

Министерство Образования Российской Федерации
Федеральное агентство железнодорожного транспорта
Федеральное государственное образовательное учреждение
Высшего профессионального образования
Уральский Государственный Университет Путей Сообщений

Презентация
по курсу «Экономика»
на тему:

Становление и сущность товарного производства.
Общая характеристика рынка.

Выполнил: студент 1 курса группа ПСн-112
Бражников Н.Ю.

Оглавление

1. Введение
2. Товарное производство.
3. Товар и его свойства.
4. Деньги как категория товарного производства.
5. Рынок.
6. Субъекты и объекты рынка
7. Заключение.

Введение

Жизнь человеческого общества сложна, многообразна и противоречива. Почти везде в мире, чтобы выжить, человек должен работать, ибо окружающие его вещи в своем естественном состоянии, форме и местонахождении не могут удовлетворить его потребности. Человек преодолевает опасности и неудобства своего и естественного обитания, изменяя форму, состояние и местонахождение объектов природы, занимаясь производством материальных благ. Производство есть процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных благ, необходимых для развития общества. Исторически оно прошло длительный путь развития от изготовления простейших продуктов до производства сложнейших технических систем, гибких переналаживаемых комплексов, вычислительных машин. В процессе производства не только меняется способ и вид изготовления благ, но и возникают новые формы экономических отношений, происходит нравственное совершенствование самого человека.

Система организационно-экономических отношений, при которой полезные продукты создаются для их продажи на рынке называется товарным производством, которое является базисом экономического развития общества.

Цель данной работы – на основе обобщения материала по данной проблеме раскрыть сущность товарного производства, его основные формы и противоречия, а также, опираясь на результаты теоретико-методологического и аналитико-информационного исследования, изучить особенности товарного производства в России. Анализ проведен на основе данных Российского статистического сборника. В работе использованы данные научно-практического и аналитического журнала «Экономический анализ».

Товарное производство

Под товарным понимается такое хозяйство, при котором продукты производятся для продажи, а связь производителей и потребителей осуществляется посредством рынка.

Условием, необходимым для возникновения товарного производства, является общественное разделение труда, при котором происходит специализация производителей на изготовлении конкретной продукции.

В истории общественного разделения труда выделяют три этапа.

На первом скотоводство отделилось от земледелия, что создало условия для регулярного обмена между племенами.

На втором – отделилось ремесло от земледелия, что означало зарождение товарного производства.

На третьем этапе произошло обособление торговли от производства и выделение купечества. В этот период рыночные связи стали регулярными.

В современном понимании общественное разделение труда предполагает обособление различных видов экономической деятельности. С этих позиций выделяют три типа разделения труда: внутрифирменное, общенациональное, международное.

Внутрифирменное разделение труда – это обособление различных видов экономической деятельности внутри отдельного хозяйственного объекта.

Общенациональное разделение труда – это выделение отдельных видов экономической деятельности в рамках хозяйства конкретной страны.

Международное разделение труда – это специализация отдельных стран по созданию определенных благ, которыми эти страны обмениваются.

Разделение труда предполагает наличие экономической свободы – возможности выбирать сферу хозяйственной деятельности.

Причиной товарного производства служит экономическая обособленность производителей друг от друга.

Возникло оно в период разложения первобытной общины, когда стала появляться частная собственность и излишки продукции сверх той меры, которая необходима для поддержания жизнедеятельности производителей. Эти предпосылки способствовали обмену результатами труда путем купли-продажи.

Основными формами обмена являются бартерный и денежный.

Бартерный обмен – это прямой обмен продукта на продукт без посредства денег.

Бартерный обмен господствовал на ранних стадиях развития товарного производства. Однако он не исчез и появляется во время экономических кризисов, войн и стихийных бедствий.

Постепенно бартерный обмен был вытеснен денежным. Тому способствовали следующие причины:

- сложность совпадения интересов всех участников обмена;
- трудность нахождения критерия, на основе которого обмен становится эквивалентным.

Денежный обмен – это обмен продукта на продукт посредством денег.

В настоящее время денежный обмен является господствующей формой обмена в экономике. Товарное производство возникло в традиционной экономике. Однако в тот период удельный вес товарной продукции в общем объеме общественного производства был незначительным. В современной рыночной экономике товарное производство составляет почти 100 % в общем объеме производимой продукции.

В товарном производстве основные экономические вопросы (что производить, как и для кого) решаются самостоятельно производителями.

Этапы развития товарного производства связаны с развитием обмена, рынка.

Выделяют следующие *типы* рынка: неразвитый, свободный, регулируемый, деформированный.

Каждому типу рынка соответствует особая модель товарного производства:

- 1) товарное производство неразвитого рынка (простое товарное производство);
- 2) товарное производство свободного рынка (классическое товарное производство);
- 3) товарное производство регулируемого рынка (социализированное товарное производство);
- 4) товарное производство деформированного рынка (товарное производство, существовавшее в СССР и странах социалистической ориентации).

Типы товарного производства.

1. *Товарное производство неразвитого рынка (простое товарное производство)* основано на общественном разделении труда, частной собственности на средства производства, на личном труде товаропроизводителя. В условиях простого товарного производства на рынок поступала лишь часть созданного продукта. Поэтому оно не охватывало всю экономику, т. е. не являлось всеобщим.
2. *Товарное производство свободного рынка (классическое товарное производство)* отмечено принципиально новой чертой: оно приобрело всеобщий характер. Это значит, что:
 - 1) товаром стала рабочая сила человека и на смену личному труду производителя пришел наемный труд;
 - 2) подавляющая часть продукта общества стала предназначаться не для личного потребления, а для рынка, для продажи.

Товарное производство на этом этапе характеризуется свободной конкуренцией, поэтому его еще называют капитализмом эпохи свободной конкуренции или «свободной экономики». Почти полное отсутствие вмешательства государства в хозяйственную жизнь дает возможность называть его «чистым» капитализмом – *laissez faire*, что приблизительно означает «пусть идет как идет» (*let it be*).

Повсеместное использование системы рынков и цен для координации деятельности послужило основанием называть этот тип товарного производства рыночной (капиталистической) экономикой.

Рыночная экономика сформировалась на стадии машинного производства.

3. *Товарное производство регулируемого рынка (социализированное товарное производство)* отличается наличием в экономике двух секторов: государственного и частного с высокой долей каждого из них в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране. Государство активно вмешивается в рыночную экономику, но не сводит на нет регулиующую роль рынка, его «невидимую руку». Регулируемый рынок формируется в условиях монополизации экономики, когда перед правительством появляется задача – ограничить монополию. Главными формами государственного регулирования являются законодательная, налоговая, финансовая.

4. *Товарное производство деформированного рынка* предполагает развитую систему общественного разделения труда, развитое машинное производство, постоянное регулирование национальной экономики, подавление свободных рыночных отношений. Оно было характерно для СССР и других стран социалистической ориентации.

Реформирование экономики России означает переход от административно-командной системы хозяйства к рыночным методам. Вопрос в том, какую экономику мы хотим создать и какую модель выбрать.

Выбор модели рыночной экономики – это выбор системы методов государственного воздействия на национальную экономику. Либеральной экономике (США) свойственны главным образом монетаристские средства воздействия на рынок через систему финансов. В социально ориентированной рыночной экономике, на которую ориентирует Конституция РФ, доминируют методы, связанные с проведением активной бюджетно-налоговой политики.

Очевидно, что предпочтительнее социально ориентированная рыночная экономика с существенной поддержкой национального рынка со стороны государства и мощными перераспределительными процессами.

Товар и его свойства.

Ключевой категорией товарного производства является товар. Существуют разные понимания его сущности. Обратимся хотя бы к двум из них.

1. В марксистской теории товар рассматривается как полезный человеку продукт труда, предназначенный для продажи. Из этого определения следует, что:
 - 1) товаром является только то, что удовлетворяет какую-либо потребность человека;
 - 2) товаром является то, что апробировано трудом; например, ягоды в лесу для их собирателя не являются товаром, но могут стать ими после того, как затрачен труд на их сбор;
 - 3) товаром является то, что предназначено для продажи.
 2. В австрийской экономической школе (ее видным представителем является К. Менгер) товар определяется как специфическое экономическое благо, произведенное для обмена.
- К экономическим благам К. Менгер относит те, которые являются объектом или результатом экономической деятельности, и которые можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с потребностями .

Общим между этими определениями является то, что в них товар рассматривается как результат труда. Отличие состоит в том, что второе определение учитывает соотношение между потребностью в благе и доступностью этого блага, а первое – не учитывает.

Несмотря на различие подходов, и той, и другой школой признается, что товаром могут стать и созданные трудом полезные продукты, и апробированные трудом дары природы и разного вида услуги.

Товары могут носить как материальный, так и не материальный характер.

Товар обладает двумя свойствами:

- способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность;
- способностью обмениваться на другие товары.

Способность товара удовлетворять какую-либо человеческую потребность называется **потребительной стоимостью**.

Каждый товар обладает потребительной стоимостью. Она удовлетворяет потребности не только самого его создателя, но и других людей, т. е. является *общественной* потребительной стоимостью. А самого товаропроизводителя она интересует лишь потому, что связана со способностью товара обмениваться на другие товары.

Способность товара обмениваться на другие товары в определенной количественной пропорции есть **меновая стоимость**.

В меновой стоимости проявляется стоимость. Что же такое **стоимость**?

Вопрос, что лежит в основе обмена и определяет количественную пропорцию, в которой один товар обменивается на другой, впервые поставил Аристотель. В дальнейшем разные экономисты отвечали на него по-разному.

По мнению сторонников трудовой теории стоимости, обмениваемые товары имеют общую основу в лице *трудовых затрат*, которые и определяют стоимость.

По мнению сторонников теории предельной полезности, в основе обмена лежит *полезность*.

Полезность – это удовлетворение или удовольствие, которое индивид получает от потребления товара или услуги.

- **Трудовая теория стоимости** сформировалась в течение XVIII и XIX веков. Ее основы мы находим в работах классиков политэкономии, которые определяли стоимость трудом, затраченным на производство товара. Труд товаропроизводителя двойственен. С одной стороны, это труд определенного вида. Он характеризуется применением определенных орудий труда, определенными профессиональными навыками работника и вполне конкретным результатом – определенной потребительной стоимостью. Поэтому создающий ее труд получил название *конкретного труда*. С другой стороны, труд – это затрата рабочей силы вообще, безотносительно к ее конкретной форме, частица совокупного общественного труда. Он называется *абстрактным трудом*. Именно он создает стоимость, ибо является тем общим в труде различных специалистов, что позволяет приравнивать разные потребительные стоимости друг другу.
- Различны были взгляды и на меру стоимости. Смит за меру стоимости принимал рабочее время; Рикардо – рабочее время на производство товара в худших условиях производства; Маркс определял стоимость общественно необходимым рабочим временем, которое идет на производство продукта при общественно-нормальных условиях производства: среднем уровне умелости и интенсивности труда.

Теория предельной полезности наиболее ярко выражена в трудах представителей австрийской школы: К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Л. Вальраса, У. Джевонса и других.

Сторонники этой концепции определяют стоимость исходя из субъективных оценок покупателей. А субъективная ценность товара зависит от 2 факторов: от имеющегося запаса данного блага (редкости) и от степени насыщения потребности в нем. Например, если вас мучает жажда, а вы находитесь в пустыне, где вода – редкость, то первый сосуд воды для вас бесценен. По мере утоления жажды полезность каждого последующего, дополнительного сосуда будет для вас уменьшаться. Последний потребляемый сосуд с водой имеет для вас наименьшую полезность.

Вывод: Предельная полезность – это дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной единицы товара или услуги. Она равна изменению общего количества полезности, деленному на изменение в потребленном количестве.

Затратная концепция представлена в трудах Джеймса Милля, Мак-Куллоха и других, сводивших стоимость к издержкам производства, т. е. затратам на средства производства и оплату труда.

Попытки объединить эти теории предпринимались Бем-Баверком, А. Маршаллом, Дж. Кларком, П. Самуэльсоном.

Наиболее удачной оказалась концепция А. Маршалла, в которой он отошел от поиска единственного источника стоимости и соединил теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и с теорией издержек производства.

Тем самым в предложенном им методе анализа выявляется взаимовлияние полезности, спроса – предложения, издержек и цены.

Деньги как категория товарного производства.

Сущность денег – предмет постоянного интереса ученых.

У разных народов в качестве денег применялись особо популярные обменные предметы, ценность которых считалась постоянной. Ими были топоры, рыболовные крючки, ткани, различные кожи, меха, ножи, мечи, копья, стрелы, ракушки и т. д. и т. п. Такое разнообразие дало повод некоторым экономистам заявить: «Деньги – это все то, что принимается в обмен на товары и услуги». Однако подобное определение крайне поверхностно и потому ненаучно.

Существует два подхода в исследовании происхождения денег – субъективный и объективный.

При субъективном подходе считается, что деньги возникли в результате соглашения об этом между людьми.

При объективном подходе доказывается, что деньги – результат развития товарно-денежных отношений, в процессе которых из массы товаров выделился один, за которым закрепилась роль всеобщего эквивалента. Так возникла теория «товарных денег» в отличие от ныне существующей системы «кредитных денег».

Согласно данной теории возникновение денег связано с развитием товарообмена. На ранней стадии состояния общества обмен носил случайный характер, когда один продукт непосредственно обменивался на другой.

В обмене двух товаров стоимость одного приравнивалась к стоимости другого. По мере развития производства и общественного разделения труда рынок стал наполняться множеством товаров. Поэтому появилась возможность сравнивать стоимость товара не с одним-единственным случайно оказавшимся у кого-то излишним товаром, а со многими другими.

В дальнейшем из множества товаров выделился один товар, например, крупный рогатый скот, на который обменивались все остальные.

В этом единственном товаре стала выражаться стоимость всех товаров. В результате длительного исторического развития обмена возник, следовательно, специфический товар: *денежный товар*.

С учетом вышесказанного можно определить деньги следующим образом.

Деньги – это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

В течение нескольких столетий у многих народов роль денег играл крупный рогатый скот. На Руси, например, казна называлась скотницей, а «министр финансов» (казначей) – скотником.

Постепенно роль всеобщего эквивалента закрепилась за золотом. Тому способствовали его свойства:

- 1) качественная однородность;
- 2) количественная (произвольная) делимость;
- 3) портативность (в небольшом количестве золота воплощается большое количество труда);
- 4) сохраняемость.

Как обычный товар золото обладает потребительной стоимостью и стоимостью. *Потребительная стоимость* золота заключается в том, что оно служит для изготовления украшений, золочения, используется в промышленности и т. д. *Стоимость золота* согласно трудовой теории стоимости определяется общественно необходимым трудом, затраченным на его производство.

Золото как всеобщий эквивалент имеет свойства товара особого рода, т. е. обладает особой потребительной стоимостью и особой формой стоимости. *Особая потребительная стоимость* состоит в свойстве приравнять к себе стоимости всех прочих товаров. *Особенность стоимости золота как денежного материала* состоит в том, что оно приобретает форму непосредственной всеобщей обмениваемости.

Современные концепции денег исходят из теорий, зародившихся еще в XVII–XVIII веках. Прежде всего это относится к металлической, номиналистической и количественной теориям денег.

Однако прежние теории выступают в новой форме.

Если прежде основное внимание обращалось на проблемы происхождения, сущности, формирования стоимости денег, то в современных условиях теории денег сдвигаются в область изучения влияния последних на развитие рыночной экономики.

Разграничение металлической и номиналистической теории связано с тем, какую из функций денег авторы этих теорий считали главной.

Металлическая теория денег появилась в эпоху первоначального накопления капитала. Ее представителями являлись меркантилисты У. Стаффорд, Т. Мен, Д. Норе и другие. Они абсолютизировали функции денег как сокровища и как мировых денег и на этой основе отождествляли деньги с благородными металлами. Были активными противниками порчи монет государством. Рассматривали деньги как вещь, а не как социальное отношение.

Создателями *номиналистской теории денег* явились римские и средневековые юристы. В дальнейшем ее развили Дж. Беркли (Англия) и Дж. Стюарт (Шотландия). Критикуя «металлистов»; они абсолютизировали другие функции денег – средство обращения и средство платежа. «Номиналисты» объявили деньги чисто условными знаками, счетными единицами, которые обслуживают обмен товаров и являются продуктом государственной власти.

Основателями количественной теории денег считаются Дж. Локк (конец XVII в.), Ш. Монтескье, Д. Юм, Д. Рикардо (конец XVIII в.). Они оставили стоимостную основу денег. Сторонники количественной теории денег считают, что стоимость денежной единицы и уровень товарных цен определяются количеством денег в обращении. Существенный вклад в модернизацию количественной теории внесли И. Фишер (начало XX в.), А.С. Пигу (середина XX в.) и др.

Деньги выполняют ряд функций.

Классическая политэкономия выделяла пять функций: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления (сокровище), мировые деньги.

Современная экономическая наука концентрирует внимание на двух основных, фундаментальных: мере стоимости и средстве обращения.

Функция денег как меры стоимости состоит в способности денег соизмерять стоимости всех товаров. Для этого нет необходимости иметь наличные деньги, т. е. функцию меры стоимости могут выполнять мысленно представляемые идеальные деньги.

Изначально деньги для выполнения этой функции должны были обладать собственной стоимостью. Эта функция закрепились за золотом.

Стоимость товара, выраженная в стоимости золота, называется **ценой**. Чем больше стоимость товара, тем к большему количеству золота он приравнивается. Значит, цена товара находится в прямой зависимости от стоимости товара. На цену товара воздействует не только стоимость товара, но и стоимость золота: если она повышается, то цены товаров должны упасть, и наоборот. Таковы исходные положения трудовой теории стоимости, в которых выясняется *прямая*, не усложненная великим множеством других факторов связь указанных категорий.

Функцию средства обращения деньги выполняют, когда играют роль посредника в обмене товаров по формуле $T-D-T'$, которая распадается на два акта: продажу $T-D$ и покупку $D-T'$. Собственник товара, продав его, может отсрочить покупку нового товара и задержать у себя деньги. Тогда кто-то другой не сможет продать свой товар. Значит, в связи с выполнением этой функции возникает формальная возможность кризиса перепроизводства.

Монета – это слиток металла особой формы и пробы.

Происхождение слова «монета» связано с названием храма Юноны-Монеты, в котором в IV в. до н. э. началась чеканка денежных знаков Древнего Рима.

Золото – мягкий металл, и в обращении золотые монеты стирались. Стершиеся монеты становятся неполноценными. А так как функцию средства обращения деньги выполняют мимолетно, то появляется возможность заменить золотые деньги бумажными.

Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, поэтому не выполняют функцию меры стоимости, а являются только знаком золота.

Бумажные деньги впервые появились в Китае в XII в., в России – в 1769 г. при Екатерине II.

Теоретически количество бумажных денег, находящихся в обращении, должно соответствовать количеству золота, необходимого для обращения.

В самом общем виде количество денег, необходимое для обращения, определяется делением суммы цен товаров на число оборотов одноименных денежных единиц:

$$D_k = \frac{\sum Ц - Ц_k - B_n + K_p}{O},$$

где D_k – количество денег в обращении,

$\sum Ц$ – сумма цен всех товаров,

$Ц_k$ – сумма цен товаров, проданных в кредит,

B_n – взаимопогашаемые платежи,

O – число оборотов одноименных денежных единиц,

K_p – сумма цен товаров, проданных в кредит, по которым наступил срок

оплаты ●

Если же количество бумажных денег в обращении будет больше, чем требуется, то они обесценятся, их покупательная способность уменьшится, а цены на товары повысятся.

Обесценивание денег, сопровождаемое повышением цен товаров, называется инфляцией.

В современном обществе связи, которые проявляются в инфляции, усложняются: практически прервалась зависимость бумажных денег от золота, нарушились традиционные законы денежного обращения и формируются новые, инфляция приобрела интернациональный характер.

Высокие темпы инфляции связаны прежде всего с постоянным увеличением выпуска бумажных денег государством в размерах, значительно превышающих потребности внутреннего обращения.

В результате деньги обесцениваются, цены растут, и, как следствие этого, нарушается равновесие всех хозяйственных пропорций. С учетом вышесказанного можно заключить, что современная инфляция – это дисбаланс спроса и предложения, а также других пропорций национального хозяйства, проявляющийся в росте цен.

Различают открытую и подавленную инфляцию. Первая проявляется в росте цен, вторая – в исчезновении товаров.

В условиях подавленной инфляции, которая имела место в СССР, цены контролируются государством, поэтому при росте спроса на какой-либо товар, цена не повышается (как это бывает в условиях рынка) и оказывается ниже равновесной. Возникает дефицит. В поиске нужного товара покупатели переплачивают торговцам, в результате деньги концентрируются в торговле, обходя сферу производства. Как следствие этого у производителей не появляется стимулов для увеличения выпуска товара. В итоге усиливается дисбаланс между спросом и предложением.

Для классификации открытой инфляции применяют несколько критериев:

- темп роста цен (индекс цен);
- степень расхождения роста цен по различным товарным группам;
- ожидаемость и предсказуемость инфляции.

С позиции первого критерия различают ползучую (умеренную) инфляцию, когда цены изменяются медленно, обычно до 10 % в год; галопирующую, когда рост цен измеряется сотнями процентов в год; гиперинфляцию, когда рост цен составляет более 1000 % в год и возникает полное расстройство денежного обращения.

С позиции второго критерия выделяют два вида инфляции: сбалансированную и несбалансированную. Присбалансированной инфляции цены различных товаров относительно друг друга остаются неизменными, а принесбалансированной – цены различных товарных групп по отношению друг к другу постоянно меняются.

С позиции третьего критерия выделяют ожидаемую и неожиданную инфляцию. Фактор ожидаемости сказывается на последствиях инфляции. Если фирмы и население знают, что в следующем году цены вырастут в 5 раз, то в условиях идеального рынка они в следующем году в 5 раз повысят цены на свои товары, и никто от ожидаемой инфляции не пострадает. А в случае неожиданной инфляции рост цен даже на 10 % сильно ухудшит экономическую ситуацию.

Различают два типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию предложения.

При инфляции спроса равновесие спроса и предложения нарушается со стороны спроса. Такая ситуация возникает при полной занятости, когда растет объем заработной платы, появляется избыток совокупного спроса, который толкает цены вверх.

Инфляция предложения называется также инфляцией издержек, т. к. она означает рост цен, вызванный увеличением издержек производства. Они, в свою очередь, растут вследствие роста заработной платы и за счет роста цен на сырье и энергию.

Принято считать, что источниками роста издержек и дисбаланса экономики являются три фактора:

Государство. Оно увеличивает издержки через эмиссию ценных бумаг, путем оплаты услуг фирм по завышенным ценам и через кредитно-финансовый механизм.

Профсоюзы. Они требуют повышения заработной платы, что увеличивает издержки, за ними растут цены, затем – новое повышение окладов и т. д. В результате раскручивается «инфляционная спираль».

Крупнейшие фирмы. Они имеют возможность устанавливать монопольно высокие цены и этим способствовать инфляционным процессам. В мировой экономической литературе эти три фактора называют главными причинами инфляции.

Последствия инфляции неоднозначны.

Кейнс доказывал и практика подтвердила, что умеренная инфляция полезна для экономики, т. к. рост денежной массы стимулирует деловую активность, способствует экономическому росту, ускоряет процесс инвестирования.

Чрезмерный выпуск денег порождает *негативные последствия*, которые проявляются в следующем:

- ухудшается положение людей с фиксированным заработком, у которых ограничивается потребление и сокращаются сбережения;
- происходит скрытая государственная конфискация денег у населения;
- падает уровень предпринимательской деятельности, и капитал покидает сферу производства, устремляясь в сферу обращения или за границу.

В экономической политике, направленной против инфляции, различают два подхода: один предусматривает приспособление к инфляции; другой – ликвидацию ее антиинфляционными мерами.

К числу **адаптационных мер (приспособление)** относятся: индексация доходов и контроль за уровнем цен. На частном уровне индексация доходов осуществляется через заключение коллективного договора профсоюза с предпринимателем. Политика индексации доходов в государственном секторе имеет целью не ухудшить положение государственных служащих, студентов, пенсионеров, военных в сравнении с занятыми в частном секторе.

Второй метод (ликвидационный) – это стратегия активного снижения инфляции посредством экономического спада и роста безработицы. Издержки этого пути, как экономические, так и социальные, очень велики. Но результаты более эффективны, чем в адаптационной политике.

Инфляция, сопровождаемая стагнацией производства, высоким уровнем безработицы и одновременным повышением уровня цен, называется **стагфляцией**.

Однако вернемся к функциям денег.

Деньги обладают большой ликвидностью, т. е. способностью быстро реализовываться.

Если после продажи одного товара не происходит покупки другого, то золото временно покидает сферу обращения и происходит образование сокровищ.

Функцию сокровища выполняет золото в форме золотых слитков, монет, предметов роскоши из золота или серебра.

Массовое возникновение сокровищ происходит во время нарушения товарно-денежного обращения и в периоды общественных потрясений. Наоборот, в период оживления товарно-денежных отношений сокровище превращается в средство обращения – этим первоначально стихийно регулировались товарно-денежные отношения.

В настоящее время золото перестает играть роль стихийного регулятора денежной массы в обращении, т. к. отсутствует свободный обмен денежных знаков на золото.

Сегодня золото продолжает выполнять функцию сокровища, но в ограниченных масштабах как страховой фонд государства и частных лиц. Золотые запасы, государственные и частные, образуют всеобщее богатство.

Бумажные деньги не могут быть сокровищем, т. к. не имеют собственной стоимости, но выступают в функции средства накопления.

По мере развития товарного производства возникает необходимость продажи товаров в кредит. Причиной являются разные сроки изготовления и реализации товаров.

Деньги в качестве средства платежа приобретают новую форму существования – *кредитных денег*. К ним относятся векселя, банкноты, чеки.

Вексель – это письменное долговое обязательство, в котором указана величина денежной суммы и сроки ее уплаты должником. Он находится в обороте и выполняет роль денег.

Банкноты — это вексель банка. Банкноты отличаются от бумажных денег прежде всего тем, что бумажные деньги выполняют функцию средства обращения, банкнота – средства платежа.

Чек – письменное распоряжение лица, имеющего текущий счет, о выплате банком денежной суммы или ее перечислении на другой счет.

Существуют три основных вида чеков:

- 1) именные (не подлежащие передаче);
- 2) ордерные (допускающие их передачу другому лицу по индоссаменту) [8];
- 3) предъявительские (передаваемые без индоссамента).

Выполнение всех функций денег в обороте между странами делает их *мировыми деньгами*.

Роль мировых денег выполняет золото, принимаемое по весу.

Перемещаясь из одной страны в другую, мировые деньги служат всеобщим воплощением общественного богатства.

РЫНОК

В истории развития рыночного хозяйства можно выделить ряд этапов: обмен, товарное обращение, рынок.

Наличие общественного разделения труда приводит к необходимости возникновения обмена деятельностью и продуктами труда. В этом смысле обмен есть экономическая категория, присущая всем экономическим эпохам. Наиболее типичной формой обмена является бартер.

Между понятиями «обмен» и «товарное обращение» есть различия.

Товарное обращение – это товарный обмен, опосредованный деньгами (Т-Д-Т').

Как видно, товарное обращение связано с денежным обращением и предполагает наличие развитой денежной системы.

Однако на протяжении многих столетий товарное обращение оставалось спорадическим явлением.

И лишь когда оно приобретает всеобщий характер, можно говорить об утверждении системы рынка. Это случилось 6–7 тыс. лет назад.

Вывод: рынок есть результат естественно-исторического процесса развития товарного производства, обусловленный общественным разделением труда и обособлением субъектов хозяйствования.

Первоначально рынком называли место, где люди обменивались товарами и услугами. Как правило, это были городские площади: «чрево» Лондона, «чрево» Парижа и т. п.

По мере развития товарного производства развивается и усложняется как сам рынок, так и его понимание экономистами.

Рынок многогранен, поэтому изучать его можно с разных сторон. Именно этим объясняется наличие в экономической литературе множества определений рынка.

С точки зрения *купли-продажи* рынок рассматривается как сфера взаимодействия спроса и предложения, производителя и потребителя.

С точки зрения *организации экономики* рынок называют общественной формой функционирования экономики.

С позиции *участников рынка* его определяют как форму общественной связи между субъектами хозяйствования.

В качестве обобщения можно сказать, что **рынок** – это система организационно-экономических отношений, осуществляющаяся через куплю-продажу во всех звеньях воспроизводства в сфере производства, распределения, обмена и потребления.

Сущность рынка реализуется через его функции. К основным функциями рынка относятся:

- информационная,
- регулирующая,
- посредническая,
- стимулирующая,
- ценообразующая,
- контролирующая.

Информационная функция рынка очень важна, т. к. она дает возможность провести анализ различного рода экономических показателей: уровня цен, процентной ставки, доходности, средней заработной платы и т. д. Получение такого рода информации позволяет предпринимателям эффективно организовать бизнес и перестроить структуру производства.

Регулирующая роль состоит в том, что через рынок осуществляется регулирование общественного производства, т. е. решаются проблемы, что производить, как производить, для кого производить.

Суть посреднической функции такова: через рынок устанавливается связь производителей и потребителей. Каждый участник рынка является одновременно и покупателем и продавцом. Он покупает необходимые ему для жизни или собственного производства товары, а продает на рынке либо произведенную продукцию, либо имущество, либо рабочую силу.

Значение стимулирующей функции в том, что через рынок происходит учет затрат на производство продукции. Рынок определяет не только то, что нужно произвести, но и то, на какие затраты общество может пойти, чтобы получить данную продукцию. Если затраты очень высоки, то ее не смогут купить и в дальнейшем она не будет производиться. Следовательно, на рынок поступает только та продукция, которая может быть раскуплена по ценам, покрывающим издержки.

Важнейшей функцией рынка является *ценообразующая*. Цена колеблется под влиянием спроса и предложения. Если на рынке количество какого-либо товара превышает спрос на него, то снижается цена, а следовательно, производство и предложение данного товара. Напротив, высокие цены будут стимулировать производство, рост которого станет продолжаться до тех пор, пока не наступит равновесие между спросом и предложением, и, как следствие этого, – равновесная цена.

Суть контролирующей функции в том, что рынок дифференцирует производителей. В процессе конкуренции выживает только та фирма, у которой затраты на производство продукции меньше рыночной цены. В этом случае фирма получит прибыль. Если затраты выше цены, то она понесет убытки. Дифференциация производителей, следовательно, означает развитие эффективных фирм и разорение неэффективных. Рынок имеет достоинства и недостатки.

Положительными чертами являются:

- гибкость и высокая приспособляемость к изменяющимся условиям;
- оперативное использование новых технологий с целью снижения издержек производства и повышения прибыли;
- независимость производителей и потребителей в принятии решений, заключении сделок и т. д.;
- способность удовлетворять разнообразные потребности в необходимом количестве и высокого качества.

Негативные стороны рынка касаются, главным образом, социальной сферы:

- рынок не гарантирует права на труд и доход, более того: рыночная система воспроизводит существенное неравенство;
- рынок не создает стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования (спорт, образование, здравоохранение и т. п.);
- рынок ориентирован не на производство социально-необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги.

Выводы:

1. Рынок является наиболее эффективной формой организации экономики, но он не всегда и не во всем способен обеспечить саморегулирование и равновесие экономической системы.
2. Несовершенство рынка должно компенсироваться соответствующими функциями государства.

Главной задачей государства в условиях рынка является создание *общественных институтов*, т. е. набора правил, регламентирующих взаимоотношения всех субъектов рыночной экономики.

Неправильно институты рынка отождествлять с организациями. Между ними существует разница. В то время, как институты являются набором правил, организации выступают корпоративными действующими лицами, которые сами являются объектом институциональных ограничений.

Создание благоприятной институциональной среды – это трудный и длительный процесс. Западу для этого потребовалось более 500 лет.

Систему институтов условно можно разделить на три группы: институты на уровне предприятий, институты на межкорпоративном уровне и институты на макроэкономическом уровне. Их объектами соответственно являются домашние хозяйства, фирмы, государство.

«Правила игры» определяют в основном макроэкономические институты.

Рыночные отношения без правил, без институционального оформления становятся в известной мере, мафиозными, а экономика в значительной мере – теневой.

Теневая экономика (англ. underground econome) – это 1) совокупность разнотипных экономических отношений; 2) совокупность неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов экономической деятельности.

В зарубежной практике под теневой экономикой понимается обмен товарами и услугами, данные о которых не поступают в налоговое управление.

В отечественной практике в структуре теневой экономики различают криминальный и некриминальный бизнес.

Как же их различить?

В теневой экономике прослеживаются четыре направления:

- 1) неформальная экономика,
- 2) фиктивная экономика,
- 3) нелегализованная часть «второй» экономики,
- 4) черная экономика.

Первый вид (неформальная экономика) появляется в результате несовершенства действующей системы хозяйствования. Ее примером в советский период можно считать «торг» между органами планирования и предприятиями по «выбиванию» ресурсов, который сопровождался взяточничеством, вымогательством, коррупцией. Фиктивная экономика проявляется в повторном счете общественного продукта: в приписках, искажении отчетности, в неэквивалентном обмене сырьем, готовой продукцией, позволяющих получать значительные нетрудовые доходы.

Ко «второй» экономике (нелегализованной) относятся структуры, не зарегистрированные и не учитываемые государством.

В СССР искусственными запретами «вторая» экономика насильственно загонялась в нелегальные формы (частный извоз, портной на дому, частная врачебная практика и т. п.). Изменение законодательства привело к легализации этого сектора экономики.

В черную экономику включают незаконную производственную деятельность, в т. ч. наиболее общественно опасную форму ее проявления – организованную экономическую преступность.

В отличие от трех первых четвертый тип теневой экономики является криминальным.

Криминальная (лат. *criminalis* – преступный) – это такая экономика, в которой значительное место занимают преступные элементы и формы хозяйствования.

К мафиозным (криминальным) относятся следующие структуры:

- наркобизнес, незаконный игорный бизнес;
- торговля людьми;
- вымогательство (рэкет);
- экспорт запрещенных к вывозу веществ;
- подпольная добыча и торговля драгоценными металлами и камнями;
- махинации и спекуляции на биржах и в банках и т. п.

Иными словами, криминальными считаются те действия, которые подпадают под уголовную ответственность. Как за рубежом, так и в России типичным явлением теневой экономики стало сокрытие доходов от налогообложения.

Рынок имеет определенную структуру.

Структура рынка – это внутреннее строение отдельных элементов рынка.

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

1. По экономическому назначению выделяют рынок товаров и услуг, рынок средств производства, рынок труда, инвестиций, ценных бумаг, финансовый рынок.
2. По географическому положению различают местный, региональный, национальный и мировой рынки.
3. По степени ограничения конкуренции называют рынки: монополистический, олигополистический, свободный, смешанный.
4. По отраслям различают рынки: автомобильный, зерновой и т. п.
5. По характеру продаж – оптовый и розничный.
6. По месту создания продукта – внутренний и внешний.

Субъекты и объекты рынка.

Характеристика рынка была бы неполной без анализа его действующих лиц и объектов их интереса.

Действующими лицами, или субъектами, рынка являются домашние хозяйства, фирмы и государство.

Домашнее хозяйство – это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая:

- обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала (заботится о здоровье, воспитании, образовании своих членов);
- самостоятельно принимает решения;
- является собственником какого-либо фактора производства и может сдать в аренду или продать свое имущество, капитал, рабочую силу;
- стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей.

Понятие «домашнее хозяйство» не тождественно понятию «семья». Под семьей понимается группа, объединяемая общностью семейно-родственных связей, которая необязательно проживает под одной крышей и имеет общий бюджет. Иными словами, деятельность семьи включает множество измерений: биологическое, демографическое, психологическое и другие, тогда как деятельность домашнего хозяйства является «проекцией» семьи на одну из сфер деятельности – экономическую.

В функционировании домашнего хозяйства, согласно теории институционализма, велика роль рутины.

Рутина (фр. routine) – это следование шаблону, отжившим правилам и навыкам.

Объяснений основополагающей роли рутины в домашнем хозяйстве несколько.

Во-первых, человеку свойственная потребность в создании вокруг себя предсказуемой среды без радикальных изменений.

Во-вторых, в условиях кипучей внешней среды у человека возникает потребность остаться самим собой в своей семье. Рутин, созданные самим человеком под его потребности, ему в этом помогают.

Существует три типа домашнего хозяйства: действующего в командной экономике, в рыночной экономике, в переходной экономике.

Домашнее хозяйство в командной экономике сталкивается с целым рядом проблем. Несмотря на стабильность внешней среды, повседневная жизнь домашнего хозяйства упирается в необходимость превращать достаточно рутинную процедуру покупки продуктов и других товаров в изнурительный процесс поиска дефицита. Функцией домашнего хозяйства в экономике дефицита становился поиск доступа к дефицитным товарам и ресурсам.

Домашнее хозяйство в рыночной экономике имеет противоположные особенности. Институт рынка избавляет домашнее хозяйство от потерь времени, связанных с поиском дефицитных товаров и услуг. Процесс покупки превращается в рутину, а дефицитом становятся не товары, а деньги. Поэтому, если в командной экономике важно купить то, что можно купить, то в рыночной важно купить то, что обеспечивает максимум полезности. Кроме того, постоянного контроля требует участие домашнего хозяйства на рынке труда, который является для него основным источником дохода.

Домашнее хозяйство в переходной экономике переживает дискомфорт. Чем активнее проводятся реформы, тем сильнее их разрушительное воздействие на устоявшиеся нормы жизни (рутину). Следовательно, тем сильнее чувство незащищенности, неподконтрольности происходящих вокруг событий.

Цель домашнего хозяйства в переходной экономике – выживание, которое требует больших усилий и внимания.

Следующим субъектом рынка является фирма.

Фирма – это экономическая единица, которая:

- использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее продажи;
- стремится к максимизации прибыли;
- самостоятельно принимает решения.

Институциональная теория, быстро распространяющаяся в России, описывает три типа фирм: действующих в командной экономике, в рыночной и в переходной.

Предприятие, действующее в командной экономике, было ориентировано не на максимизацию прибыли, а на выполнение плана с нормальной напряженностью. Распоряжения исходили от планового органа. Жесткая дисциплина выполнения плана достигалась тремя механизмами контроля: партийным, хозяйственным (через министерства) и советским (через исполнительные органы Советов народных депутатов). Механизмы же контроля плановых органов со стороны трудящихся отсутствовали. Поэтому плановый орган превращался в бесконтрольный бюрократический аппарат и получал возможность отождествлять свои интересы с интересами общества в целом. Предприятию централизованно «спускался» объем фондов и численность рабочей силы. Рабочая сила, как и всякий другой ресурс в командной экономике, дефицитна. Поэтому предприятие стремилось создать собственный запас ресурсов, в том числе и рабочей силы, – в форме избыточной занятости. При этом предприятие было не в состоянии обеспечить работой всех своих работников, поэтому выплачивало им уравнительную и фактически не заработанную ими заработную плату.

Фирма, действующая в рыночной экономике, нацелена на максимизацию прибыли. Эту цель фирме задает не плановый орган, а акционеры. В свою очередь, размер прибыли всецело зависит от действий наемных менеджеров.

Отношения менеджеров и работников строятся в рамках фордизма – системы принципов и правил организации труда, чьи корни уходят к экспериментам Генри Форда в период Великой депрессии 1929–1933 гг.

Элементами этой политики являются:

- высокий уровень оплаты труда, включающий индексацию зарплаты в зависимости от роста цен;
- жесткая производственная дисциплина;
- посредническая роль профсоюзов в конфликтных отношениях между работодателями и наемными работниками;
- высокая степень ротации кадров между предприятиями одной и той же отрасли.

Фирма переходной экономики качественно отличается от двух первых. Целевая функция такой фирмы не сводится ни к реагированию на административные команды, ни к максимизации прибыли.

Предприятие ориентировано на выживание, на сохранение трудового коллектива. Наблюдается рассогласование формальной и реальной структуры собственности, допускающей размытость границ частной и государственной собственности. Формально приватизированное предприятие не зависит от государственного бюджета. Однако государство не готово идти на банкротство не выполняющих свои контрактные обязательства предприятий, что равносильно согласию государства взять часть дебиторской задолженности предприятия на себя.

Еще один субъект рынка – государство.

Государство представлено правительственными учреждениями, осуществляющими юридическую и политическую власть для обеспечения контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей.

Основная экономическая роль государство – обеспечение взаимодействия между всеми участниками хозяйственной деятельности.

Институциональная теория выделяет следующие задачи государства.

1. Спецификация и защита прав собственности.
2. Создание каналов обмена информацией.
3. Разработка стандартов мер и весов.
4. Создание каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг: транспортная сеть, площадки для торгов и т. д.
5. Правоохранительная деятельность и выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах.
6. Производство общественных благ: оборона, здравоохранение, образование. Свою предпринимательскую деятельность государство ведет на базе государственного сектора экономики. В отличие от частного предпринимателя государство ориентируется не только на получение прибыли, но на успешное функционирование экономики в целом.

Домашние хозяйства, фирмы и государство вступают в экономические отношения по поводу владения, использования, купли и продажи объектов рынка.

Объектами рыночного хозяйства являются: товары и услуги, факторы производства (труд, земля, средства производства), деньги, ценные бумаги, субсидии, социальные выплаты и т. п.

Заключение.

- Первостепенная проблема нашей экономики на пути реформ – это формирование цивилизованного предпринимательства, ориентированного на создание отечественной рыночной экономики и высококачественного рынка труда. Сделаны лишь первые шаги в этом направлении.
- Уровень формирования российского рынка труда определяется прежде всего степенью удовлетворения жизненных потребностей населения страны рыночным хозяйствованием, способностью отечественной системы наёмного труда обеспечивать прогресс общества не только в технике, науке, производстве, но самое главное – в повышении благосостояния и уровня жизни всего населения. Современная российская экономика идёт по пути перехода к рыночным отношениям. На этом пути, безусловно, имеются издержки, но общая направленность реформ в сторону развития, к которому следуют цивилизованные страны мира, является прогрессивной. Переход к рыночной экономике неизбежно привел к большим переменам в использовании трудовых ресурсов. С перестройкой хозяйственной жизни страны проявилось много факторов, влияющих на качественные характеристики рынка рабочей силы. При решении вопросов регулирования занятости населения важно учитывать специфические черты российской модели рынка труда. Это: более высокая степень коллективизма как традиционного способа взаимной поддержки работающих (отсюда преобладающими, видимо, останутся и коллективные формы найма и увольнения, социальной поддержки в сфере труда); разная скорость движения к рынку различных отраслей и секторов экономики; неравномерность перехода к рынку в отдельных регионах, городах и сельской местности.
- Регулирующая роль государства должна состоять в постоянном поддержании сбалансированности экономических приоритетов и приоритетов занятости в программах экономических преобразований.