала – основного и оборотного капитала, или капиталовооруженности труда, «которое всего ближе к среднему соотношению, взятому для производства большинства товаров» [7, с. 60].

В условиях индустриального труда жизненно важным принципом становится, по выражению Д. Рикардо, «обмен в пропорциях труда». Здесь пропорция – преобразованное выражение количества труда. Значение таких пропорций обусловлено тем, что движение продуктов труда принимает технологически последовательную направленность. «Я не сказал, – пишет Д. Рикардо, – что раз на один товар пошло труда на 1 тыс. ф.ст., а на другой – на 2 тыс. ф.ст., то стоимость первого будет поэтому равна 1 тыс. ф.ст., а стоимость второго – 2 тыс. Я сказал только, что их стоимости будут относиться как 1:2 и что в этой пропорции они и будут обмениваться» [7, с. 61].

Теоретическое содержание «обмена в пропорциях труда» сводится к утверждению о том, что «относительные стоимости товаров определяются относительными количествами труда, затраченного на их производства» [7, с. 61]. Для теории стоимости, созданной Д. Рикардо, характерен фактический отказ от рассмотрения стоимости как субстанции, т.е. величины стоимости, товара. Все внимание исследователя переносится на стоимость как отношение – пропорция двух обмениваемых товаров. Вместе с тем следует учитывать потребительные стоимости обмениваемых товаров: «полезность не является мерой меновой стоимости, хотя она существенно необходима для последней» [7, с. 33]. Значение данного подхода подтверждается Д. Рикардо, открывшего закон сравни-



тельных преимуществ, который применяется в теории и в практике международной торговли на современном этапе.

#### *5.4. Завершение трудовой теории стоимости*

В марксистской литературе считается, что в разработку трудовой теории стоимости решающий вклад внес К. Маркс. Исходным пунктом марксовой теории стоимости является научное абстрагирование от потребительных стоимостей товаров, которые составляют предмет особой дисциплины – товароведения. «Если отвлечься от потребительных стоимостей товарных тел, то у них остается лишь одно свойство, а именно то, что они – продукты труда» [4, с. 44]. Безликая одинаковость этих продуктов труда предполагает, что и труд, затраченный на их производство, характеризуется такой же одинаковостью.

К. Маркс выдвигает и разрабатывает идею (научное открытие) о двойственном характере труда товаропроизводителей. Речь идет о том, что под внешними формами, выражающими профессионально квалификационные различия между товаропроизводителями, скрывается общее, одинаковое и однородное начало – расходование человеческой рабочей силы. Все продукты труда представляют собой лишь выражения затраченной человеческой рабочей силы. «Как кристаллы этой общей им всем общественной субстанции, они суть стоимости – товарные стоимости» [4, с. 46].

Если отвлечься от всех конкретных видов труда, то труд, затраченный на производство соответствующих продуктов труда, предстанет как абстрактный труд товаропроизводителей, который имеет только количественное измерение. «Количество самого труда измеряется его продолжительностью, рабочим временем, а рабочее время находит, в свою очередь, свой масштаб в определенных долях времени, каковы: час, день и т.д.» [4, с. 47]. Важно понять, что абстрактный труд, образующий субстанцию стоимостей, одинаков для всех индивидуальных рабочих сил. По-другому, каждая индивидуальная рабочая сила «обладает характером средней рабочей силы», т.е. на производство своего продукта труда употребляет лишь «необходимое в среднем или общественно необходимое рабочее время» [7, с. 47].

Общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ) занимают ключевое место в марксовой теории стоимости. Именно с позиций ОНЗТ объясняется проблема сведения сложного труда к простому – так называемая редукция труда. Но что еще более важно, ОНЗТ осуществляются в форме абстрактного труда товаропроизводителей и, следовательно, являются адекватными выражениями товарных стоимостей. Любое изменение индивидуального количества абстрактного труда по сравнению с ОНЗТ равнозначно отклонению от стоимости. При прочих равных условиях конкретный товаропроизводитель получает преимущество (выгоду) в том случае, когда уменьшает свои индивидуальные затраты труда по сравнению с ОНЗТ, т.е. стоимостью, и наоборот. В подобных колебаниях индивидуальных затрат труда вокруг ОНЗТ проявляются, по мнению К. Маркса, действия закона стоимости.

На практике, отмечает К. Маркс, законы товарного производства действуют как принудительные силы конкурентной борьбы между товаропроизводителями. Непосредственно закон стоимости проявляется как закон рыночных цен, находящихся под воздействием спроса и предложения. В своей теории стоимости К. Маркс, таким образом, дал то абстрактное объяснение стоимости, перед которым остановился А. Смит. В этом объяснении превалирует субстанциональный подход. Представление о стоимости как отношении сводится здесь к отклонениям индивидуальных количеств абстрактного труда от ОНЗТ. Но все такие отклонения объясняют лишь поведение производителей товарных стоимостей, не затрагивая проблемы потребительского выбора, который так или иначе воздействует на меновые стоимости товаров.

### ***5.5. Альтернатива теории предельной полезности***

На протяжении более 100 лет в различных странах усилиями многих ученых создавалась теория стоимости с точки зрения потребителей – покупателей товаров. Проследим за логикой основных положений этой теории.

В 1776 г. француз Э. Кондильяк писал: «Ценность не является чем-то присущим определенной вещи. Она выражает наше представление о ее полезности и о том, насколько она соответствует нашим нуждам. Ценность растет или уменьшается соответственно тому, как расширяются или снижаются наши потребности» [1, с. 50]. Иначе говоря, стоимость (ценность) товара определяется степенью его полезного эффекта для потребителя.

Необходимо различать потребительную стоимость товара, предлагаемого на рынке, и его полезность для конкретного покупателя-потребителя. К примеру, потребительная стоимость 10-го гамбургера равна потребительной стоимости 1-го гамбургера, покупаемого нами. Но попробуйте, покупая, съесть подряд 10 гамбургеров? Вы увидите, что полезность их для вас уменьшается вплоть до нулевого значения и даже отрицательной величины. В этом раскрывается смысл убывающей полезности всякого товара для потребителя.

Впервые данное экономическое явление исследовал немецкий экономист Г. Госсен. Он сформулировал ряд выводов, впоследствии названные законами Госсена. Прежде всего по мере удовлетворения потребности «степень насыщения» растет, а величина полезности или степень «настоятельности» той же потребности падает. Следовательно, каждое последующее благо данного вида обладает меньшей полезностью, чем предыдущее – с точки зрения непрерывного акта потребления этого блага. В случае ограниченного запаса блага имеется его «предельный экземпляр», который удовлетворяет наименее настоятельную потребность. Таким образом, ценность (стоимость) данного блага определяется полезностью предельного экземпляра.

Потребитель не доводит процесс удовлетворения своей потребности до абсурда. Он руководствуется представлением о конечной или предельной полезности конкретного товара для себя. Поэтому он ограничивает покупку данного товара и направляет свою платежеспособность, т.е. доход, на приобретение других товаров и услуг. Соответственно меновая стоимость или цена товара определяется, по словам англичанина У. Джевонса, «конечной полезностью, тем желанием большего обладания, которое остается у нас или у других» [1, с. 54].

Практическим выражением предельных полезностей товаров являются те цифры, которые называют покупатели при совершении своих покупок. Например, кто-то покупает 3 кг мяса. Здесь 3-й необходимый килограмм мяса определяется исходя из ряда известных детерминант: доход, вкус, взаимозаменяемость продуктов и др. Но факт предельной полезности мяса для покупателя заключается в том, что больше данного мяса ему не требуется сейчас. Именно за такое количество мяса он готов платить, разумеется, по сходной цене. Ведь цена является главной детерминантой в определении величины его спроса, потому что решающим образом влияет на его доход, платежеспособность.

Конечно, та цифра, которую называет отдельный покупатель, определяя величину своего спроса, носит вполне субъективный характер. Однако совокупный спрос как сумма цифр индивидуальных спросов на данный товар – это уже не субъективный подход к определению общественно необходимого количества того же мяса на рынке. Данный совокупный спрос вполне отражает объективные действия товаропроизводителей, устраняя их субъективные устремления к наращиванию объемов производства или к завышению цен на рынке.

Определение общественной предельной полезности товара рынок осуществляет по принципу равнодействующей среди оценок разных индивидуумов. Такая равнодействующая складывается под воздействием стремлений каждого покупателя и продавца к собственной выгоде. При этом, как замечает австрийский экономист Е. Бём-Баверк, обнаруживаются две стороны: каждый стремится совершить сделку с возможно большей для себя выгодой; однако лучше совершать ее с меньшей выгодой, чем вообще отказаться от обмена.

Камнем преткновения оказалась проблема измерения полезности. «Не смотря на надежды ранних разработчиков теории потребительского выбора, – отмечает американский экономист Д. Хайман, – кажется, что полезность не может быть ни обнаружена, ни измерена: о ней можно судить, только интерпретируя действия потребителя» [9, с. 59]. Если рассматриваются действия потребителя, находящегося в сфере производственного потребления, то фактически речь идет о поведении товаропроизводителя. Здесь начинается взаимодействие, «сращивание» теорий предельной полезности и трудовой теории стоимости.

Первоначально создатели теории предельной полезности попытались развить ее исходные принципы в качестве альтернативы трудовой теории стоимости, т.е. только с их помощью объяснить поведение товаропроизводителя. Такие попытки привели к ряду позитивных выводов: о необходимости учета предельных издержек, предельной производительности и др. Вместе с тем становилось все более понятным, что невозможно полностью вытеснить основные положения трудовой теории стоимости – о составных частях стоимости товара, пропорциях труда в обмене и т.д.

## 5.6. Неоклассический синтез теорий стоимости

Начиная с 70-х годов XIX ст. в экономической литературе широкое распространение получает термин «равновесие». По словам Д. Кейнса, «общая идея, лежащая в основе утверждения о том, что стоимость устанавливается на равновесном уровне спроса и предложения, получила такое дальнейшее развитие, что обнаружила всю своеобразную систему Коперника, согласно которой все элементы экономической вселенной прочно удерживают свое место путем взаимного уравнивания и взаимодействия» [5, с. 34].

С точки зрения общеэкономического равновесия, дискуссия о том, регулируют ли стоимость затраты труда или полезность, утрачивает свою актуальность. Первым среди экономистов, которые сознательно отказываются от подобной дискуссии, был А. Маршалл. Он пишет: «Мы могли с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц» [5, с. 31–32]. Когда, тем не менее, утверждают, что резание производит лишь одно из лезвий ножниц, то оправдать такую настойчивость можно лишь претензией на простую популярность, а не строго научным описанием совершаемого процесса резания бумаги. Д. Маршалл отмечает, что современную теорию отношений между издержками производства и полезностью предвосхитила теория стоимости, созданная Д. Рикардо, причем в гораздо большей мере, чем это признают У. Джевонс и другие критики Рикардо. Главное в рикардовской теории стоимости – пропорции обмена. Вместе с тем Д. Рикардо проявлял небрежное отношение к фактору времени, и этот недостаток повторяют как раз его критики.

Впервые А. Маршалл обращает внимание «на огромное значение фактора времени в отношениях спроса и предложения» [5, с. 30]. Данный фактор приводит к тому, что даже равновесие спроса и предложения не соответствует четко определенному отношению между полезностью товара и совокупностью затрат на его производство. В этом несоответствии заключается подлинный смысл той части, доктрины А. Смита и других экономистов, где говорится о том, что «нормальная, или «естественная», стоимость товара – это та его стоимость, которую экономические силы образуют лишь в конечном счете» [5, с. 30–31]. Речь идет о средней стоимости, образующейся в течение достаточно продолжительного периода времени, когда общие условия спроса и предложения полностью реализуются. Иначе говоря, это – долгосрочные средние издержки, приближающиеся к уровню рыночной цены, когда возникает «парадокс прибыли» в условиях совершенной конкуренции.

Именно с учетом фактора времени можно вывести заключение, по словам А. Маршалла, «что, как общее правило, чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в нашем анализе влияние спроса на стоимость, а чем этот период продолжительнее, тем большее значение приобретает влияние издержек производства на стоимость» [5, с. 33]. Данное правило объясняется с позиций различий во времени, требующегося для изменений в спросе и для

изменений в издержках производства, т.е. с позиций краткосрочного и долгосрочного периодов.

Другим общим правилом является то, что, независимо от фактора времени, стоимостное отношение между производителем-продавцом и потребителем-покупателем товара устанавливается на рынке с помощью денег, т.е. в форме цены. Поэтому А. Маршалл разрабатывает обобщенную систему графического анализа. Методы графического анализа соотношений между спросом и предложением обладают такой степенью убедительности, ясности и научной строгости, говоря словами Д. Кейнса, что далеко выходят за рамки «чистых идей» его предшественников. Не случайно после опубликования в 1890 г. «Принципов экономикс» А. Маршалла интерес к «чистой» теории стоимости начинает снижаться. Например, в современной микроэкономике присутствуют лишь упоминания о данной теории.

### ***5.7. Актуальность теории стоимости***

В результате исследований стоимости накопился громадный историко-теоретический материал. Систематизация этого материала приводит к определению теории стоимости на современном уровне экономических знаний.

Значение теории стоимости раскрывается через формы проявления самой стоимости. Среди этих форм первое место занимают цены – денежные выражения стоимости. Теория рыночного ценообразования относится к предмету микроэкономики. Не случайно микроэкономике называют иногда «теорией цен». Отсюда следует, что «теория цен» является продолжением теории стоимости, представленной на новом уровне в связи с принятием решений малыми хозяйственными субъектами в рыночной экономике.

Денежные выражения стоимости обязывают также обратить внимание на сами деньги. Они являются, по сути, «носителями» стоимостных отношений между людьми. Не признавая или не находя стоимости в деньгах, люди перестают пользоваться деньгами. Напротив, применяя деньги в их различных функциях, современное общество сталкивается еще с большим многообразием форм проявления стоимости по сравнению с ценами товаров и тарифами услуг. Речь идет о таких формах, как стоимость капитала, доходов, налогов, финансов и т.д. Большая часть этих стоимостных форм относится к предмету макроэкономики, а также к предмету мировой экономики.

Многообразие форм проявления стоимости указывает на то, что сама стоимость выступает лишь в качестве их всеобщей связи, обеспечивающей единство товарно-денежных отношений в обществе. Важно понять эту связь, т.е. выразить ее через понятие. Стоимость относится к числу наиболее общих понятий, применяемых в экономической жизни современного общества. Как общее понятие, отражающее основную связь (пропорциональность) между производством и потреблением всех экономических благ в обществе, стоимость является экономической категорией. Следовательно, теория стоимости есть теория одной из экономических категорий. Методологически это означает, что

и любая другая экономическая категория может и должна быть представлена с помощью соответствующей теории.

## ТЕМА 6. ТЕОРИЯ КАПИТАЛА

Термин «капитал» происходит от латинского слова *capitalis* – главный. Применение этого термина отличается большим многообразием. В экономической теории различают такие виды капитала, как ростовщический, торговый, промышленный, финансовый и др. Вместе с тем из философии известно, что определенное многообразие обладает внутренним единством.

### 6.1. Определение капитала в предмете политической экономии

Впервые экономическая роль капитала рассматривается в работах Ф. Кенэ. Здесь приводятся данные об эффективности мелко- и крупнотоварного земледелия в середине XVIII столетия во Франции (табл. 8.)

Таблица 8

Эффективность мелкого и крупнотоварного земледелия по Ф. Кенэ [1, с. 163]

Экономические параметры	Тип товарного производства	
	мелкое	крупное
Площадь обрабатываемой земли, млн га	30	30
Затраты на обработку, млн ден. ед.	285	710
Объем продукции, млн ден. ед.	390	1378
Прирост результатов в сравнении с затратами:		
а) абсолютный	+105	+668
б) относительный	в 1,36 раза	в 1,94 раза
Коэффициент «обращения продукции»	1	1,4 (1,94 : 1,36)

Ф. Кенэ открывает коэффициент эффективности процесса «обращения продукции». Значения этого коэффициента всегда превышают единицу, которая характерна для мелкотоварного производства, и могут возрасти лишь при наличии денежных фондов, предназначенных для приобретения дополнительных средств производства.

Популяризируя свое открытие, Ф. Кенэ отмечает тот простой факт, что хозяин малой усадьбы много работает, но, поскольку он не может (не в состоянии!) сделать необходимых денежных вложений, то и его труд не дает эффективного результата. Напротив, при крупнотоварном земледелии труд становится эффективным, т.е. производительным, благодаря необходимым денежным вложениям. Капитал выступает здесь в виде применяемых средств производства.

Коэффициент эффективности «обращения продукции» можно было бы назвать и коэффициентом повышения производительности труда в крупното-

варном производстве по сравнению с мелкотоварным. Но этого Ф. Кенэ не делает, ошибочно полагая, что в промышленности труд носит непроизводительный характер.

Зато А. Смит, приступая к исследованию природы капиталистического богатства, первоочередное внимание уделяет разделению труда, существующему и развивающемуся в промышленном производстве. Процесс разделения труда находит свое выражение в росте производительности всего общественного труда. По отношению к труду, применяемому на отдельной фабрике, данный рост привходит в виде денежных вложений, затрачиваемых на приобретение средств производства. Поэтому сущность, общий смысл капитала определяется как труд, представленный или воплощенный в средствах производства.

Смитовское определение капитала соответствует представлению об общественной силе, эффективности или производительности, заключенной в системе общественного разделения труда. Предметными воплощениями этой силы выступают все средства производства, прежде всего машины и оборудование, применяемые в производстве. На отдельную фабрику поступают лишь некоторые элементы данной силы, комплектуемые по определенной технологии. В силу технического обновления таких элементов возрастает производительность труда работников фабрики. Бессмысленно говорить о том, что именно эти работники создали новую производительную силу, воплощенную в приобретенных машинах и оборудовании. Но, разумеется, участвуя в системе разделения труда, работники фабрики вносят свою лепту в общее дело повышения эффективности производства.

Важно отметить, что, определив капитал как общественный труд, воплощенный в средствах производства, тем не менее А. Смит приходит к ошибочному представлению о непроизводительном труде в сфере услуг – науке, образовании, здравоохранении, культуре и т.д. Эта ошибка будет воспринята марксистской политэкономией.

Заметив ограниченность смитовской трактовки капитала, Ж.-Б. Сэй выдвигает положение о том, что не сама материя (средства производства), а стоимость этой материи выражает сущность капитала. Центр внимания переносится, таким образом, на денежные вложения, посредством которых становится возможным применение обновляющейся «материи» капитала. На данные вложения приобретаются не только материальные товары, т.е. средства производства, но и нематериальные услуги – прежде всего услуги труда наемных работников. Предполагается также, что эффективность денежных вложений может проявляться непосредственно в сфере услуг.

Ключевым моментом в определении необходимых денежных вложений, выражающих стоимость применяемого капитала, является ожидаемый эффект – обычно прибыль. Если такой эффект невозможен, то и денежные вложения не применяются как капитал. Эффективность присуща природе капитала, независимо от той конкретной формы, в которой он выступает в данный период времени. Впервые эту характерную черту стоимости капитала формулирует

С. Сисмонди. Он пишет, что при капитализме «богатство превратилось в постоянно возрастающую, неуничтожаемую стоимость – капитал» [3, с. 185].

Понять капитал как неуничтожаемую и возрастающую стоимость можно только с позиций системы общественного разделения труда. В этой системе общая связь между хозяйственными субъектами проявляется как пропорциональность или, в первую очередь, как совокупность пропорций между специализированными предприятиями. Однако данные субъекты взаимодействуют между собой посредством денег. Поэтому общая связь, т.е. пропорциональность, выступает в многообразных формах стоимости. А сама стоимость представляется лишь абстрактным выражением пропорциональности. Реальная форма проявления стоимости как общей связи в системе общественного разделения труда – капитал или, по словам К. Маркса, промышленный капитал.

### ***6.2. Процесс движения стоимости промышленного капитала***

Денежные вложения необходимо осуществлять в любом звене системы общественного разделения труда, поскольку речь идет о производстве товаров или услуг. Однако в этой системе исторически первым и типичным структурным блоком выделяется промышленное производство товаров. Решающим аргументом здесь выступает тот простой факт, что среди промышленных товаров находятся все средства производства. Поэтому денежные вложения в промышленность рассматриваются как наиболее соответствующие природе неуничтожаемой и возрастающей стоимости капитала.

Понять стоимость капитала можно только как движение. Кругооборот этого движения рассмотрен впервые К. Марксом. Согласно марксову подходу, в кругообороте выделяются три стадии экономического движения.

На первой стадии денежные вложения затрачиваются посредством рыночных операций на приобретение средств производства и наем работников, требующихся для промышленного предприятия.

Вторая стадия представляет собой процесс производства, в котором проявляется производительная сила факторов производства. Следовательно, здесь происходит возрастание стоимости, фиксируемое в ценах произведенной товарной продукции.

Третья стадия соответствует процессу реализации товарной продукции, в результате чего предприятие получает доход в денежной форме.

Кругооборот, рассматриваемый в целом как повторяющийся, непрерывный процесс, называется оборотом капитала. Непрерывность оборота капитала проявляется в том, что на действующем предприятии стоимость капитала выступает одновременно в трех функциональных формах: денежная, производительная и товарная. При этом деньги предприятия находятся обычно на счетах в банке, а товары – на складах, предназначенных для производственных запасов и готовой продукции. Более отдаленные пути реализации продукции или приобретения средств производства требуют специального рассмотрения.

Обратим внимание на то важное обстоятельство, что, находясь одновременно в трех формах, стоимость промышленного капитала имеет внутреннее



единство. Если функциональные формы капитала сравнить по аналогии с тремя агрегатными состояниями воды, характеризующими круговорот воды в природе, то внутреннее единство воды ( $H_2O$ ) потребует от нас объяснений аналогичного единства стоимости капитала. Что есть стоимость, так сказать, в химически чистом виде? Данный вопрос имеет принципиальное значение, так как речь идет о движении стоимости как таковой. Единственно правильный ответ сводится к представлению о стоимости как отношении, связи. Это – на «молекулярном» уровне. Тогда вся стоимость капитала, применяемого на предприятии, представляет собой совокупность отношений или связей, опосредующих переходы от денежных вложений к производству продукции и от него к реализации товаров на рынке.

Количественные измерения стоимостных отношений осуществляются не только в денежных единицах, но и в единицах времени. Так, временные интервалы, требующиеся для каждой отдельной стадии круговорота, в сумме определяют продолжительность одного кругооборота капитала данного предприятия. Всегда можно подсчитать всю сумму необходимых денежных вложений в данное предприятие – от начала строительного-монтажных работ до момента вывода предприятия на полную производственную мощность. Но по отношению к этой сумме определяется опять-таки время – срок окупаемости капитальных вложений.

Время, в течение которого общая сумма денежных вложений проходит один раз через три стадии кругооборота, называется общим оборотом капитала. В течение общего оборота стоимость капитала движется, последовательно сменяя денежную, производительную и товарную формы своего проявления, а значит, возвращаясь в исходную денежную форму.

### ***6.3. Реальные обороты промышленного капитала***

Время, в течение которого стоимость отдельной составной части капитала предприятия проходит три стадии кругооборота, называют реальным оборотом капитала. Поскольку таких частей может быть несколько, говорят о соответствующем числе реальных оборотов капитала.

Принципиально различают две части – основной и оборотный капиталы. К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины и оборудование – те средства труда, которые применяются в течение нескольких кругооборотов капитала. Поэтому их стоимость переносится по частям. Количество таких частей равно, по сути, числу кругооборотов, происходящих в течение срока службы данного элемента основного капитала, например, здания цеха.

Элементы основного капитала группируются по длительности срока своего производственного применения. Так, для зданий и сооружений устанавливаются сроки от 15 лет и выше. Машины и оборудование могут сохранять свои эксплуатационные свойства в интервалах от 3 до 10 лет. Эти классификации характеризуются тремя важными аспектами:

1. В процессе производства элементы основного капитала изнашиваются как в физическом так и в моральном отношении. Физический износ, например, машины ведет к выходу ее из строя действующего оборудования. Она подлежит замене путем покупки и установки новой машины. Приобретение новой машины требует соответствующего денежного вложения, источником которого является стоимость предыдущей, уже изношенной машины.

2. По отношению к любому элементу основного капитала предыдущее денежное вложение регулярно превращается в последующее денежное вложение. Это превращение стоимости совершается путем амортизационных отчислений в системе бухгалтерского учета на предприятии. Ключевым моментом здесь выступает определение годовой нормы амортизации по каждому виду оборудования и т.д.

3. Досрочное выбытие того или иного элемента капитала из строя действующих, что может быть следствием аварии, поломки, а также морального износа оборудования. В последнем случае речь идет об относительном «старении» машины, например, по сравнению с появившейся на рынке (и у конкурентов) более совершенной моделью такой машины. При этом процесс амортизации денежного вложения в машину нарушается. В случае ее досрочной замены предприятие может нести убытки по причине незавершенных амортизационных отчислений.

Что касается оборотного капитала, в его состав входят предметы труда – сырье, материалы, электроэнергия и т.д., а также услуги труда. Стоимость, представленная денежными вложениями в эти элементы капитала, совершает свое движение полностью в одном кругообороте капитала. Однако, обнаруживая единство по признаку движения стоимости в каждом кругообороте, элементы оборотного капитала имеют существенные различия на первой стадии кругооборота – они приобретаются на различных рынках. Поэтому фактически отслеживаются модификации движения оборотного капитала.

Аналогичным образом выявляются различные модификации движения стоимости основного капитала – например, в зависимости от установленных сроков амортизации различных видов машин; оборудования и т.д. Значение реальных модификаций движения стоимости капитала состоит в том, во-первых, что они соответствуют структуре капитала в физическом смысле и позволяют осуществлять структурный подход при расчетах необходимых денежных вложений. Во-вторых, эти модификации имеют внутреннее единство, или, по словам С. Сисмонди, общее свойство «неуничтожаемой стоимости» капитала. Здесь каждое последующее денежное вложение осуществляется, по сути, за счет предыдущего денежного вложения, соответствующего тому или иному физическому элементу капитала.

Движение стоимости капитала обособливается, таким образом, от общего потока движения материальных благ, переходящих из сферы производства в сферу потребления. Это обособление происходит в форме производственного потребления, которое начинается всякий раз с момента денежных вложений на первой стадии кругооборота капитала.

#### *6.4. Процесс возрастания стоимости промышленного капитала*

Целевая функция возрастающей стоимости промышленного капитала не противоречит основным тенденциям социально-экономического развития современного общества. Чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить об основных исторических формах реализации данной функции: возникновение мануфактурного производства, так называемый промышленный переворот, процессы индустриализации, постиндустриальные способы применения достижений научно-технического прогресса.

Процесс возрастания стоимости капитала начинается не иначе, как в соответствии с последовательностью трех стадий кругооборота капитала. Следовательно, здесь уже на первой стадии происходит увеличение денежных вложений. При этом возникает принципиальный вопрос об источниках денежных средств, необходимых для приобретения дополнительных факторов производства.

Известно, что предприятие обладает двумя постоянными источниками собственных средств:

1) оборотные средства, затрачиваемые на приобретение элементов оборотного капитала;

2) амортизационные средства, затрачиваемые на восстановление и замену элементов основного капитала.

Величина денежных средств, поступающих из этих названных источников, задана, по существу, структурой физических элементов капитала, которая определяется в соответствии с технологией, применяемой на предприятии. Даже при повышении скорости оборота капитала данные источники не могут быть расширены, потому что в каждый момент времени применяется одно и то же количество физических элементов капитала. Однако они должны быть расширены при условии расширения самого технологического процесса или перехода к новой, более производительной технологии.

Действительное увеличение денежных вложений происходит за счет третьего известного источника средств – прибыли предприятия. Разумеется, это увеличение происходит также за счет заемных средств, т.е. кредита. Но условие возвратности кредита заставляет сосредоточить внимание исключительно на проблеме прибыли как главной предпосылке к возрастанию стоимости капитала, применяемого на предприятии.

В политической экономии было доказано, что прибыль представляет собой прибавочную стоимость, которая образуется в процессе производства товаров и после реализации принимает реальную денежную форму. Эта форма возникает вследствие распределительных действий по отношению к валовому доходу (выручка) предприятия. Не затрагивая здесь проблему распределительных отношений, существующих в обществе, рассмотрим лишь прибыль, которая остается в распоряжении предприятия.

Обычно прибыль, получаемая предприятием, распределяется таким образом, чтобы определенная часть ее регулярно поступала в фонд развития производства (или фонд накопления, или инвестиционный фонд). Целевое назначение такого фонда соответствует увеличению необходимых денежных вложений. Фактический рост фонда означает возрастание стоимости капитала предприятия. Но сначала это возрастание стоимости происходит только в денежной форме. В силу ликвидности денег средства фонда накопления могут использоваться не по назначению, что не способствует увеличению необходимых денежных вложений. Поэтому денежную форму возрастания стоимости капитала называют номинальным накоплением, или скрытым накоплением.

Однако представим, что предприятие имеет уже необходимое и достаточное количество денежных средств в фонде накопления. Теперь встает вопрос о реальном превращении новых, дополнительных денежных вложений в элементы основного и оборотного капитала. Эти элементы комплектуются, систематизируются согласно технологии, принятой в качестве расчетной базы для новых денежных вложений. По-другому, речь идет о создании новых, дополнительных производственных мощностей на предприятии или даже отдельно размещенного предприятия.

Процесс создания производственных мощностей касается прежде всего основного капитала, входит в сферу капитального строительства, требует проведения строительных и монтажных работ, которые осуществляются специализированными фирмами. Следовательно, на стадии превращения новых денежных вложений в физические элементы капитала происходит обособление процесса возрастания стоимости капитала. В экономической теории этот обособленный процесс рассматривается как действительное накопление капитала. Непосредственным результатом действительного, или реального накопления капитала является расширение масштабов производства. Вместе с тем рост объемов производства сопровождается увеличением предложения на рынке, поиском потребителей – покупателей, рекламной деятельностью и т.д. Значит, процесс возрастания стоимости капитала соотносится со всеми тремя стадиями кругооборота, а также со всеми четырьмя фазами производства.

И всё же нельзя смешивать процессы движения стоимости капитала и возрастания его стоимости, подобно тому, как в физике не принято смешивать скорость движения и ускорение в этом движении. В начале процесса возрастания стоимости капитала всегда обнаруживается момент «силы» – применение дополнительных денежных вложений.

Реальное накопление капитала, осуществляемое за счёт дополнительных денежных вложений, называют чистым инвестиционным процессом, или чистыми инвестициями. Кроме того, существует другая форма реального накопления капитала. Она представляет собой, по словам К. Маркса, возрастание ежегодно возмещаемой *in natura* части средств производства – орудий труда, сырья и вспомогательных материалов, которые потребляются в отраслях собственного производства [2, с. 525–526]. Чем выше степень данного роста, тем производи-

тельное капитал соответствующего предприятия, тем больше стоимость годовой продукции такого предприятия. В центре внимания здесь находится процесс ускоренной амортизации основного капитала, и главным источником дополнительных денежных вложений служат средства, находящиеся в амортизационном фонде.

При одновременном применении обеих форм реального накопления капитала – амортизационной и инвестиционной – возникает представление о валовых инвестициях как общей форме возрастания стоимости капитала на данном предприятии.

### ***6.5. Особенности движения и возрастания стоимости капитала, применяемого в сфере услуг***

Прежде всего отметим, что первая и третья стадии кругооборота промышленного капитала осуществляются в сфере обращения. Специфика отношений в этой сфере такова, что в целях повышения их эффективности требуется специализированная деятельность людей, организованная в самой сфере обращения. Хозяйственная практика выработала множество форм подобной специализации, функционирующих на основе самостоятельного, т.е. экономически обособленного, применения капитала. Наиболее типичные виды капитала здесь связаны с осуществлением банковских и торгово-посреднических услуг.

Однако действительное многообразие видов услуг развивается в сфере, которая охватывает личное и производственное потребление материальных благ, а также государственное потребление и все специфические виды потребления, связанные с удовлетворением духовных потребностей человека. В целом эту сферу называют сферой услуг.

Исходным отличительным признаком капитала, применяемого в сфере услуг, является форма продукта труда – услуга. По сравнению с товаром – вещью услуга предстаёт непосредственным действием, приносящим пользу (эффект) для потребителя-покупателя. Само это действие возникает в силу профессионального разделения труда и характеризуется как специфический вид высокой профессиональной способности.

Если отдельный человек или группа лиц владеет, распоряжается и пользуется своей профессиональной способностью в целях оказания услуг, то фактически речь идёт о применении так называемого «человеческого капитала». Организационные параметры движения этого капитала отличаются существенным образом в сравнении с тремя стадиями кругооборота промышленного капитала. Так, денежные вложения являются лишь предпосылкой регулярного оказания услуг определённого вида. Фактическое оказание услуги – начало её потребления, поэтому реализация услуги не требует длительного времени для превращения её стоимости в денежную форму, кроме варианта оказания услуг в кредит.

Возможность оказания услуг на условиях кредита способствует расширению сферы применения услуг. При этом увеличивается продолжительность

времени, затрачиваемого на поиск потребителей–покупателей услуг. Проблемы такого поиска исследуются, как известно, в теории маркетинга. Особенностью возрастания стоимости капитала здесь является то, что в сфере услуг приоритетное значение имеют дополнительные денежные вложения в элементы (профессиональные знания и умения) самого «человеческого капитала». При этом совершенствуются и элементы физического капитала – средства труда, материалы и т.д. Но главная составляющая услуги – это действие, осуществляемое человеком. По сути, в структуре капитала, применяемого для оказания услуг, роль основного капитала отводится непосредственно «человеческому капиталу». Следовательно, возрастание стоимости «человеческого капитала» есть необходимое и достаточное условие для применения его в сфере услуг.

## **ТЕМА 7. ТЕОРИИ ДОХОДОВ**

Слово «доход» означает деньги или материальные ценности, получаемые от предприятия, производящего товары, или от какого-нибудь рода деятельности по оказанию услуг. Иначе говоря, доход – результат хозяйственной деятельности в условиях рыночных отношений.

Различают первичные, вторичные, третичные виды доходов. Из них только первичные виды являются результатами непосредственно хозяйственной деятельности. Вторичные и третичные виды образуются в результате перераспределительных отношений по поводу доходов.

К числу первичных доходов относятся следующие виды: заработная плата, прибыль, процент, рента. Каждый из этих видов доходов занимает свое специфическое место в экономической теории.

### ***7.1. Развитие теоретических представлений о заработной плате***

Сегодня большинство трудоспособного населения получает свои доходы в виде заработной платы, которая неразрывно связана с наемным трудом. В промышленно развитых странах более 80% населения составляют лица наемного труда.

Генезис наемного труда имел, естественно, более скромные масштабы. Тем не менее он заслуживает внимания, потому что с ним связаны первые представления об оплате труда.

#### ***7.1.1. Возникновение «наемной платы» в древнем мире***

Исходным пунктом наемного труда является существование лично свободного, но лишенного средств производства работника. Он вынужден искать работу как источник своего существования.

Аристотель считал, что «предоставление своего труда за плату» является третьим – после торговли и ростовщичества – видом деятельности, которая имеет «своим предметом обмен» [1, с. 396]. Древние греки использовали наем-

ный труд обычно в мореходстве, в военном деле, а также в ремеслах. Другие виды труда выполнялись преимущественно рабами.

Однако греки не были первыми в применении наемного труда. Значительно раньше в Вавилоне при царе Хаммурапи (1792–1750 гг. до н.э.) уже регулировались отношения по поводу заработной платы. Например, статья 117 законов Хаммурапи ограничивала срок работы должника в доме ростовщика тремя годами, после чего долг считался погашенным, независимо от его суммы. В отношении же свободных бедняков, живших поденщиной, законом предусматривалось, что они должны получать «наемную плату» на 30–40% большую, нежели в предшествующие годы [2, с. 296, 297].

Связь между наемным трудом и ростовщичеством противоречила интересам государства, и это отразилось в позднейшем законодательстве. По свидетельству греческого историка Диодора, впервые фараон Бокхорис (720–715 гг. до н.э.) ввел закон о том, что взимание долгов разрешается исключительно с имущества должников и ни в коем случае не через лишение их свободы. Законодатель разъяснял, что сами граждане принадлежат только государству, как в период войны, так и в мирное время. Аналогичный закон ввел Солон в Афинах (VI в. до н.э.), освободив всех граждан от долгов, которые были взяты ими на условии лишения личной свободы [17, с. 128].

В Древнем Риме ростовщичество препятствовало развитию городского среднего сословия, т.е. независимых ремесленников и торговцев. Как отмечает Т. Моммзен, мелкими городскими ремеслами здесь занимались рабы или вольноотпущенники. Они получали от своих хозяев необходимые средства (инструменты, сырье) для ремесла или торговли. За это они отдавали хозяину часть, нередко и половину прибыли [9, с. 354]. Тем не менее такие рабы или вольноотпущенники работали с определенной заинтересованностью, так как они получали денежные доходы, которые фактически выводили их за пределы статуса раба. Если денежный доход превышал минимум необходимых для жизни средств, то у раба появлялась реальная возможность выплатить определенную сумму и стать вольноотпущенником. По сути дела, это достигалось за счет предпринимательской прибыли, которая образуется при наличии соответствующих способностей человека. Обратим внимание на то, что, по словам Й. Шумпетера, с экономической точки зрения предпринимательскую прибыль нельзя отождествлять с заработной платой даже тогда, когда она целиком достается рабочим [18, с. 297].

В рабовладельческом Риме заработная плата не могла быть преимущественным или даже регулярным экономическим явлением. Она только дополняла основную систему использования неэкономических методов принуждения к рабскому труду.

### *7.1.2. Становление теории заработной платы*

В XIV–XV вв. в городах Северной Италии – Болоньи, Флоренции и др. – складываются условия для роста производства товаров с целью реализации их посредством международной торговли. Здесь возникают первые мануфактуры –

предприятия, основанные на разделении труда при использовании ручной ремесленной техники. С этого начинается история настоящей заработной платы.

Для того чтобы изготавливать товары, капиталист (торговец, ростовщик, промышленник) был вынужден обратиться к работнику, первоначально ремесленнику, причем на равных условиях как к гражданину. Договор между ними по поводу видов и объемов труда и платы за него носил временный характер, т.е. имел сходство с условиями кредита или аренды, и поэтому назывался договором о найме рабочего. Со стороны капиталиста в договоре предусматривалось обеспечение рабочего необходимыми средствами производства. Расчеты по заработной плате осуществлялись в виде предварительных авансов и окончательно после реализации товаров.

Специфическим отличием рабочего мануфактуры становится выполнение им только определенной технологической операции, при этом она может быть настолько простой, что почти не требует профессиональной подготовки. Действительными профессионалами на мануфактуре остаются только мастера, к которым переходит часть хозяйственных функций. Рабочий мануфактуры изготавливает товары. Следовательно, его труд становится основанием для измерения определенной части стоимости товара. На эту причинно-следственную связь обращали внимание уже первые исследователи капиталистического способа производства. Так, В. Петти считал, что «цена труда», т.е. размер заработной платы, должна быть точно установленной [11, с. 41]. Он ссылаясь на страны, где заработная плата определялась статутами. Например, в Англии королевский статут ремесленников 1563 г., действовавший до 1813 г., указывал на обязанность трудиться, регламентировал ученичество и условия труда и утверждал принцип, согласно которому заработки должны были соотноситься со стоимостью жизни [3, с. 111].

Именно понятие «стоимость жизни рабочего» становится камнем преткновения в политической экономии. Здесь применяются два подхода: 1) сведение зарплаты к стоимости минимума жизненных средств для рабочего; 2) признание необходимости и возможности увеличения стоимости жизни рабочего. Первый подход обнаруживается еще у меркантилистов, категорично очерчивается физиократом Ф. Кенэ, развивается Д. Рикардо и окончательно оформляется в «железный закон» заработной платы, как назовет его французский социалист Ф. Лассаль. Остановимся на характерных моментах этого подхода.

Согласно меркантилистам, низкие заработки рабочих – средство понижения издержек производства и увеличения прибылей, а бедность принуждает рабочих к более интенсивному труду. Чтобы рабочие не отказывались от труда, В. Петти предлагал удерживать высокие цены на хлеб даже в урожайные годы.

Физиократы вводят понятие «минимум заработной платы», полагая, что этот минимум – определенная неизменная величина. Д. Рикардо показал, что «естественная цена труда», т.е. минимальная заработная плата, «изменяется в разные периоды в одной и той же стране и весьма отличается в различных странах. Это главным образом зависит от нравов и обычаев народа» [3, с. 318].



Вместе с тем она выступает в денежной форме, что требует различать номинальную и реальную заработную плату.

Если сравнить между собой тенденцию колебаний зарплаты около «естественной цены труда» и предпринимательские устремления к «максимуму прибыли», то выявляется единство противоположностей: минимизация зарплаты ведет к максимизации прибыли, и наоборот. Эта очевидная противоположность была положена К. Марксом в основу теории прибавочной стоимости. Суть данной теории выражается формулой эксплуатации труда капиталом:

$$M^1 = \frac{M}{V} 100\%,$$

где  $M^1$  – степень эксплуатации;

$M$  – прибавочная стоимость;

$V$  – стоимость рабочей силы, или заработная плата.

Если в формулу эксплуатации труда капиталом подставлять соответствующие статистические данные, то они будут свидетельствовать о повышении степени эксплуатации, т.е. росте показателя  $M^1$ , со 100–150% во второй трети XIX в. до 200–250% в первой трети XX в. Следовательно, объективно концепция «минимума жизненных средств» способствовала осознанию необходимости перемен в социально-экономическом положении наемных рабочих. По эволюционной логике, это вело к признанию приоритета второго теоретического подхода – увеличения стоимости жизни рабочих.

### 7.1.3. Развитие теории эффективных или нетрадиционных форм оплаты труда

*Французский экономист П. Буагильбер обратил внимание на потребление как источник увеличения богатства. Потребление вызывает спрос на товары и услуги. Но чтобы спрос был платежеспособным, должен действовать механизм образования «нормальных ценностей», т.е. цен. Суть этого механизма заключается в пропорциональности всех цен на рынках, в том числе «цены труда» рабочих различных профессий, т.е. заработной платы.*

Тезис об обеспечении нормального потребления посредством заработной платы получил развитие в работах А. Смита. Он выступил за высокие заработки рабочих, мотивируя тем, что это способствует росту производительности труда.

Швейцарский экономист С. Сисмонди отметил наличие связи между экономическими кризисами и недостаточным потреблением товаров.

Французский экономист Ж.-Б. Сэй выдвинул концепцию трех «равнозначных» факторов производства – труда, капитала, земли – и поставил вопрос о равноправных доходах для владельцев этих факторов. Именно факторно-производственный подход в дальнейшем повлияет решающим образом на процесс установления высоких уровней заработной платы.

Факторно-производственный подход позволяет рассматривать труд с точки зрения эффективно применяемого трудового ресурса и оценивать изменения его эффективности в связи с наймом каждого дополнительного работника. При этом все услуги труда воспринимаются как производительные, если они повышают эффективность общественного производства. Заработная плата рассмат-

ривается как доход от продажи труда определенного количества и качества. Тем самым отрицается определение ее как «минимума жизненных средств» для рабочего.

Одно из первых проявлений нового подхода к заработной плате имело место на автомобильных заводах Г. Форда в США. Здесь в связи с установкой сборочных конвейеров снизились требования к индивидуальному мастерству рабочих. В то же время резко повысилась их ответственность за ритм совместного труда на конвейерах. Поэтому при среднеотраслевом уровне дневной заработной платы от 2 до 3 дол. на заводах Форда возникла чрезвычайно высокая текучесть кадров: за 1913 г она составила 380%, а за 1914 г. – 1000%. Чтобы изменить ситуацию, компания ввела для своих рабочих дневную заработную плату в размере 5 дол. В результате количество прогулов сократилось вдвое, производительность труда возросла на 51%, а прибыли компании Форда повысились с 30 млн дол. в 1914 г. до 60 млн дол. в 1916 г. [12, с. 485, 486].

Зависимость производительности труда от уровня его оплаты лежит в основе теории эффективной заработной платы. Широкое признание этой теории произошло в период доминирования кейнсианских идей в макроэкономике. Вследствие применения нового подхода существенно повысился уровень заработной платы в промышленно развитых странах.

Наибольшие сдвиги в оплате наемного труда произошли в Японии. До середины 70-х годов здесь широко использовалась система «пожизненного найма» и «оплаты по старшинству». Фактически она соответствовала условиям ранней индустриализации, когда патерналистские заботы предпринимателей о жизни и социально-экономическом развитии рабочих выражались такими «признаками внимания», как 12–14-часовой рабочий день при минимальной заработной плате, небольшой отпуск и т.д. Доминировали сдельная и повременная формы оплаты, в то же время создавались определенные условия для труда и отдыха семей рабочих. Рабочих убеждали в том, что фирма – одна семья, с ней связана их личная судьба. Это вело к известному трудолюбию по-японски, или работаманнии. Так, в конце 70-х годов японские рабочие в промышленности работали в среднем 2146 ч в год, тогда как американские – 1934, западногерманские – 1726 ч и т.д. К тому же прогулов на работе в Японии наблюдалось в 1,5–2 раза меньше, чем в США, и в 3–3,5 раза меньше, чем в ФРГ [8, с. 51].

Решительные изменения в системе заработной платы в Японии произошли в начале 80-х годов, когда здесь осознали зависимость производительности труда от уровня заработной платы, особенно в отношении заработков молодых рабочих, которым первыми приходится осваивать новые перспективные наукоемкие профессии. В результате тенденции развития заработной платы в Японии и других промышленно развитых странах фактически сблизились. Эти тенденции характеризуются элементами, из которых складывается общий уровень заработной платы (табл. 9)

Структурные элементы эффективной оплаты труда в Японии [8, с. 68–71]

Элемент зарплаты	Факторы, определяющие элемент зарплаты	Приблизительная доля элемента в зарплате
Базовая ставка	Квалификация рабочего, стаж работы, семейное положение	50% годового фонда зарплаты
Премии или бонусы (премии по акциям)	Личный вклад при росте производительности труда, повышении качества продукции. Сверхурочная работа	30% годового фонда зарплаты, 10-50% базовой ставки
Выплаты на социальные потребности – всего около 50 видов	Обязательные: состояние здоровья, страхование от безработицы. Необязательные: профсоюзные требования, выплаты в пенсионный фонд	20% годового фонда зарплаты

Данные табл. 9 показывают, что эффективность зарплаты определяется только наполовину факторами, которые учитывались ранее в традиционных формах – повременной и сдельной оплате труда. Другая половина зарплаты складывается из нетрадиционных форм оплаты труда. Экономисты называют их системами «гибкой» оплаты труда. Например, в США 75% работодателей используют разнообразные нетрадиционные формы оплаты труда. Среди них наибольшее распространение получили четыре системы: участие в общих доходах фирмы, участие в прибылях, разовое вознаграждение, плата за квалификацию и знания.

В заключение отметим, что на современном этапе можно проследить борьбу двух противоположных тенденций: 1) все заработки, измеряются с точки зрения социальной справедливости, что ведет к увеличению «минимума жизненных средств» для рабочего; 2) реальное увеличение стоимости жизни рабочего происходит не иначе, как в связи с повышением производительности общественного труда, т.е. эффективности всей системы факторов производства. Поэтому в теории и на практике совершенствуются расчеты роста производительности труда и роста доходов под влиянием каждого осознанно применяемого фактора, в том числе образования, состояния здоровья и т.д.

## 7.2. Генезис и развитие теории прибыли

Первые представления о прибыли возникают в эпоху меновой торговли, т.е. в связи с формированием купеческого капитала. Здесь применение капитала с последующим получением прибыли становится экономическим фактом для обыденного сознания людей. Вслед за этим появляются уже теоретические мысли по поводу прибыли.

### 7.2.1. Предпосылки теоретического осмысления прибыли

Одно из первых достоверно известных определений прибыли принадлежит египтянину Ахтолу, жившему во времена Среднего царства (около 2 тыс. лет

до н.э.). В рассказах сыну Пиопи о разных профессиях он отмечает профессию, название которой не сохранилось на папирусе, но которая носит явно торговый характер деятельности. Представитель этой профессии «плывет на север, в Дельту, чтобы взять себе цену того, что он сделал, сверх того, что сделали его руки» [17, с. 40].

Анализируя запись Ахтола, обратим внимание на следующее:

1) слово «цена» употребляется при условии применения нескольких всеобщих эквивалентов, т.е. отсутствия денег – см. тему 4;

2) разница цен (того, что реализовано и что затрачено) четко осознается и становится побудительным мотивом к деятельности особого профессионального вида;

3) понятие «прибыль» еще не известно.

Ясно, что из-за отсутствия понятия прибыли нельзя говорить о наличии какой-нибудь теории прибыли. В древнем мире существуют лишь некоторые предпосылки для теоретического осмысления торговой прибыли. К числу таких предпосылок относится прежде всего развитие самой торговли.

Первоначально в древнем мире наибольшее развитие получила финикийская торговля, пришедшая в упадок к началу I в. до н.э. По мнению Т. Моммзена, «более всего недоставало финикийцам, как и всем арамейским нациям в противоположность индо-германским, стремления к прочной государственной организации, гениальной идеи автономной свободы. Финикия постоянно была яблоком раздора между господствующими на берегах Евфрата и Нила державами; она постоянно находилась в подданстве то у ассирийцев, то у египтян» [9, с. 286].

Отметим, что именно финикийцы основали Карфаген, который в финансовом отношении занимал первое место среди древних государств. Капиталы, стекавшиеся в Карфаген (этот «Лондон древнего мира»), позволяли покрывать все расходы даже при «беспечном и недобросовестном управлении государственным имуществом» и неудачных пунических войнах. Именно в Карфагене нашли применение государственные займы и «лишенные материальной стоимости денежные знаки», с употреблением которых не был знаком древний мир [9, с. 396, 397].

Другой предпосылкой теории прибыли выступает идея богатства. Зарождение этой идеи относится к истокам древнейших цивилизаций на Ближнем Востоке. В дальнейшем она пронизывает жизнь цивилизованного общества сверху донизу, превращается в символ и целевую функцию хозяйственной деятельности общества. Как следствие, первые принципы экономической теории (в ойкономии) рассматриваются также с позиций обогащения хозяйств. Но в теоретическом смысле идея богатства преобразуется в одноименную категорию «богатство».

В качестве экономической категории богатство становится предметом теоретического мышления, которое приводит к обоснованию различий между

ойкономией и хрематистикой. Согласно Аристотелю, следует различать два вида хрематистики:

1) искусство запасаться необходимым, т.е. создавать запасы, потребные для ведения хозяйства;

2) накопление богатства в виде денег.

Из них первый вид дополняет ойкономия как науку о пользовании и распоряжении наличным имуществом. Однако запасы для хозяйства имеют разумные пределы.

Что касается второго вида хрематистики, то здесь не существует естественной границы: «Все занимающиеся денежными оборотами стремятся увеличить количество денег до бесконечности» [4, с. 16, 17]. Аристотель указывает виды занятий, обеспечивающих данную бесконечность, – коммерческая торговля и ростовщичество. При этом вне теоретического анализа остаются непосредственные источники денежного богатства, в том числе прибыль.

Взгляды Аристотеля дали, как известно, направление экономической мысли на два тысячелетия вперед. Даже переход к политической экономии происходит сначала под девизом раннего меркантилизма – накопление денег в стране посредством активного сальдо внешней торговли.

В ходе исторического развития второй предпосылки теории прибыли зарождается третья, специфическая и существенно важная предпосылка – структурный анализ цены. Первоначально речь идет о «справедливой цене» товара. Средневековые авторы различают уже две группы факторов ценообразования:

1) факторы, относящиеся к издержкам и потерям продавца товаров;

2) факторы, определяющие возможное превышение цены над издержками.

При этом вторая группа факторов ценообразования приближает исследователей к теории прибыли, так сказать, вплотную. Но именно здесь возникает «главная коллизия»: цены, вполне обоснованные относительно уровня издержек, тем не менее были для многих людей столь высокими, что не позволяли удовлетворять даже элементарные нужды» [4, с. 22].

Для обоснования взаимосвязи между двумя группами факторов ценообразования требовался переход к единому теоретическому основанию – стоимости товара.

### *7.2.2. Учение о прибавочной стоимости и ее формах*

На рынке в момент осуществления сделки всегда предполагается наличие двух стоимостей. Со стороны покупателя стоимость представлена определенной суммой денег наличными или в форме долгового обязательства, а в случае бартерного обмена – товаром. Со стороны продавца – обычно товар или услуга, но могут быть также некоторые модификации вида стоимости. Главное в акте обмена – приравнение двух стоимостей, которое окончательно фиксирует ве-

личину стоимости реализуемого товара. Эта фиксированная величина стоимости совпадает с рыночной ценой единицы товара и, следовательно, с валовым доходом (валовая выручка) от реализации товарной партии, потому что  $TR = PQ$ , где  $TR$  – валовой доход,  $P$  – цена,  $Q$  – объем реализованной продукции. Но так или иначе сумма денег, полученная от реализации товара, подлежит распределению, причем в соответствии с принципами, требующими теоретического осмысления.

Анализируя движение капитала в отраслях промышленности, А. Смит отмечал, что капитал авансируется в расчете получить выгоду на продаже продуктов труда, созданных наемными работниками, или «на том, что эти работники прибавили к стоимости обрабатываемых материалов» [15, с. 51,52]. Эта прибавочная стоимость распадается сначала на две части, из которых одна идет на оплату труда рабочих, а другая – на оплату прибыли предпринимателя, рискующего своим капиталом. Вместе с тем необходимо оплатить ренту, которую землевладелец требует от предпринимателя. По мнению А. Смита, эта рента образует третью составную часть прибавочной стоимости.

Другой подход к данной проблеме возникает в связи с замечанием А. Смита о том, что самые полезные машины (основной капитал) не могут приносить какой-либо доход без оборотного капитала, который составляет сырье и материалы, а также жизненные средства рабочих, применяющих эти машины. Не случайно в дальнейшем С. Сисмонди сделает вывод о том, что от оборотного капитала отделяется третья часть – «это стоимость, на которую законченное изделие превосходит затраты на его производство, это сверхстоимость, которая называется доходом от капитала» [14, с. 188]. Отсюда остается один шаг до введения обобщающего понятия – прибавочной стоимости. «Это приращение, или избыток над первоначальной стоимостью, я называю прибавочной стоимостью», – напишет К. Маркс.

Теоретическое значение понятия «прибавочная стоимость» состоит в том, что она является по сути общим основанием (источником) для выплаты ренты и процента при наличии соответствующих условий – аренды земельного участка, получения кредита. Если такие условия отсутствуют, то прибавочная стоимость превращается (после реализации товарной продукции) в общую или валовую прибыль, из которой все равно выплачиваются налоги, страховые взносы и др. Только после этого определяется чистая прибыль от капитала. Но и в последней выделяются по меньшей мере две составные части: одна направляется в фонд накопления капитала, другая составляет личный доход предпринимателя.

Учение о прибавочной стоимости отражает, таким образом, идею единства в многообразии доходов, получаемых хозяйственными субъектами, находящимися в условиях рыночной экономики. Все эти доходы имеют специфические названия, которые являются обычно формами выражения прибавочной стоимости. Характерно, что по поводу каждого вида дохода существуют далеко не однозначные мнения.

### 7.2.3. Альтернативные теории предпринимательской прибыли

Обратим внимание на первые этапы развития капиталистического способа производства и обмена товаров – мануфактурный период, промышленный переворот и период индустриализации. В сущности, это – единый процесс развития производительных сил общества, но в нем инициативная или ведущая роль принадлежит предпринимателям-промышленникам. Соответственно предпринимательская прибыль приобретает первостепенное значение среди форм прибавочной стоимости. Не случайно теория прибавочной стоимости сводится прежде всего к исследованиям причин и природы прибыли.

Согласно трудовой теории стоимости, по своей природе прибыль должна иметь исключительно трудовое происхождение. В этом направлении развивается учение о прибавочной стоимости. Усилиями К. Маркса оно завершается теоретическим выводом об определяющей роли отношения между прибавочной стоимостью и стоимостью рабочей силы. Данному отношению соответствует вышеприведенная формула:  $M^1 = \frac{M}{V} 100\%$ . Отсюда следует теоретическое представление о прибыли как превращенной форме прибавочной стоимости.

По мнению К. Маркса, прибыль капиталиста получается от того, что он может продать нечто, чего он не оплатил. Это нечто – прибавочная стоимость, т.е. избыток стоимости товара над издержками его производства. Величина издержек равна величине авансированного капитала, которая обозначается как сумма  $(C+V)$ , где  $C$  – стоимость средств производства, представленных на первой фазе кругооборота капитала. Таким образом, норма прибыли  $P^1 = \frac{M}{K} 100\% = \frac{M}{C+V} 100\%$  в отличие от нормы прибавочной стоимости  $M^1 = \frac{M}{V} 100\%$ .

Противопоставляя между собой данные формулы, К. Маркс стремится показать, что издержки производства в капиталистическом хозяйстве приобретают «ложную видимость» категории, относящейся к самому производству прибавочной стоимости. Тогда как «на самом деле» прибавочная стоимость создается только живым трудом наемных рабочих, представленным в виде  $V$ . «Превращение прибавочной стоимости в прибыль следует выводить из превращения нормы прибавочной стоимости в норму прибыли» [6, с. 33, 49, 50] – таков методологический подход К. Маркса.

Оставим в стороне возможную критику теоретических положений марксовой теории прибыли. Только заметим, что методологический прием «ложная видимость» позволяет скептически воспринимать иные подходы к исследованию прибыли. Если такие подходы не проходят через «ворота противоречия», выраженного формулой нормы прибавочной стоимости, то они объявляются попросту «вульгарными». Однако из последних образуется ряд так называемых альтернативных теорий предпринимательской прибыли. В общем виде альтер-

нативные теории прибыли можно сравнить по аналогии с неценовыми факторами спроса, которые не отрицают наличия основной детерминанты – цены, но объясняют существенно важные изменения цены и спроса. При этом последовательность рассматриваемых факторов, а в нашем случае – теорий прибыли носит условный характер:

1. Прибыль как монополистический доход. Образуется за счет факторов, обеспечивающих установление монополюльно высокой цены. По сути, это – сверхприбыль, она объясняет «главную коллизию», которую отметили еще средневековые авторы (см. п. 7.2.1.) Проблемы чистой монополии и монополистической конкуренции рассматриваются в предмете микроэкономики.

2. Прибыль как результат «воздержания». Данный подход предложил английский экономист Н. Сениор (1790–1864). Воздержание представлено как «жертва» капиталиста, который отказывается просто потреблять свое имущество, превращая его в капитал, способный приносить прибыль. По сути, речь идет о необходимом условии перехода аристократии к буржуазному образу жизни. Данная проблема отражена в художественной литературе: роман А.П. Гончарова «Обломов», пьеса А.П. Чехова «Вишневый сад» и др.

3. Прибыль как результат производительности капитала, представленного в виде машин и оборудования. Данный подход возник в связи с теорией Ж.-Б. Сэя о трех факторах производства. Дальнейшее развитие он получает в теории предельной производительности капитала, выдвинутой Д.Б. Кларком (1847–1938) и применяемой в предмете микроэкономики. Здесь обратим внимание на взаимосвязь между научно-техническим прогрессом и совершенствованием машин и оборудования, благодаря которой проявляется, по словам К. Маркса, «непосредственно производительная сила науки». Вместе с тем проявляются и затраты непосредственно общественного труда.

4. Прибыль как плата за организацию. Речь идет о четвертом факторе производства, который называют также предпринимательским ресурсом, способностью, талантом, функцией. Теорию организационного фактора производства разрабатывает впервые А. Маршалл. Концепцию предпринимательской функции обосновывает Й. Шумпетер. В рамках этой концепции прибыль рассматривается как доход новатора. Отметим также, что организация составляет предметы специальных дисциплин – организация производства и организация труда.

5. Прибыль как плата за неопределенность и риск капиталовложений. Фактор риска, связанный с передвижениями купеческих караванов, известен с древних времен. В условиях промышленного производства товаров риск проявляется уже в момент первоначальных капиталовложений. Исследования характерных аспектов этого экономического явления проводит впервые американский экономист Ф. Найт (1885–1974). В частности, он показал, что риск возникает вследствие неопределенности, присущей представлениям о возможных изменениях экономической действительности в будущем периоде времени. Степень риска определяется в момент принятия решения об инвестировании



капитала. В качестве положительного следствия рискового решения ожидается увеличение прибыли.

Общественное значение альтернативных теорий прибыли состоит в том, что в них рассматриваются факторы повышения общей рентабельности капиталистического способа производства. В этом смысле они способствуют преодолению мрачных прогнозов относительно будущих перспектив капитализма, несмотря на известное теоретическое обоснование таких прогнозов.

#### *7.2.4. Тенденция к понижению средней нормы прибыли*

Нормой прибыли называют отношение суммы прибыли к сумме издержек, выраженное в процентах. При введении соответствующих обозначений это отношение принимает вид формулы: 
$$\text{Пр}^1 = -\frac{\text{Пр}}{\text{Изд}} 100\%.$$

По своей сути норма прибыли – важнейший показатель или критерий эффективности капитала. Изменения данного показателя зависят от многих факторов, из которых некоторые, внутренне присущие капиталу рассматриваются в теориях прибыли. Основные внешние факторы, определяющие норму прибыли, предстоит еще рассмотреть.

Изначально отметим фактор налогообложения. Под воздействием налогов и других обязательных платежей полученная прибыль уменьшается до размеров чистой прибыли. Поэтому для всех индивидуальных капиталов характерно, что прибыль не совпадает с величиной произведенной прибавочной стоимости. Данное обстоятельство рассматривалось еще в работах А. Смита и Д. Рикардо.

Возьмем межотраслевую конкуренцию, которая осуществляется путем переливов (притока и оттока) индивидуальных капиталов из одной отрасли в другую. Ясно, что приток капиталов происходит прежде всего в те отрасли, где имеет место или ожидается более высокая норма прибыли. Здесь возрастают объемы капиталовложений и, как следствие, увеличивается рыночное предложение товаров. Но как только это предложение превысит рыночный спрос, начинается вынужденное снижение цен, а значит, уменьшение прибыли. В данных отраслях обнаруживается избыток капитала, и часть капитала «переливается» в иные отрасли, где сохраняется или возникает более выгодная рыночная конъюнктура.

Общим следствием межотраслевой конкуренции капиталов является установление средней нормы прибыли. Она отвечает известному принципу: на равновеликий капитал – равновеликая прибыль. Прибыль, полученная в соответствии со средней нормой прибыли, называется средней прибылью. Сумма «издержки производства плюс средняя прибыль» образует цену производства. Впервые цены производства анализирует Д. Рикардо. При этом он рассматривает и тенденцию к понижению средней нормы прибыли, указывая на мрачную перспективу капиталистического будущего.

Справедливости ради отметим, что данную тенденцию видел и А. Смит, находя в ней «парадокс прибыли», возникающий и развивающийся при капиталовложениях в условиях свободной конкуренции. Вообще, эпоха свободной конкуренции (до середины XIX в.) характеризуется устойчивой динамикой этой тенденции. Не случайно К. Маркс формулирует экономический закон тенденции к понижению средней нормы прибыли, хотя теоретическое обоснование здесь выходит за рамки свободной конкуренции.

В качестве главного фактора, определяющего названную тенденцию, К. Маркс рассматривает органическое строение капитала, т.е. отношение  $C/V$ . Он полагает, что рост органического строения капитала соответствует развитию производительных сил общества. А поскольку сумма  $(C + V)$  составляет издержки производства, т.е. всегда находится в знаменателе формулы нормы прибыли, постольку развитие производительной силы общественного труда обуславливает тенденцию к понижению общей нормы прибыли. К. Маркс отмечает также некоторые противодействующие факторы, например, увеличение оборачиваемости капитала.

Однако эпоха свободной конкуренции сменяется монополистическим капитализмом. Здесь преобладают формы несовершенной конкуренции, в которых проявляется монополистическая власть. Эта последняя противодействует тенденции к понижению нормы прибыли, манипулируя ценой товара и объемом выпуска товарной продукции. К тому же монополистический капитализм перерастает, по словам В.И. Ленина, в государственно-монополистический капитализм, когда в повышении рентабельности производства проявляются непосредственно государственные интересы.

XX в. характеризуется преимущественным развитием коллективных или совместных форм применения капитала – партнерства и корпорации различных видов. Здесь в качестве необходимого условия капиталовложений рассматривается возможность превышения ожидаемой прибыли по сравнению с банковским процентом. Величина последнего предстает непреодолимым барьером для тенденции к понижению средней нормы прибыли.

Историки экономических учений признают, что в современной микроэкономике базовый доход на капитал – это процент, тогда как прибыль – доход дополнительный, непостоянный, исчезающий по мере приближения экономики к состоянию общего равновесия. Немного упрощая, можно сказать: то, что А. Смит и Д. Рикардо называли прибылью, теперь именуют процентом [4, с. 60].

### ***7.3. Теории процента***

В сфере экономики процентом называют обычно плату заемщика кредитору за пользование деньгами или материальными ценностями. Речь идет о кредитных отношениях, являющихся неотъемлемой составной частью товарно-денежных отношений на протяжении всей истории последних.

В истории процента фактически выделяются два периода. Из них первый – от начала до XV–XVI вв. – характеризуется резко отрицательными отноше-

ем и даже ненавистью к ростовщическому проценту. Например, в Пятикнижии Моисея говорилось о запрещении требовать уплаты долга с лихвой, т.е. с ростом, – отсюда «ростовщик». Позднее Аристотель характеризует ростовщичество как род наживы – «по преимуществу противный природе». Точно так же в христианской религии запрещалось заниматься ростовщичеством под угрозой отлучения от церкви.

Тем не менее ростовщичество имело место и развивалось в соответствии с расширением масштабов торговли и сферы применения денег вообще. Поэтому в средние века происходит трансформация официального отношения к взиманию процентов. В XII–XIV вв. ученые-католики разрабатывают канонические законы, в которых при общем осуждении ростовщичества присутствуют уже некоторые оправдания или аргументы в пользу процента. Отсюда начинается, по сути, теоретическое осмысление процента как экономической категории.

### *7.3.1 Объективные основы процента*

Фактическое начало второго периода истории процента связано с Реформацией христианства, а именно – с возникновением протестантских церковных организаций. Вследствие Реформации возникает новое, капиталистическое, отношение к экономической деятельности. Оно закрепляется в этических нормах поведения, признаваемых и поддерживаемых официальной церковью, а значит, посредством законодательства.

Что касается процента, то новое отношение характеризуется кардинальным изменением роли кредита. Ведь услугами средневекового ростовщика пользовались в основном для поддержания какого-то уровня потребления, т.е. для покрытия потребительских расходов. При потребительском кредите возврат ссуды осуществляется за счет иных доходов, например, для дворян это была рента с их земли. Теперь же большинством людей (в протестантских странах) осознается новый подход: «без процента нет кредита, а без кредита нет бизнеса» [5, с. 68]. На деле это означает, что взятые займы деньги можно и нужно пустить в оборот и извлечь из них доход. Такой подход считается добродетелью (призванием человека) с позиций протестантской церкви.

«На основе новых добродетелей, новых представлений о допустимом и недопустимом формируется новый тип делового человека – активного, предприимчивого, осмотрительного в выборе партнеров и направлений вложения денег, но смелого и готового на разумный риск. Тип, который доброе имя ставит выше немедленной наживы» [5, с. 66]. Коммерсант нового типа содержит деньги в непрерывном обороте, поэтому он ведет учет своих расходов и доходов до последней копейки. Такой учет осуществляется методом двойной записи, т.е. в форме бухгалтерского учета, впервые примененного в Венеции.

Благодаря «венцианскому счету» предприниматель видит общую связь, возникающую и развивающуюся между проводимыми рыночными операциями, т.е. процесс оборота своего капитала. Применение кредитных средств в этом обороте пред-

стает как реальный фактор расширения масштабов воспроизводства капитала, а значит, увеличения массы прибыли. Последнюю приходится, конечно, делить на две части:

- 1) процент, возвращаемый кредитору;
- 2) предпринимательский доход, остающийся в распоряжении коммерсанта.

Данное обстоятельство получило всеобщее признание как нормальное экономическое явление. Б. Франклин (1706–1790) сформулировал крылатые фразы: «Время – деньги»; «Кредит – это деньги» [16, с. 82]. Речь идет о времени оборота капитала и кредите, приносящем доходы. Следовательно, временно свободные деньги, образующиеся в процессах оборота различных капиталов, точно также должны приносить деньги, т.е. доходы. Здесь проявляется та внутренняя причина, общественная потребность, которая обуславливает возникновение банков и развитие банковской системы.

Оставляя в стороне вопросы, относящиеся к предмету специальной дисциплины «Деньги, кредит, банки», приведем лишь общий вывод о роли банков в рыночной экономике. «Банковская система по своей формальной организации и централизации... представляет собой самое искусное и совершенное творение, к которому вообще приводит капиталистический способ производства... В банковской системе, конечно, – пишет К. Маркс, – дана форма общественного счетоводства и распределения средств производства в общественном масштабе, но только форма» [6, с. 662].

Именно в применении к банковской системе кредитных отношений развиваются теоретические представления о природе процента.

### *7.3.2. Многообразие и единство теорий процента*

Если ссуда, полученная предпринимателем, становится денежным вложением на первой стадии кругооборота промышленного капитала, то с очевидностью она приносит прибыль, подлежащую делению на процент и предпринимательский доход. Отсюда следует, что при объяснении природы (происхождения) процента могут быть использованы некоторые из выше приведенных альтернативных теорий прибыли. В этом случае появляются соответствующие теории: 1) процент как результат «воздержания»; 2) процент как результат производительности капитала (ссудного); 3) процент как плата за неопределенность и риск вложений ссудного капитала.

Другие альтернативные теории прибыли, где она рассматривается как монополистический доход или как плата за организацию, представляют собой связь между прибылью и процентом не столь очевидным образом. Тем не менее известно, что банки заинтересованы в первоочередном кредитовании крупных предпринимательских фирм, обладающих монополистической властью. Они способны влиять и на организацию производства – вплоть до замены менеджеров, управляющих фирмами. Эти реальные обстоятельства отражаются в соответствующих теоретических трактовках процента.

Особое место занимает марксова теория процента, где процент представлен как «иррациональная форма цены» ссудного капитала. Слово «иррациональный» (лат. *irrationalis* – неразумный) употребляется как более сильное выражение «превращенной формы прибавочной стоимости». По мнению К. Маркса, процент выражает не меновую стоимость или стоимость, а только потребительную стоимость ссуды, т.е. ее полезность – способность приносить прибыль. Данная способность является естественным свойством ссудного капитала. При этом кажется, т.е. возникает ложная видимость, что «процент есть плод капитала самого по себе, плод собственности на капитал, независимо от процесса производства» [6, с. 411]. Однако такой подход не получает признания со стороны «буржуазной» политической экономии.

Дело в том, что банковская система возникает и развивается на двух основаниях. Кроме кредитования другой базовой функцией является аккумуляция (собираание и хранение) временно свободных денежных средств. Кредитование осуществляется главным образом за счет этих привлеченных депозитов (лат. *depositum* – вещь, отданная на хранение). Собственные капиталы банков участвуют также в кредитовании инвесторов. Но в общей сумме кредитных средств удельный вес их незначителен, по крайней мере, недостаточен для того, чтобы представлять вообще процент как цену ссудного капитала. На собственный капитал банка приходится лишь доля этого процента, образуемая за счет разницы между ставками ссудного процента и ставками процента по вкладам (депозитам). Отсюда видно, что природа ссудного процента должна быть раскрыта не иначе, как с учетом депозитных операций, осуществляемых в банковской системе.

В депозитных операциях осуществляется функция денег как средства сбережения или накопления. Более того, данная функция стимулируется с помощью различных ставок процента (по вкладам), устанавливаемых банками. Это стимулирование обуславливает определенную заинтересованность со стороны вкладчиков. Проявления такой заинтересованности отражаются и в теориях процента:

а) процент как плата за отказ от части текущего потребления в пользу будущих благ. Одним из авторов этого является Е. Бём-Баверк. Теория относится к предмету микроэкономики;

б) Д. Кейнс рассматривает процент как следствие склонности к сбережениям, а также с позиций предпочтения ликвидности. Эта теория относится к предмету макроэкономики.

Процент по депозитам выражает отношения между банками-заемщиками и кредиторами-вкладчиками. Последние обладают не только количественной характеристикой, но и качественным многообразием. Достаточно сказать, что на банковские вклады поступают временно свободные денежные средства, образующиеся от всех видов доходов – заработной платы, прибыли, процента, ренты. Несмотря на различия данных источников, эти денежные средства объединяются в единое целое – по признакам одинакового назначения и способа использования. Совокупность денежных средств, объединенных по признаку

одинакового источника, назначения или способа использования, называется фондом (лат. fundus – основание). Отметим, что применение термина «фонд» весьма разнообразно. В нашем случае речь идет лишь о ссудных фондах. Множественность таких фондов рассматривается как с точки зрения количества и многообразия банков и организаций, относящихся к банковской системе, так и по признаку одинакового источника средств. Например, банк осуществляет расчетные операции между предприятиями на основании их оборотных средств или амортизационных средств или др.

Теория ссудных фондов, созданная при участии экономистов стокгольмской школы, позволяет характеризовать процент как общее явление в сфере кредитных отношений. Вместе с тем она противостоит теории ссудного капитала. Принципиальное отличие ссудных фондов заключается в нормативном характере их образования, распределения и перераспределения, а также использования. Роль нормативов выполняют все виды учетных ставок процента.

Заметим, что слово «норматив» (лат. normalis – упорядочение) применяется как показатель тех норм, в соответствии с которыми осуществляется какая-либо работа, программа, отдельно взятая операция. Например, экономическим нормативом является тариф – размер платы за оказание услуги определенного вида. В нашем случае речь идет о банковском нормативе – количественном показателе нормы, т.е. признанном обязательном порядке осуществления депозитной или кредитной операции. Такой норматив называется процентной ставкой. Изменения процентной ставки зависят, конечно, от изменений соотношения между спросом и предложением на денежном рынке. Но при этом признанный обязательный порядок осуществления денежных операций остается по сути неизменным. Данный порядок устанавливается и регулируется иначе – с позиций всей банковской системы, возглавляемой центральным банком, который проводит определенную денежно-кредитную политику. Последняя относится к предмету макроэкономики.

Благодаря наличию норм, выражающих обязательный порядок осуществления депозитной или кредитной операции, соответствующая процентная ставка считается величиной данной, нормативной, известной в настоящий момент времени. На основе этой данности субъекты денежно-кредитных отношений осуществляют учет и фактическое применение денег в качестве сбережений, ссуд, инвестиций и т.д. Здесь выделяются три различных момента или аспекты денежно-кредитных отношений. Во-первых, сама величина вклада или ссуды предстает основанием действительного отношения между кредитором и заемщиком и выражает экономические интересы субъектов этого отношения. Во-вторых, величина процента предстает реальным выражением экономического стимула, оплачиваемого заемщиком в пользу кредитора. В-третьих, размер процентной ставки устанавливается в соответствии с признанным обязательным порядком и в этом смысле является нормативом.

Теория процента выходит, таким образом, за рамки представлений только об одном моменте денежно-кредитных отношений – проценте, его природе и

источнике. В условиях современной банковской системы, упорядочивающей эти отношения, процент является по сути денежным выражением той общей связи, которая возникает и существует между всеми процентными ставками, применяемыми в данной системе. Действительная проблема процента заключается в том, чтобы сбалансировать или уравновесить между собой все такие ставки, поскольку они зависят от изменений рыночной конъюнктуры, выражающей реальные процессы движения денег в экономике. Как следствие, актуальное значение имеет дальнейшее развитие теории процента.

#### **7.4. Теории ренты**

Доход, именуемый рентой, образуется при условии аренды земли или имущества. Обычно заключается договор, по которому собственник предоставляет арендатору землю или имущество во временное пользование за определенную арендную плату. Если при этом земельный участок не имеет каких-либо капиталовложений, то арендная плата совпадает полностью с величиной земельной ренты.

##### *7.4.1. Земельная рента*

Если на земельном участке имеются постройки, сооружения или другие капиталовложения, то в составе арендной платы выделяются принципиально различные части стоимости. Это можно выразить формулой:

$$AP = R_3 + r_k + A_k,$$

где AP – арендная плата;

$R_3$  – земельная рента;

$r_k$  – процент на вложенный капитал;

$A_k$  – амортизация капитала (постройки и сооружения).

В сущности, земельная рента является денежным выражением права собственности на землю, или точнее, правомочной функции «пользование», реализуемой с помощью арендного договора. По этому поводу К. Маркс писал: «Какова бы ни была специфическая форма ренты, всем ее типам обще то обстоятельство, что присвоение ренты есть экономическая форма, в которой реализуется земельная собственность, и что земельная рента, в свою очередь, предполагает земельную собственность» [6, с. 689]. Как следствие, рента относится к числу нетрудовых доходов.

Оставляя в стороне исторические формы натуральной ренты – издольщину, барщину, оброк продуктами и др., отметим, что теоретические исследования ренты начинаются с ее денежной формы, а именно в связи с применением денежных вложений, т.е. капитала, в сельском хозяйстве. В центре внимания оказываются отношения между тремя классами: земельными собственниками, капиталистами-арендаторами, наемными рабочими. Теоретическая проблема земельной ренты сводится к вопросу об ее источнике как части стоимости то-

варов, произведенных с участием трех факторов производства – земли, капитала, труда.

Согласно трудовой теории стоимости, источником земельной ренты является лишь труд, а точнее, прибавочный труд наемных рабочих. Доход землевладельца рассматривается как часть прибавочного продукта или прибавочной стоимости, представленной этим продуктом. Рента возникает, следовательно, путем вычета из труда, затраченного наемными рабочими. Такой методологический подход дается в работах В. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса.

Другой подход в теоретических исследованиях ренты, получаемой землевладельцами, исходит из признания производительной силы земли как фактора производства. Этот подход характерен прежде всего для физиократов. Они связывали земледельческий труд как единственно производительный с естественным плодородием почвы и поэтому полагали, что прибавочная стоимость и, следовательно, рента является «чистым даром природы».

В отличие от физиократов А. Смит определяет ренту за вычетом или возмещением всего того, что можно считать затратами труда и, значит, плодом деятельности человека. При этом часть стоимости, соответствующая ренте, представляется также «произведением природы».

В дальнейшем Д. Рикардо рассматривает факторы, определяющие тенденцию убывающего плодородия почвы. На этом основании он формулирует исходные положения теории дифференциальной ренты. Речь идет о том, что по мере роста потребностей в сельскохозяйственной продукции общество переходит к возделыванию земель с меньшим естественным плодородием. При прочих равных условиях такие земли требуют все больших вложений капитала. Но вследствие увеличения капитальных вложений на арендуемых земельных участках, благодаря пересмотру и сокращению сроков арендных договоров, возрастают и рентные доходы землевладельцев.

Целостный и вместе с тем развернутый анализ теории земельной ренты дается в третьем томе «Капитала» К. Маркса. Здесь она представлена в четырех частях:

1) абсолютная рента, образуемая на любом арендуемом земельном участке;

2) дифференциальная рента I, которую получает лишь собственник лучшего или среднего участка – по признакам естественного плодородия и местоположения;

3) дифференциальная рента II – возникает в результате капиталовложений, улучшающих плодородие и местоположение участка, и последующего пересмотра условий арендного договора в пользу землевладельца;

4) монополярная рента, которая присваивается владельцами участков, находящихся в исключительно благоприятных условиях.

К. Маркс показывает различия в механизме образования данных видов ренты. Он рассматривает также ренту за строительные участки и с рудников, указывая на их родство с земледельческой дифференциальной рентой. «Повсюду, где силы природы могут быть монополизированы и обеспечивают приме-



няющему их промышленнику добавочную прибыль, – будет ли то водопад, или богатый рудник, или богатая рыбой вода, или хорошо расположенное строительное место, – лицо, признаваемое в силу своего титула на часть земли собственником этих предметов природы, улавливает у функционирующего капитала эту добавочную прибыль в форме ренты» [6, с. 840].

По мнению К. Маркса, земельная рента имеет исключительно эксплуататорскую природу. Это объясняется тем, что причиной или правовым основанием ренты, является, по сути, монополия частной собственности на землю, а в случае различий земельных участков по плодородию и местоположению – монополия на землю как объект хозяйства. Неявным образом здесь предполагается, что эксплуататорская природа ренты может быть преодолена путем ликвидации частной собственности на землю. По словам К. Маркса и Ф. Энгельса, экспроприация частной земельной собственности приводит к использованию земельной ренты на покрытие государственных расходов [7, с. 446]. Таким образом, рента приравнивается к налогу, выполняя его функции.

#### *7.4.2. Проблема ренты-налога*

Феномен ренты-налога присущ азиатскому способу производства. Впервые Г. Гегель обратил внимание на это необычное экономическое явление. Впоследствии к нему проявил интерес К. Маркс. Он писал, что при азиатском способе производства не существует никакого налога, который отличался бы от земельной ренты [6, с. 860].

В XX в. совпадение налогов с рентой сохраняется только в условиях государственной собственности на землю. Например, такое совпадение имело место в советской экономике. В 1923 г. ЦИК СССР принял постановление «О проведении в жизнь рентного обложения». В связи с этим постановлением была разработана система ставок ренты по 10 классам городских поселений. Так, в 1928 г. ставка только основной ренты по Москве составила 0,7 коп. с 1 м<sup>2</sup> земельной площади, а по Мурманску – 0,02 коп. с 1 м<sup>2</sup>. В сельской местности рентное обложение проводилось через систему заготовительных цен на продукты растениеводства и животноводства.

В Советском Союзе по проблеме рентного обложения все время велись теоретические дискуссии. Сначала преобладало мнение, что с ликвидацией частной собственности на землю исчезают и рентные отношения. Но с 60-х годов, ссылаясь на качественные различия земель, высказывались требования «выравнивания» экономических условий хозяйствования с помощью дифференциальных рентных платежей [13, с. 330]. В ходе дискуссий большинство ученых-экономистов согласилось с тем, что рента не является налогом, а выступает самостоятельной экономической формой. Однако при таком подходе возникает принципиальный вопрос: чем рентное обложение отличается от налогообложения?

Не случайно в 1954 г. в СССР от земельной ренты были освобождены хозяйственные субъекты, колхозники и другие категории граждан, с которых взимался единый сельскохозяйственный налог. А с 1960 г. от земельной ренты

освобождаются все государственные и общественные (кроме кооперативных) предприятия, учреждения, организации. Таким образом свертывалась практика рентного обложения. Вместе с тем остается государственная земельная собственность как причина, обуславливающая саму возможность получения рентных доходов.

Законы о земле, изначально принятые в странах СНГ, возобновляют, по сути, практику рентного обложения, хотя и в измененном виде. Фактически применяются арендные договоры, согласно которым арендная плата за землю регулярно поступает в государственный или местные бюджеты. При этом допускается субаренда, т.е. передача некоторых земельных участков в аренду. Но общим правовым основанием является исключительно государственная собственность на землю. Как следствие, рынок земли отсутствует, потому что собственник ее остается принципиально неизменным – государство. Однако в настоящее время в России принят новый закон о земле, который разрешает и регламентирует право частной собственности на землю – определяются цели землепользования, виды земель и др. Тем самым создается правовая база рыночных отношений по поводу земли как фактора производства.

Рынок земли рассматривается в предмете микроэкономики. Поэтому обратим внимание на различные способы образования рентного дохода в рыночных условиях. Здесь право собственности на один и тот же земельный участок реализуется как бы в три этапа. Сначала государство продает этот участок какому-либо частному лицу в соответствии с действующим законом о земле. Цена данного участка составляет, по сути, рентный доход, поступающий в бюджет государства. Затем появляется возможность реализовать уже право частной собственности на землю, причем двумя способами. Из них первый – классическая форма аренды земли с целью капиталовложений в производство сельскохозяйственных продуктов. При этом образуются вышеупомянутые виды ренты – абсолютная, дифференциальная, монополярная.

Другой способ получения рентного дохода частным лицом проявляется в тех случаях, когда собственник продает свою землю другому частному лицу. При этом рента превращается в цену земли. Соотношение между рентой (R) и ценой земли (Ц) выражается формулой

$$Ц = \frac{R}{r_{\text{вкл}}} 100\%,$$

где  $r_{\text{вкл}}$  – ставка банковского процента по вкладам.

По сути, цена земли представляет собой капитализированную земельную ренту. Эта капитализация происходит за счет того, что частный собственник, продавший землю, превращает денежную сумму, равную цене земли, в депозиты банка или другие ценные бумаги с целью получения доходов иного рода и, по меньшей мере, не ниже ранее получаемой земельной ренты. Здесь сумма денег, равная цене земли, становится основанием, т.е. капиталом, для получения дохода.

Проблема ренты-налога заключается, таким образом, в переходе от преимущественно государственной собственности на землю к преимущественно частному землепользованию, или наоборот. Альтернатива данного перехода рассматривается с точки зрения эффективности (роста доходов) частных капиталовложений по сравнению с бюджетными ассигнованиями в сфере землепользования. Последние имеют несомненный приоритет в отношении земель общего назначения. Но в том, что касается увеличения рыночного предложения продуктов, производимых с непосредственным использованием земли как фактора производства, приоритет имеют капиталовложения, которые применяются так или иначе на правовом основании частной собственности на землю. Главный аргумент в пользу этих капиталовложений – известный принцип снижения издержек производства, т.е. роста производительности применяемых факторов производства.

#### *7.4.3. Экономическая рента: методологический аспект*

Не только земля, но и другие ресурсы могут приносить их владельцам плату, именуемую рентой. Поэтому в современной микроэкономике применяется общее понятие «экономическая рента» – плата за ресурс, предложение которого строго ограничено. Следовательно, земельная рента предстает частным случаем экономической ренты.

Но поскольку земельная рента выступает в различных формах, то вводится также понятие «чистая экономическая (абсолютная) рента» [10, с. 333]. Попытка продолжить этот ряд форм, используя общее понятие, приводит к выражениям типа экономическая дифференциальная рента I. Здесь неясно, является ли дифференциальная рента I чистой или валовой или обладает иной характеристикой по сравнению с чистой абсолютной рентой?

Представим капитал в физическом смысле. Как ресурс, имеющий ограниченное предложение, он может быть объектом арендных и, значит, рентных отношений. Именно предоставление в аренду основных средств производства с сохранением права собственности и с целевым использованием называют лизингом. Регулярная плата, вносимая арендатором в течение срока лизинга, является, по сути, экономической рентой. Но в сравнении с другими известными видами ренты, этого общего термина – рента, получаемая при лизинге, – недостаточно. Ничего не проясняет и понятие экономической ренты, так как все виды ренты рассматриваются в качестве ее частных случаев. Правильным названием здесь является, по-видимому, «лизинговая рента».

Точно также обстоит дело с экономической рентой, которую могут получать более квалифицированные работники. Эта категория применяется при характеристике рынка труда. Принято считать, что экономическая рента – это разница между фактической платой за услуги с трудового ресурса и той минимальной платой, которую необходимо уплатить, чтобы побудить работника, обладающего этим ресурсом, вступать в арендные отношения с той или иной фирмой. Содержание данного определения остается не вполне ясным, потому

что экономическая рента не выражает той специфической особенности, в силу которой более квалифицированный работник может получать свою ренту.

Вообще, следует обратить внимание на то обстоятельство, что все теории доходов имеют свои специфические объекты или предметы исследований. Результатами этих исследований являются соответствующие научно обоснованные категории. Благодаря многообразию видов доходов возникает общее представление о сложной структуре экономических отношений в системе общественного производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

## **ТЕМА 8. ПРЕДПОСЫЛКИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ В СТРАНАХ СНГ**

Историческим предшественником Содружества Независимых Государств (СНГ) является СССР. Непосредственный момент превращения СССР в СНГ характеризуется прежде всего с позиций принятия соответствующих политических решений, их правового оформления. Социально экономические причины, обусловившие эти решения, отодвигаются как бы на второй план. Но по сути они относятся к предмету экономической теории.

С позиций экономической теории речь идет о советской экономике, которую принято рассматривать в качестве командно-административной системы. Характерные черты и особенности этой экономики определяют тот реальный базис, на котором начинается собственно экономическое развитие стран СНГ. Общим направлением данного развития является, как известно, переход к социально ориентированной рыночной экономике. Однако существенным моментом здесь выступает ясное представление о действительных предпосылках такого перехода, имевших место в советской экономике.

### ***8.1. Формализация товарно-денежных отношений***

В СССР образование социалистического уклада происходило на правовой основе национализации «решающих» средств производства, прежде всего крупной и средней промышленности. По сути, эта национализация является лишь формальным обобществлением средств производства. Для осуществления реального обобществления их требуется организовать государственно-хозяйственную деятельность на базе национализированных предприятий. При этом предполагается достижение более высокой, по сравнению с капитализмом производительности общественного труда.

Главным условием реализации преимуществ социалистической экономики считается переход от анархии рыночных отношений между товаропроизводителями к планомерной организации хозяйственных связей между предпри-

ятиями, причем в масштабах всей страны. Поэтому в центре внимания оказывается проблема «исторического отмирания стоимости».

О бесплатном распределении продуктов «по труду» и «по потребностям» писали еще социалисты-утописты в XVIII–XIX вв. Историческое отмирание товарно-денежных отношений (ТДО) обосновывал К. Маркс. В. Ленин отдавал предпочтение прямому продуктообмену. Даже при том, что по соображениям прагматической экономической политики в Советской России пришлось перейти к известному НЭПу, В.И. Ленин, как и многие большевики, полагал, что НЭП является лишь временным отступлением перед капитализмом. Другими словами, стоимостное выражение или товарная форма продуктов труда воспринимается как «пережиток», «родимое пятно» капитализма.

Поскольку практической стороной государственно-хозяйственной деятельности становится измерение общественного продукта с помощью денег, то разрабатывается соответствующая трактовка ТДО при социализме. Она включает ряд аспектов, в том числе денежные доходы, но первое место занимает общая характеристика ТДО.

И.В. Сталин в своей работе «Экономические проблемы социализма в СССР» писал о товарном производстве «особого рода», указывая, что при социализме его сфера ограничивается предметами потребления. При этом стоимость, себестоимость и цены на средства производства являются только формальной стороной дела [1, с. 285].

Точно так же дело обстоит и с трактовкой экономической природы единичного продукта: лишь формально он называется товаром. Говоря словами В.И. Ленина, «продукт социалистической фабрики... не есть товар, уже не товар, перестает быть товаром» [2, с. 276].

Для уточнения природы «уже не товара» обратимся к поставкам продукции между госпредприятиями. Они осуществляются при условии, если предприятиям «выделяются фонды». Фондовые поставки могут быть большими или меньшими по своему объему. Но минимальная величина их определяется фондовой единицей (сокращенно фонедой). К примеру, в пределах выделенных фондов техники и материалов предприятию поставляется один трактор или одна тонна цемента. Цена устанавливается именно на фонеду, а не на весь фонд соответствующего вида продукции.

У фонеды есть сходство с товаром – это наличие цены. Но есть и специфическая особенность, которая с очевидностью обнаруживается через фонды продукции, поставляемой в сферу розничного товарооборота. Такие фонды называются товарными или рыночными. Однако цена фонеды является планово застывшей величиной.

Если плановая цена установлена на заниженном уровне, то возникает дефицит и фонеды реализуются «из-под прилавка». Если же уровень цены оказывается завышенным, то фонеды находятся на прилавках магазинов излишне долго – вплоть до своей порчи или переоценки. А при неполной реализации

фонед образуются сверхнормативные запасы рыночных фондов, которые могут списывать, перераспределять, разбазаривать и т.д.

Главным в характеристике фонеды является то, что ни наличие денег, ни выставленные прејскуранты цен не гарантируют приобретения ее потребителем. Ее требуется еще «достать». Это «доставание» становится фактической альтернативой купле – продаже товаров, но история с ним повторяется. Вот одна из удивительных надписей на камне, сделанная от имени египетского чиновника Мечена времен древнего царства (XXVIII в. до н.э.): «Достал он за вознаграждение пашни 200 сечат у многих царских людей» [6, с. 17]. Примечательно, что при переводе данной надписи дается пояснение: достал, т.е. купил.

В непосредственной связи с «доставанием» потребительских «не товаров» находятся официальные льготы, предоставляемые отдельным группам потребителей. С целью обеспечения такими льготами создается система спецраспределителей, в том числе спецмагазинов «Ивушка» и «Березка».

Таким образом, при огосударствлении экономики действительно происходит формализация ТДО. Она проявляется в том, что реальные экономические явления и процессы уже не соответствуют стоимостным категориям, но этими категориями продолжают пользоваться в теории и практике социализма. В затруднительных случаях к ним добавляется характерное выражение «особого рода», что предполагает приоритетность планового распределения продуктов труда по сравнению с законами рыночного обмена. Считается, что закон стоимости также подчиняется плану.

## ***8.2. Государственная система производственных фондов***

В середине 20-х годов в советской экономической литературе появляется категория «производственные фонды». Происхождение ее легко обнаруживается по признаку базового понятия «фонд», известного ранее в сфере финансовых и кредитных отношений – денежные фонды. Но в сочетании со словом «производственный» изменяется первоначальный смысл «фонда»: теперь производственные фонды выражают движение стоимости средств производства на предприятиях социалистического уклада хозяйства. Последний превращается в единую общегосударственную систему хозяйствования. Начиная с 30-х годов, производственные фонды охватывают всю систему советской экономики. «Материально-вещественные факторы социалистического производства представлены в производственных фондах» [3, с. 392].

Согласно определению, категория производственных фондов считается альтернативной частному капиталу, применяемому в сфере товарного производства. Однако при рассмотрении кругооборота и оборота производственных фондов этот альтернативный подход сводится лишь к формальной замене понятий: вместо капитала везде употребляются соответствующие термины – основные производственные фонды, оборотные производственные фонды и т.д. Действительное отличие их от промышленного капитала выявляется с точки зрения

эффективности применения факторов производства, выступающих в экономической форме производственных фондов. Практика социалистических преобразований в СССР показывает, что изначально здесь возник вопрос об ограничении чисто экономического подхода к определению эффективности производства в трестах, переведенных на хозяйственный расчет. Столкнувшись с трудностями, проявившимися в известном «кризисе сбыта» осенью 1923 г., советское руководство сделало на сей счет принципиальные выводы. «При всей важности увеличения размеров социалистического накопления, – отмечается в Докладной записке ВСНХ СССР от 4 июня 1927 г., – мы отнюдь не можем предоставить трестам права свободного приспособления к рыночным условиям. Мы устанавливаем твердые отпускные цены, которые предусматривают так называемую необходимую прибыль для возможности осуществления намеченного плана дальнейшего развертывания» [4, с. 106].

Выявляется, таким образом, ряд ограничений, при которых должен осуществляться общий подход к эффективности применения производственных фондов. По сути, ограничиваются условия хозяйствования за счет:

- 1) установления твердых цен на продукцию;
- 2) нормирования «необходимой прибыли» для предприятий;
- 3) нацеленности на выполнение «намеченного плана» как главной задачи применения производственных фондов на предприятиях.

Что касается общего критерия эффективности государственнохозяйственной деятельности, то вопрос о нем сводится к раскрытию цели социалистического производства. История политической экономии социализма свидетельствует о многообразных попытках сформулировать сущностную цель социализма. Их общим результатом является определение основного экономического закона социализма – это «производство в интересах повышения благосостояния и свободного всестороннего развития ассоциации трудящихся и каждого ее члена» [3, с. 382]. В данном определении, как и в большинстве других дефиниций названного закона, выражается так или иначе связь между производством и потреблением. Такая связь предполагает соизмерение затрат и результатов общественного труда, приобретая тем самым статус критерия эффективности общественного производства.

В качестве возможных вариантов единого критерия эффективности предполагались различные показатели. Например, соотношение между объемами инвестиций, направляемых в производственную и социальную сферы экономики, или соотношение между объемами основных фондов в производственной и социальной сферах экономики. Ни один из подобных показателей не стал общепризнанным. Отсюда следует вывод о том, что «единый обобщающий показатель имеет ряд недостатков. Он не дает ответа на вопрос о том, за счет каких частных показателей произошло изменение обобщающего показателя» [1, с. 364].

Фактическое отсутствие общего показателя эффективности производства служит на практике предпосылкой к проведению различных экономических

экспериментов, имеющих целью повышение эффективности производственных фондов на отдельных предприятиях или в отраслях. Для примера укажем на метод Н. Злобина, примененный в строительстве, метод А. Первицкого – в сельском хозяйстве, щекинский метод – в химической промышленности. Суть этих методов заключается в развитии хозрасчетных начал в деятельности трудовых коллективов.

Отметим, что теория хозяйственного расчета была разработана не позднее 1931 г. и получила признание в официальных документах. К основным принципам организации хозрасчета относятся:

- 1) оперативно-хозяйственная самостоятельность в установленных пределах;
- 2) окупаемость затрат и обеспечение рентабельности;
- 3) материальная заинтересованность и ответственность за уровень хозяйственных результатов;
- 4) денежный контроль за экономичностью использования ресурсов.

Возможность отраслевой конкретизации данных принципов хозрасчета проявляется как раз в упомянутых выше экономических экспериментах. Однако широкое распространение хозяйственного расчета происходит благодаря экономическим реформам: в 1966 г. осуществляется перевод промышленных предприятий на частичный хозрасчет, а с 1987 г. – перевод всех предприятий на полный хозрасчет и самофинансирование. Медленный переход к хозяйственному расчету предприятий объясняется не иначе, как с позиций планомерности, призванной стать альтернативой применению ТДО в системе производственных фондов.

### ***8.3. Планомерность и формы ее проявления***

Категория «планомерность» отличается весьма широким толкованием. Ее связывают, во-первых, с любым процессом труда как целесообразной деятельностью человека. Здесь сама целесообразность выглядит некоторым предварительным замыслом, т.е. принимает форму плана, которым человек руководствуется в процессе своего труда. Отсюда происходит сочетание: планом мерить. Обычно параметры плана обусловлены применяемой технологией. Но используя ее, человек задумывается и об улучшении процесса труда. Поэтому различают две стороны планомерности:

- 1) действительно реализуемый план процесса труда;
- 2) мысленно представляемая возможность изменений в труде.

Во-вторых, планомерность имеет генетическую связь с разделением труда и, следовательно, с пропорциями труда. Очевидной данная связь становится в мануфактурном и фабричном производствах. Не случайно Ф. Энгельс отмечал, что капитализм «установил планомерное разделение труда, организованное на каждой отдельной фабрике» [7, с. 258].

Процесс установления пропорций труда на предприятии осуществляется путем технологически продуманного размещения оборудования и рабочих



мест. В дальнейшем требуется сознательное поддержание пропорциональности, для чего необходима определенная дисциплина труда. Но по сути организационная сторона планомерности превалирует над ее дисциплинарной стороной.

В-третьих, планомерность имеет генетическую связь с собственностью на средства производства. Ведущая роль в организации производства принадлежит людям, осуществляющим на деле право собственности. Их деятельность называется хозяйствованием и объективно распространяется на все фазы воспроизводственного процесса. Следовательно, объектом их планомерно-организационной деятельности становится вся система познаваемых экономических пропорций. Фактическим ограничением здесь выступают лишь масштабы собственности.

Когда речь идет о смешанной экономической системе, то между многочисленными субъектами собственности на средства производства осуществляются рыночные отношения. Законом рынка отводится как бы роль стихийного регулятора пропорций общественного разделения труда. Проблема планомерности данных пропорций носит преимущественно теоретический характер. Но когда собственность на средства машинного производства принимает всеобщую государственную форму, планомерная организация процессов общественного воспроизводства превращается в насущную практическую проблему государственно-хозяйственной деятельности. Решение этой проблемы равнозначно «построению социализма» или, по меньшей мере, «реальному обобществлению» всех средств производства.

### *8.3.1. Планирование как форма планомерности*

Планомерная организация народного хозяйства, как показывает исторический опыт СССР, начинается с разработки единого плана развития экономики страны. Народнохозяйственное планирование становится центральным звеном в государственно-хозяйственном механизме. Оно осуществляется на определенных принципах и определенными методами.

К принципам планирования относят: научность, директивность, принцип ведущего звена, демократический централизм, принцип первенства политического подхода перед хозяйственным и др. Из них рассмотрим первые два принципа.

Научность планирования выражается в том, что оно основывается на выводах естественных, технических и общественных наук, на достижениях научно-технического прогресса. Однако сами по себе эти выводы переосмысливаются, «переводятся на язык практических действий» в планирующих организациях, например, в Госплане СССР. Суть такого переосмысления заключается в том, чтобы с учетом данных выводов рассчитать новый вариант пропорциональности общественного воспроизводства. Это – сложная задача, и ее решение проходит поэтапно. Появляется необходимость разработки текущих (до 1 года) и перспективных планов – на 5 лет и более длительные сроки. В последнем случае осуществляется лишь прогнозирование.

Сложность научного подхода в планировании усугубляется в связи с наличием огромного числа предприятий (в СССР – свыше 100 тысяч крупных предприятий), отраслей и подотраслей (свыше 500) и неисчислимого количества наименований изделий – свыше 25 миллионов.

В масштабах Беларуси это многообразие уменьшается на один порядок, и тем не менее оно представляет собой проблему, решение которой требует усилий многих плановых институтов. Взаимодействие между ними осуществляется с помощью ведения документации, и нарастающая масса ее становится базой для бюрократической волокиты в системе народнохозяйственного планирования.

Принцип директивности планирования означает, что разработанный проект народнохозяйственного плана утверждается руководством страны и приобретает силу государственного закона. Плановые задания, определенные конкретным предприятиям и организациям, становятся обязательными к исполнению. По этому поводу иногда говорят: «План – это приказ». Суть данного отношения к плану заключается в установлении плановой дисциплины, т.е. поддержании пропорциональности на уровне плановых заданий.

Реальность плановых заданий, т.е. соответствие их производственным возможностям предприятий, зависит от того, насколько они сбалансированы между собой. Ведь нельзя изменить лишь отдельные показатели плана, не затрагивая при этом их пропорциональной связи с другими неизменными показателями. Множество экономических пропорций просто деформируется, нарушается. Для преодоления подобной диспропорциональности применяется балансовый метод планирования.

В сфере народнохозяйственного планирования разрабатывается система балансов: по производству и распределению отдельных видов продукции, по общественному продукту, по денежным доходам и расходам населения, по трудовым ресурсам и т.д. Из них простейшим и наиболее распространенным видом баланса является баланс производства и распределения продукции, например, стали, нефти, угля и т.д. (табл. 10).

Таблица 10

Ресурсы (источники ресурсов)	Распределение ресурсов
Производство	Производственно – эксплуатационные нужды
Прочие поступления	Строительство
Импорт	Рыночный фонд
Остатки у поставщиков на начало года	Экспорт
	Пополнение ресурсов
	Остатки у поставщиков на конец года

Балансовый метод позволяет определить основную экономическую связь, т.е. связь между производством и потреблением, по всякому виду продукции. Объемы необходимых ресурсов рассчитываются путем распределения их как по источникам (производителям), так и по направлениям использования (потребителям). При этом применяются официально установленные нормы затрат и нормы потребления.

«Разработка балансов, как и самого народнохозяйственного плана, невозможна без установления плановых нормативов производства, распределения и потребления» [3, с. 549]. Саму разработку подобных нормативов с их последующим применением называют нормативным методом планирования. Известны и другие методы планирования: межотраслевого баланса, программно-целевой метод и др. Однако они основываются также на применении нормативов. Поэтому состояние нормативной базы является главным условием эффективности планирования, имеется в виду соответствие между планово рассчитанными нормативами и их реальными эквивалентами на предприятиях.

В процессе планирования доминируют идеи, но в хозяйственной деятельности первостепенное значение имеют интересы. Конечно, во имя идей люди способны жертвовать своим временем и интересами. Не случайно же существует выражение: «План – любой ценой». Тем не менее забвение интересов на достаточно длительном отрезке времени оборачивается кризисом самих идей.

Между планом и его реализацией обнаруживается, так сказать, «дистанция огромного размера». На этой дистанции применяются другие формы плановности.

### *8.3.2. Совокупность способов поддержания пропорциональности в экономике*

Возьмем простой факт – первой функцией всякого хозяйственного субъекта является управление хозяйством. Социалистический уклад хозяйства – не исключение. Прежде чем был разработан первый 5-летний план развития советской экономики, функционирование ее обеспечивалось по линии управления наркоматами и ВСНХ, т.е. Высшего Совета народного хозяйства. На уровне предприятий данная функция осуществлялась директорами и в целом административными службами.

Управление носит оперативный характер, т.е. управленческие решения принимаются прежде всего в целях устранения выявляющихся хозяйственных диспропорций в текущий момент времени. Об этом говорят, например, знаменитые «планерки» или «пятиминутки». В них участвуют ответственные лица, по должности обязанные решать вопросы организации и поддержания пропорциональности в хозяйстве. При этом управленческие решения – приказы или распоряжения, устные или письменные, – нуждаются в определенных расчетах. Последние осуществляются на основе данных учета – складского, оперативно-

го, бухгалтерского и др. Эти расчеты имеют некоторую перспективную цель, задачу, и поэтому требуют предвидения во всех звеньях их подготовки. Чем более масштабной выглядит общая задача, высказываемая обычно со стороны руководителя, тем больше «мелочей» необходимо учесть с точки зрения достаточности ресурсов: их количества, комплектности и определенного запаса. Совокупность расчетов, востребованных для принятия управленческих решений, называется оперативным планированием.

Кроме управления и планирования существует и третий необходимый способ организации и поддержания пропорциональности в хозяйстве. Предположим, что в плановых расчетах хозяйственной пропорциональности допущена ошибка, приведшая к значительным экономическим потерям. Обычно в такой ситуации возникают обвинения и оправдания, для которых характерно следующее: «обвинители» и «виноватые» ссылаются не только на управленческие решения или плановые задания, но и на какую-то третью сторону в организации их деятельности.

Чтобы наглядно представить таинственного организатора, предположим чрезвычайную ситуацию, например в школе. Пусть здесь на 1–2 сентября отсутствуют и директор и завуч, который к тому же «забыл» составить расписание учебных занятий. Возникает вопрос: будет ли работать школа в эти дни? Да. Никто из учителей не отменит занятий, и они будут проводиться, хотя с некоторыми перебоями. Постепенно они будут налаживаться. Но кто же организует заново эту деятельность? Ответ может быть только один: учителя знают общие правила их деятельности в школе, например внутренний распорядок школы, количество учебных часов по каждому предмету, правила ведения уроков, нормы оплаты труда и т.д. Кстати, этими же правилами руководствуются и директор и завуч в своей управленческой и плановой деятельности. А когда возникают споры по поводу работы в школе, именно эти правила выполняют роль третейского судьи – на них ссылаются и «обвинители» и «виноватые».

По сути, речь идет о совокупности правовых норм, принятых органами государственной власти. Эти нормы выступают в юридической форме, носят неопределенно-временной характер и в целом представляют собой «правовой механизм» хозяйственной деятельности на предприятиях, в учреждениях, фирмах и т.д.

В государственном секторе экономики правовой механизм насыщается с неизбежностью «детальями» непосредственно хозяйственной деятельности: положениями и инструкциями о должностных обязанностях, нормативах образования, распределения и использования фондов, порядке начисления заработной платы и т.д. Наиболее устойчивые нормы правового механизма превращаются почти в привычки поведения людей. Поэтому нередко их просто не замечают. И только возможность хозяйственной диспропорциональности принуждает людей обращать на них внимание и даже совершенствовать их, т.е. вносить изменения в правовой механизм с помощью профессионалов-юристов.

Процесс совершенствования народнохозяйственного правового механизма происходит обычно в виде той или иной экономической реформы. Так, в ходе реформы, начатой в 1965 г., выяснилось, что даже во имя частичной реализации известных принципов хозрасчета необходимо изменить большое количество сложившихся норм правового механизма. При этом должны были пересматриваться правовые нормы, относящиеся к нормам и методам управления, а также планирования. В данной связи был выдвинут общий тезис о переходе от преимущественно административных к преимущественно экономическим методам управления народным хозяйством. По сути, речь шла о совершенствовании всей сложившейся планомерной системы организации народного хозяйства.

#### ***8.4. Хозяйственный механизм и его совершенствование***

Для теоретического осмысления необходимой реорганизации государственно-хозяйственной деятельности выдвигается новая экономическая категория «хозяйственный механизм». В официальных документах она впервые упоминается в 1971 г. В научный оборот эта категория входит со второй половины 70-х годов, а в учебные программы по политической экономии включается с 1983 г. Одним из пионеров научной разработки данной категории является Л.И. Абалкин.

В содержание хозяйственного механизма «включаются» только организационно-экономические отношения. В составе этих отношений выделяются три группы:

- 1) конкретные способы организации труда и производства на предприятиях;
- 2) хозяйственные связи между предприятиями и отраслями;
- 3) отношения планирования и управления народным хозяйством [5, с. 16, 20].

Центральное место в структуре хозмеханизма отводится планированию. Считается, что экономические законы проявляются через конкретные формы организационно-экономических отношений: цены, заработную плату и т.д. Но способ действия и механизм использования этих законов определяются вне сферы хозмеханизма, т.е. при участии надстроечных (политических) отношений и социально-экономических отношений собственности, выступающей в правовых формах.

Оставляя в стороне теоретические дискуссии по вопросам сущности и структуры хозмеханизма, отметим, что практический «момент истины» для этой категории наступает в ходе экономической реформы, начавшейся в 1987г. Первоначальный замысел совершенствования хозмеханизма состоит в дальнейшем развитии хозрасчетных отношений – вплоть до полного хозрасчета и самофинансирования. Впервые предприятия получают реальное право на самостоятельную оперативно-хозяйственную деятельность в виде арендных договоров между трудовыми коллективами и администрацией. Кстати, идея таких до-

говоров заимствована из опыта экономических реформ в Китае, успешно проводимых с начала 80-х годов.

Практика применения названных арендных договоров показывает, что посредством их оживляются и реализуются экономические интересы – прежде всего коллективные, а также личные. Например, было замечено, что в трудовых коллективах, успешно осуществляющих свои арендные договоры, «исчезает» категория заработной платы. Все более проявляются интересы к «доходу», надо полагать, предпринимательскому доходу, к экономической ренте и т.д.

Главное условие реформы 1987 г. определяется по-прежнему с позиций решающей роли централизованного народнохозяйственного планирования – центрального звена хозмеханизма. Однако в практике арендных договоров происходит фактическое ограничение плановых заданий. Сверхплановая продукция становится объектом сделок по купле-продаже и даже бартерных сделок, заключаемых непосредственно самими арендными предприятиями. В этой связи усиливается теоретический интерес к ранее известной категории «социалистический рынок». Но поскольку масштаб и сфера таких сделок стремительно расширяются, а роль официальных плановых заданий относительно стагнирует на этом фоне, то формулируется своеобразная дилемма: план или рынок. По сути, она выражает необходимость выбора из двух (обычно нежелательных) возможностей. Ясно, что в случае выбора плана, т.е. планирования как центрального звена хозмеханизма, следует ограничить самостоятельную хозяйственную деятельность предприятий. В идеале этот путь ведет к воссозданию чисто командно-административной экономической системы.

Исторический факт состоит как раз в том, что в СССР означенная дилемма была решена путем выбора рынка. С этого момента центральное место в хозмеханизме отводится рынку. Приоритетное значение придается дальнейшему развитию хозрасчетных отношений, переходящих в рыночные отношения между всеми хозяйственными субъектами. Начинается, по сути, развитие переходной экономики.

В заключение отметим, что проблемы переходной экономики стран СНГ, в том числе Республики Беларусь, рассматриваются в специальном разделе экономической теории. См.: Экономическая теория: Системный курс: Учеб. пособие / Под ред. Э.И. Лобковича. – Мн.: Новое знание, 2000.

Учебное издание

**Светлицкий Иван Сергеевич**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

Учебно-методическое пособие

для студентов экономических специальностей БГУИР  
заочной формы обучения

Редактор Н.А. Бебель  
Корректор Е.Н. Батурчик

---

Подписано в печать 14.04.2003.  
Печать ризографическая.  
Уч.-изд. л. 6,8.

Формат 60×84 1/16.  
Гарнитура «Таймс».  
Тираж 150 экз.

Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. 6,4.  
Заказ 769.

---

Издатель и полиграфическое исполнение:  
Учреждение образования

«Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектрони-  
ки»

Лицензия ЛП № 156 от 30.12.2002.

Лицензия ЛП № 509 от 03.08.2001.

220013, Минск, П. Бровка, 6