# Российский заочный институт текстильной и легкой промышленности

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 0608**

**ШИФР 401780**

## КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА № 1

**по предмету: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

**Выполнил: студент 1-го курса ФЭУ**

**Силантьев С.Г.**

**Преподаватель: Гугняк В.Я.**

**Нефтекамск 2002 г.**

**СОДЕРЖАНИЕ**

**Введение**

1. Условия становления, черты и роль рыночного хозяйства в

**экономическом развитии общества**

**2. Товар, его свойства и функциональные формы**

**3. Альтернативные теории формирования стоимости товара и услуг**

**4. Деньги — развитая форма товарных отношений. Функции денег**

**5. Эволюция денежных систем постиндустриального общества**

**6. Экономические законы товарного производства.**

**Виды цен и тарифов**

**Заключение**

**Список литературы**

**ВВЕДЕНИЕ**

Современная экономическая теория есть теория денег. И это понятно: современная экономика - денежное хозяйство; деньги - начало и цель любого бизнеса; получение, расходование и сбережение денег - такова суть семейной экономики; те же заботы и у правительства (где взять и как по­тратить деньги). Словом, чтобы знать < современную экономику, надо знать все о деньгах.

Деньги - величайшее изобретение человечества; возникшие еще в древ­ности, они и сегодня загадочны и непредсказуемы. Вот почему исследо­вание природы денег и их влияния на экономику до сих пор остается глав­ным направлением экономической науки

На заре истории люди жили семей­ными общинами и вели натуральное хозяйство (так в экономической теории обозначается замкнутое локальное производство, при котором люди удовлетворяют потребности продук­тами только своего труда). В условиях натурального хозяйства денег не су­ществовало - в них просто не было нужды. На смену натуральному хозяйству пришло товарное - производство, основанное на общественном раздел­ении труда: производитель специали­зируется на производстве определен­ного продукта. Это значит, что теперь каждый нуждается в продуктах, со­зданных другими производителями. Возникает необходимость в постоян­ном обмене результатами труда между специализированными производителя­ми. И только с этого момента, строго говоря, возникает " общественное производство" как особая и главная сфера жизни, со своими законами, проблемами и противоречиями.

В экономической теории обмениваемые в условиях разделения труда продукты обозначаются понятием "товары", а сам обмен - "товарооб­мен" ( тогда как при характеристике натурального хозяйства употребля­ются иные понятия — "продукт" и "продуктообмен" ).

Товарообмен - это прямой, непо­средственный обмен товара на товар ( по формуле "Т - Т" ). Понятно, что чем более развито разделение труда, тем сложнее осуществлять товарооб­мен, он требует все больше времени и затрат, короче, становится неэф­фективным.

Противоречие между необходи­мостью и неэффективностью товаро­обмена могло разрешить только по­явление такого товара, который об­ладал бы универсальной и стабиль­ной общественной ценностью и поэ­тому служил бы всеобщим средством платежа при покупке любого товара.

Деньги и есть такой товар-по­средник. Они произвели величайшую революцию в жизни общества: то­варообмен ("Т - Т") превратился в товарно-денежное отношение ( "Т -Д" ), возникло товарное обращение, т.е. обмен товарами, опосредованный деньгами ("Т - Д - Т" ); товар­ное отношение переросло в денежное обращение ("Д - Т - Д" ), которое достигло в дальнейшем формы самодвижения денег ("Д - Д" ):

"деньги обмен" - Д - Д

"денежное обращение" -.Д - Т - Д

"товарное обращение" -Т - Д - Т

"товарно-денежное отношение - Т - Д

"товарообмен" - Т - Т

"продуктообмен" - П - П

Таким образом, возникнув как продуктообмен, общественное со­трудничество производителей благо­даря деньгам находило новые, все более эффективные формы. Анали­зом денежных форм взаимодействия производителей и занимается теория денег.

Следует отметить, что появление денег не просто облегчает товарообмен: деньги знаменуют переход экономических отношений в качественно состояние - если в товарообмене купля и продажа слиты, нераздельны, то деньги позволяют " развести " их во времени и пространстве. Экономические последствия такого разграничение неисчислимы, - именно из этого выр­осла и на этом держится вся цивили­зованная рыночная экономика.

Деньгам - более трех тысяч лет; в этом длительном периоде выделяют четыре этапа (и соответствующие им формы денег):

1) " товарные деньги " — "слиток" (до VII в. до н.э)

2) "монетные деньги" — " монета" (VII в. до н.э.-XIX в.)

3) "бумажные деньги" " банкно­та" (XIX - XX вв.)

4) "электронные деньги" ~ " кар­точка" (с сер. XX в)

Товаро-деньги - древнейшая фор­ма денег, когда роль денег выполняли наиболее важные для данной местнос­ти товары или ценности (ракушки, соль, меха и т.д.).

Из всех "товаро-денег" главенст­вующее место занял слиток — архаич­ная форма металических денег, изго­товлявшаяся способом литья. Именно слиток служил эквивалентом (т.е. выразителем ценности) обмениваемых товаров. Как готовый металл, слиток - идеальные "товаро-деньги", посколь­ку в любой момент мог быть исполь­зован и для хозяйственных нужд.

Но вот что интересно - уже с VIII в. до н.э. существовали слитки с отли­чительными знаками (нанесенными в процесс литья), гарантировавшими условленные вес и состав слитка; бо­лее того, в соответствии с величиной покупки слиток делили на части (меж­ду прочим, такое деление облегчалось заранее нанесенными на слиток зарубками).

Вот из таких "рубленых" частей : слитка и выросла "монета"

Монета - слиток металла опреде­ленной формы, веса и достоинства, служащий узаконенным средством платежа. Слово "монета" восходит к име­ни римской богини Юноны, в храме которой находился монетный двор Древнего Рима. В ходе исторического развития возникла и утвердилась *как* самая практичная форма монеты — круглая с двусторонней чеканкой (хотя. в настоящее время встречаются и иные формы: прямоугольник - в Тонга, семиугольник - в Сьерра - Леоне, восьмигранник - на Антильских ос­тровах, и даже 12-гранник с волно­образными вогнутьйли гранями - в Судане).

Преимущества монетных денег по сравнению со слитками:

— не надо тратить силы и время на разрубание слитка;

— взвешивание частей слитка заменяется счетом монет;

— проба и вес монеты гарантир­ованы государством.

Первые монеты были изготовле­ны в XII в. до н.э. в Китае, а 5-ю веками позже они появились в Сре­диземноморье. С этого времени мо­неты - неразлучный спутник челове­чества. И только в XVIII в., т.е. через три тысячи лет, наряду с мо­нетами, появились и бумажные день­ги.

Но если говорить точно и строго, то золотомонетная денежная систе­ма ушла в историю совсем недавно - в 70-х годах нашего столетия. Иными словами, бумажным день­гам, представляющим принципиаль­но иной - "невещественный" - тип денежной системы, исполнилось все­го 25-30 лет (мы ведем отсчет с 15 августа 1973 года, когда окончательно прекратился обмен доллара на золото).Тем не менее хорошо известно, что в период экономических кризисов все вдруг вспоминают, что бумажные деньги - просто бу­мажки, правительство обращается к золотому запасу, а население штурму­ет ювелирные магазины. Эти и другие соображения заставляют нас подроб­нее ознакомиться с историей и проб­лемами монетных денег, что поможет многое понять в теории и практике современных денег.

Сначала - немного о золоте, при­знанном всеми народами в качестве главного драгоценного металла. Золото словно самой природой создано для чеканки монет: оно встре­чается исключительно в чистом виде, пластично и устойчиво к коррозии, ковко, однородно, компактно, коро­че- идеальный монетный металл. Кро­ме того, поскольку его добыча очень трудоемка, постольку даже неболь­шое количество золота воплощает много труда.

Для древних египтян источником золота была Нубия, для древних гре­ков - Индия и Лидия, для римлян -Испания и Венгрия. В средние века самой богатой золотом страной была Чехия. В настоящее время золото добывается в основном в Южной Африке, СНГ, Канаде, США, Австра­лии и Гане. Главные международные рынки золота находятся в Лондоне и Цюрихе - цена тройской унции золо­та на этих рынках выступает как его мировая цена, применяемая в расч­етах между странами. Говоря о золоте, было бы неспра­ведливо умолчать о серебре - хотя бы потому, что первые монеты были чеканены из электрона - природного сплава золота и серебра. Серебро также устойчиво к коррозии, но оно мягкий металл, поэтому в монетном деле используется в сплаве с медью. Серебро заслуживает уважения и по исторической роли: дело в том, что средневековой Европе античные ис­точники золота были недоступны, поэ­тому в IX-XIII вв. в качестве монет­ного металла использовалось преиму­щественно серебро; в XIV-XVIII вв.

золотые и серебряные монеты обр­ащались как равноправные эквива­ленты, и только с XIX в. золото стало единственным всеобщим экви­валентом, а серебряные монеты пре­вратились в разменные. Возникшие отсюда проблемы будут рассмотр­ены позже.

Сначала золотые монеты чекани­лись из чистого(24-каратного) золо­та, однако со временем (в целях повышения их устойчивости) стали добавлять медь или серебро.

Сегодня золото продолжает оста­ваться средством выравнивания пла­тежного баланса между странами (причем в виде слитков определенно­го веса).

Применение драгоценных метал­лов в качестве денег потребовало точного измерения их количества и качества. Возникло понятие "проба" - соотношение между "чистым" и "общим" весом монеты (с введением десятичной системы мер проба ука­зывается в тысячных долях, поэтому совершенно чистый драгоценный металл имеет 1000-ю пробу).

Золотые и серебряные монеты льют из лигатуры — однородного сплава разных веществ. Для монет найдены лигатуры, обладающие наибольшей устойчивостью к изна­шиванию. В качестве оптимального для лигатуры золота с медью рекомендуется соотношение 9:1 (900-я проба), для лигатуры серебра с ме­дью - 5:1 (833-я проба).

Из других мер веса драгоценных металлов следует знать о "карате", "гране" и "тройской унции".

Карат - мера веса, общая для драгоценных камней и драгоценных металлов (1 карат = 0,2 г; чистое золото соответствует 24 каратам).

Гран - часть карата, равная для драгоценных камней 1,4 карата,

золота 1/12 карата и серебра 1/18 карата.

Тройская унция - международная единица веса золота (31,1 г), равная 12-й части "тройского фунта" (373,2г).

Теперь мы можем перейти к эко­номическим проблемам монетного обращения (использования монет в качестве средства платежа), - пробле­мам, которые раскрывают происхож­дение многих противоречий бумажно-денежного обращения.

полноценные и разменные монеты

Главный элемент монетных денег - "ходячая монета". Так называют монеты, непосредственно предназна­ченные (в отличие от юбилейных, су­венирных, коллекционных, памятных, раритетных, антикварных) для обра­щения. Ходячие монеты выпускаются на протяжении ряда лет, в большом количестве, с неизменным оформлени­ем. Среди ходячих монет различают "полноценные" и "неполноценные" ("разменные"). Полноценные ходячие монеты - это такие монеты, стоимость металла ко­торых соответствует номиналу (стои­мостная величина, обозначенная на денежном знаке). Обычно полноцен­ными монетами являются золотые мо­неты (реже — серебряные). Полноцен­ность монеты сразу превращает ее в объект спекуляции. Дело в том, что в разных ситуациях и разных регионах рыночная стоимость полноценных монет то повышается, то понижается, отражая колебания стоимости "полно­ценного" металла.

В экономической теории имеются специальные термины, характеризую­щие эти два состояния, — "ажио" (выр­аженное в процентах превышение рыночного курса монетных денег по сравнению с их номинальной стоимостью) и "дизажио" ( процентный показатель понижения курса). Сегод­ня эти термины характеризуют динамику стоимости денег и, ценных бумаг.

Международные спекулянты до сих пор наживаются на изменении курса золота, перeмещая его в страны ажиотажного спроса. Из нашей недавней истории ажио показал, на пример, неожиданный для многие спрос на металлические рубли (что оказалось предвестником надвигающейся инфляции); даже "двушки" для телефонов-автоматов, продаваемые за десятки рублей, показали пример бытового "ажио"

С приходом бумажных денег иценных бумаг спекуляция на "ажио-дизажио" расцвела еще сильнее (и: примеров нашей жизни - завышен­ный курс доллара в России; покупке коммерсантами купюр крупного номинала; можно привести пример "дизажио" - продажа за символичес­кую цену в дни обмена "советских" купюр на "российские").

Полноценная ходячая монета из драгоценного металла является осо­бым и стабильным объектом спеку­ляции потому, что она обладает самостоятельной ценностью как зо­лотая вещь. Здесь большой загадки нет. А вот пример с металлическими рублями и "двушками" показывает, что ажио и дизажио захватывают не только полноценные, но и неполно­ценные монеты - так называются монеты, чья номинальная стоимость превышает стоимость металла, пред­ставленного в данной монете. Не­полноценная ходячая монета полу­чила в экономической теории назва­ние "разменная монета", поскольку она действительно представляет (пусть даже символически) опреде­ленную часть полноценной монеты. Разменная монета поистине яв­ляет экономическое чудо: ведь это монета, официальная стоимость ко­торой выше реальной. Всякий, кто изучает экономику, должен по до­стоинству осознать и оценить экономический парадокс этого факта: действительно, нечто (в данном слу­чае - серебряная или медная моне­та), само по себе стоящее, например, один рубль, способен обменяться на товар, стоимостью более рубля. Как же может состояться этот неравноцен­ный обмен?

Такое может произойти только потому, что государство выпускает разменные монеты с принудительным курсом, т.е. произвольно предписывая ("присваивая") им завышенную номи­нальную стоимость. Обращение ра­зменной монеты по ее официально-предписаннному курсу, по ее номи­нальной стоимости, может продол­жаться довольно долго, - до тех пор, пока государство само соблюдает им же установленные правила экономи­ческой игры.

Дело в том, что, выпуская разме­нные монеты, государство берет у общества своеобразный кредит: пред­лагая ему "однорублевое" за "пятир­ублевое", оно и само должно в даль­нейшем относиться к "однорублево­му" как к "пятирублевому". Вот поче­му в экономической теории все моне­ты, номинальная стоимость которых завышена по сравнению со стоимос­тью монетного металла, из которого они сделаны, называются "кредитные монеты" (основанные на "кредо" -"доверии").

Государство же время от времени охватывает жадность: а нельзя ли, раздав рублевые монеты как "пяти­рублевые", обратно потребовать на­стоящие пять рублей?

Известный в истории "медный бунт" в Москве (1662 год) был спро­воцирован именно таким жульничест­вом правительства: приравняв офици­альным указом медь к серебру и раз­дав медь как серебро, налоговые пла­тежи требовали, однако, только в серебре.

Еще более важной причиной рас­хождения между номинальной и ре­альной стоимостью монетных (да и бумажных) денежных знаков является состояние экономики страны.

Показатель соотношения реальной и номинальной стоимости денег — их "покупательная способность": про­центное отношение суммы рыночных цен на товары прожиточного мини­мума в "базовом" году к сумме ры­ночных цен на те же товары в изме­ряемом году.

Игры, основанные на кредитном характере разменных монет, в усло­виях золотомонетного обращения имели объективно заданные пределы, ибо они ограничивались "разменной" частью монетного массива, - полно­ценные же ходячие монеты кредита не требовали, поскольку представленный в них драгоценный металл обеспечивал им самостоятельный рыночный курс (если только госу­дарство не фальсифицировало пробу и вес полноценных монет, - а в истории такое происходило часто, поскольку многие венценосцы извест­ны как отъявленные фальшиво монетчики).

Кроме того, следует учитывать еще одно ограничение - ведь раз­менная монета потому и являлась "разменной", что существовала толь­ко как вспомогательное средство об­ращения полноценных монет. При объективной стабильности количест­ва реально обращавшихся золотых монет чрезмерное завышение курса разменной монеты (да и просто их количества) обнаруживалось немед­ленно (ведь в условиях золотомонет­ного обращения разменные монеты соотносятся не только с ценами то­варов, но и со стоимостью полноцен­ных монет).

Эти два ограничения отсутству­ют при обращении "чисто" бумаж­ных денег: уход золотых монет из сферы денежного обращения привел к тому, что все денежные знаки при­обрели статус "кредитных". Возмож­ность беспрепятственной эмиссии любых номиналов в любом количе­стве становится реальным фактором роста инфляции.

Рассмотрение кредитного харак­тера разменной монеты и ее послед­ствий позволяет прийти и важному выводу: для стабилизации бумажно-денежного обращения необходим некий "ограничитель" эмиссии бу­мажных денег — своего рода аналог "золотого" ограничителя; по сущест­ву, вся теория и практика современного денежного обращения сосредо­точена на поиске такого ограничителя.

История монетного обращения содержит еще один поучительный урок. Как уже отмечалось, с VIII по XIV века в Центральной Европе из-за нехватки золота господствовал "серебряный стандарт" - денежная система, основанная на обращении серебряных монет, которые выступа­ли в этой системе полноценными хо­дячими монетами и были обязатель­ны к приему как основное платежное средство. В XIX веке сложился "золо­той стандарт", в котором главная де­нежная единица чеканится только в золоте (с правом неограниченного об­мена бумажных денежных знаков на золото). Золотой стандарт существо­вал практически во всех странах (в Англии - с 1816, в Германии - с 1873, в России с 1897, в США - с 1900). Подорванный 1-й мировой войной, золотой стандарт был окончательно отменен во внутреннем обращении в 30-е годы нашего века.

Однако нас сейчас интересует про­межуточная эпоха - с XV по XVIII веке, когда золотой и серебряный стан­дарты сосуществовали (в экономичес­кий теории такое сосуществование двух стандартов получило название "биметаллизм "): VIII - XIV века - "серебряный стандарт",

XV - XVIII века - "биметаллизм". XIX - середина XX века - "золо­той стандарт". Понятно, что, несмотря на все указы, предписывавшие руководств­оваться официально установленным соотношением стоимостей золотых и серебряных монет, реальное соотношение их стоимостей постоянно изменялось. Все предпринимавшиеся в истории монетного обращения попытки стабилизировать это соотношение оказались безуспешными (в античные ; времена реальное соотношение золота и серебра составляло 1:10, в XVII- XVIII веках - 1:15,

в 1900 году - 1:33, в 1950 - 1:50).

Почему же государство постоян­но билось в попытке стабилизиро­вать соотношение стоимостей золо­тых и ceре6pянных монет? А вот по­чему: поскольку биметаллизм при­знавал в качестве равноправно-полноценных и золотые, и серебряные монеты, то покупатели, имея законное право выбора средства платежа, предпочитали расплачиваться монетами в том металле, который имел на данный момент более низкую стоимость. Монеты же с более высокой стоимостью "уходили" из обращения (попросту говоря, их придер­живали, ибо любому было понятно, что глупо платить золотом, если имеется возможность расплатиться серебром). В этих условиях и возникло понятие "параллельная валюта" - в торговых сделках особо оговаривался металл, в котором должен был производиться платеж.

Этот феномен нашел отражение в экономической теории в виде "зако­на Коперника-Грешема", суть кото­рого можно изложить так - плохие деньги вытесняют хорошие. Впрочем, этот закон справедлив и в рамках единой денежной системы, включая бумажные деньги: ценные номиналы и валюта припрятываются, а сфера денежного обращения наводняется "разменными" денежными знаками. В условиях такого, отвергаемого плательщиками, биметаллизма госу­дарство обычно ограничивает чекан­ку серебряных и не ограничивает чеканку золотых монет, повышая тем самым рыночную стоимость сереб­ряных монет как результат специаль­но создаваемого дефицита. Поддер­живаемый таким искусственным образом биметаллизм получил назва­ние "хромающая валюта".

Биметаллизм показал невозмож­ность сосуществования в рамках одной денежной системы двух пол­ноценных денежных единиц. ЭТ0Т урок истории денежного обращения следует обязательно учитывать при становлении молодых национальных валют, не допуская возникновения "параллельной валюты".

История разменной монеты инте­ресна еще и тем, что именно она явилась "матерью" бумажных денег. Вспомним - назначение размен­ной монеты состояло в том, чтобы замещать (в определенном количест­ве) полноценную монету. Иначе гово­ря, разменная монета является денежным знаком только потому, что пред­ставляет полноценную монету. А по­скольку такое представительство вов­се не обязательно должно быть "металломонетным" по форме, то и про­изошла (уже в начале XVII века зна­менитыми "банко ливрами" Джона Лоу) замена тяжелой разменной моне­ты легкими бумажными деньгами, хотя создание системы подлинно бу­мажных денег оказалось обществу под силу только в середине XX века(после отмены золотого стандарта).

Итак, золоту вовсе не обязательно непосредственно участвовать в сфере обращения, - достаточно, чтобы в этой сфере обращались его "предста­вители". Именно такими представите­лями золота и являлись - сначала разменная монета, а затем и первые бумажные денежные знаки.

Вот теперь мы с чистой совестью расстаемся с "монетной" страницей экономической истории и переходим к бумажным деньгам - феномену развитой рыночной экономики с сере­дины XX века.

В широком смысле "бумажные деньги" -номинальные (т.е. только по названию) знаки стоимости, имеющие исключительно принудительный курс. Здесь очень важно осознать смысл последних слов: если серебряные (и даже медные) монеты имеют хоть какую-то собственную стоимость (сто­имость монетного металла), то бу­мажные денежные знаки не обладают даже такой символической стоимос­тью, вся сила бумажного денежного знака — в силе напечатавшего его

государства. Именно государство на­деляет бумагу определенного форма­та и полиграфических признаков ("купюру") покупательной способ­ностью в размере назначаемой сто­имости и отправляет ее в сферу об­ращения.

В эпоху золотого стандарта К.Маркс говорил, что государство -это налоги; сегодня он мог бы доба­вить - и бумажные деньги.

Общее наименование бумажных денежных знаков - "банкноты". С . XIX века банкноты делятся на три . категории : "классические", "кредит- ные" и "обычные"; первоначально . обмену на золото подлежали только классические банкноты (за что они [ получили обиходное название "раз- менные банкноты"). Однако золото- монетную систему "взорвали" кре­дитные банкноты, превратившиеся в классические бумажные деньги. По-, зтому становление бумажных денег мы расмотрим на примере кредит­ных банкнот.

Банкноты - результат развития платежного оборота, отражавшего, в свою очередь, рост объема товар­ного производства. В тех случаях, когда производитель соглашался про­дать свой товар не за наличные деньги, а в кредит (долг), он полу­чал от покупателя "вексель" - дол­говое обязательство в виде расписки, в которой покупатель указывал сум­му долга и срок ее выплаты. Часто обязательства складывались таким образом, что производитель нуждал­ся в деньгах раньше, чем наступал обусловленный векселем срок его выплаты. Тогда он уже сам предла­гал имеющийся у него вексель в качестве оплаты за свои покупки.

В результате надежные векселя начинали обращаться в качестве "не­законных", как бы доверительных, средств платежа (наряду с наличны­ми деньгами, которыми в те времена были только полноценные монеты), выступая в качестве особых - "кре­дитных" (или "торговых") денег Поскольку свободные наличные деньги водились в основном у банки­ров, то именно им в первую очередь предлагались векселя в обмен на на­личные деньги. Так в банках скапли­валось значительное число векселей коммерсантов. И тогда банкиров по­сетила счастливая мысль - а что, если под будущие деньги надежных вексе­лем давать не наличные деньги, а самим выпускать векселя (они полу­чили название — "банковские биле­ты")?

Надо сказать, что обмен коммер­ческого векселя на даже банковский вексель ("банковский билет") считался удачной операцией, поскольку ком­мерческий вексель могли и не принять в уплату, а банковские билеты слави­лись своей надежностью (мы сейчас не останавливаемся на выгоде банкира, принимавшего коммерческий вексель, ибо,, понятное дело» он выписывал ответный банковсий билет на значи­тельно меньшую сумму, - на этом построен, например, современный факторинг).

Банковские билеты выпускались банкирами и раньше, но те билеты были обеспечены золотом ("классичес­кие банкноты)» теперь же появляется новый вид банковских билетов - бан­ковские векселя, которые сами имеют лишь вексельное, долговое, кредитное обеспечение. Однако для владельцев банковских билетов к которым они попадали причудливым образом,, это не имело значения, т.е. чем был обес­печен данный банковский билет на момент его выпуска — золотом или коммерческим векселем, - в условиях золотого стандарта любой банковским билет в любой момент мог быть об­менен на золото (векселя, выпускаемые банками в отличие от частных векселей, входили в систему золотомонетной денежной системы). Это, кста­ти, сдерживало чрезмерный выпуск кредитных банкнот, поскольку излиш­ние для обращения банковские биле­ты возвращались в банки для обмена на золото. Вот откуда поражающая нас сегодня устойчивость банкнотно­го обращения на протяжении всего XIX века, вызывающая у части эко­номистов тоску по золотому стандарту.

Банкноты все больше начинают обращаться как наличные общепри­нятые деньги. К концу XIX века они становятся главным, а с 1914 года -и единственным видом денежных знаков. Но чем обширнее станови­лась сфера обращения банковских билетов, 'тем меньше становился размер их золотого обеспечения. В связи с этим во 2-й половине XIX века среди экономистов и государст­венных деятелей шли бесконечные споры о допустимости эмиссии банковских билетов при условии их частичного золотого обеспечения, иными словами - каково должно быть соотношение золотого и кредитного обеспечения всей массы банковых билетов?

Тем временем- банковские билеты охватили всю сферу экономики. В этой ситуации государство, не изме­няя формы банковских билетов, фактически берет на себя их обеспе­чение: эмиссионным банкам разре­шается выпуск банкнот под размер приобретаемых банками облигаций государственных займов. С этого момента и возникают подлинно бумажные деньги, обеспеченность которых гарантируется только государственными ценными бумагами, т.е. государством. Это была вторая (после появления монеты) револю­ция в истории денег: бумажные день­ги, возникнув сначала как предста­вители золота, стали в конце концов действительно "бумажными”.

Конец XX века ознаменован переходом к новому виду денег -"электронным деньгам". Это стало возможным благодаря массовому выпуску компьютеров, что позволи­ло перейти к электронным платеж­ным переводам. Это - новый, "сверх­скоростной" вид чека, но в форме пластиковой ("кредитной") карточ­ки. Появление карточки кардиналь­ным образом меняет наше представ­ление о деньгах, сводя их к информационным потокам. Иными слова­ми, вполне реальна ситуация, когда все сделки, вплоть до мельчайших покупок, будут осуществляться посред­ством электронных переводов. Озна­чает ли это, что возникнет "экономи­ка без денег"? Нет, конечно, - деньги останутся, но они станут "невидимыми" Облегчит ли это регулирование размера денежной массы? Поставит ли каждого под контроль общества? Исчезнет ли теневая экономика? Новые достижения влекут и новые проблемы.

1. Условия становления, черты и роль рыночного хозяйства в

экономическом развитии общества

Категории товарное производство и рыночное хозяйство относятся к характе­ристике типов организации производства и общественного хозяйства, которые определяют экономические формы богатства общества. Эволюция типов обще­ственного хозяйства подчинена определенным объективным закономерностям, они уже давно выявлены классической экономической наукой. А. Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) рас­крыл причины возникновения товарных отношений и товарного производства. Сто лет спустя эти причины были систематизированы Л.Вальрасом в «Элемен­тах чистой политической экономии», в частности, в его теории обмена и теории производства.

Тип общественного хозяйства, в первую очередь, зависит от формы связи произ­водства и потребления как способа разрешения исходного противоречия обще­ственного труда. Принято различать натуральное хозяйство, товарное (рыночное) хозяйство и сознательно регулируемое хозяйство.

Натуральное хозяйство явилось самой элементарной формой организации эко­номики. Для него характерно производство продуктов лишь для удовлетворения собственных потребностей людей. В натуральном хозяйстве главные проблемы организации экономики, касающиеся вещественной стороны дела, решаются наи­более просто: что и как производить, для кого делать — это определяют собственни­ки, работники хозяйства, ориентируясь на внутрихозяйственное потребление. Чер­тами натурального хозяйства выступают замкнутость, универсальный труд, прямые экономические связи. Общество состоит из массы разрозненных хозяйств (семей, общин, поместий, хозяйственных регионов), каждое из которых опирается на соб­ственные ресурсы производства и обеспечивает себя всем необходимым для жизни. Натуральное хозяйство было свойственно прошлым, доиндустриальным этапам ис­тории человечества. Но оно не исчезло окончательно и все еще распространено в развивающихся странах; тенденция к натурализации производства может прояв­ляться и у современных промышленных и сельскохозяйственных предприятий, объе­динений, регионов, в результате чего сворачиваются экономические связи с други­ми звеньями экономики. Отдельные государства могут проводить хозяйственную политику под названием автаркия, когда тенденция к натурализации рас­пространяется на все общество.

Смена натурального хозяйства товарным производством, в котором доминирует специализация производителей на производстве какого-либо одного товара, проис­ходит в результате развития производительных сил и общественного разделения труда.

Принципиальной особенностью общественного труда (научной абстракции, выражающей подход к труду как к процессу, осуществляемому в масштабе об­щества) является его осуществление в системе общественного разделения труда, которое предполагает специализацию производителей на производстве какого-либо продукта или услуги.

По своему историческому развитию различают: разделение труда по полу и возрасту — это естественное общественное разделение труда; выделение ското­водческих племен — это первое в истории крупное общественное разделение труда; второе крупное общественное разделение труда — отделение ремесла от сельского хозяйства и третье крупное общественное разделение труда — выделе­ние купечества. Любое углубление разделения труда приводит, с одной стороны, к появлению новых отраслей и тем самым к расширению многообразия потреб­ностей и способов их удовлетворения, а с другой стороны — ведет к усилению взаимосвязей производителей. Таким образом, с развитием разделения труда развивается и сам общественный труд, разнообразятся его формы, разрешаются противоречия общества в необходимости удовлетворения возрастающих по­требностей при наличном объеме общественного труда.

По мере развития производительных сил общественное разделение труда уг­лубляется. Расширяется и база товарных отношений. Однако на начальных эта­пах становления общества общественное разделение труда было развито слабо, технический уровень производства находился на крайне низкой технической ступени. В связи с этим товарные отношения развивались медленно и хозяйство оставалось преимущественно натуральным. Хотя товарное производство воз­никло в период разложения первобытнообщинного строя и получило значитель­ное распространение в «азиатском», античном и феодальном обществах, в каж­дом из них оно существовало в виде своего экономического уклада, роль и значение которого возрастали по мере развития товарных отношений, подрывая условия существования патриархального хозяйства. После промышленной рево­люции конца XVIII — середины XIX вв. большинство товаров стало произво­диться уже не вручную, а с помощью машин. Резко увеличилось количество това­ров, реализуемых на рынках. Купля и продажа охватили не только продукты, но и факторы производства. Предметом торговли стали машины и оборудование, а также земельные участки, которые раньше в основном передавались только по наследству. Объектом купли-продажи стала и рабочая сила. Работники могли ею свободно распоряжаться в отличие от крепостных и цеховых ремесленников и подмастерьев. Так возникли рынки капитала, земли и труда. Экономика, в кото­рой все главные отношения построены на рыночных основах, получила название рыночной. Здесь товарное производство приобретает развернутый характер и начинает играть определяющую роль в системе общественного хозяйства, при этом все или почти все продукты труда производятся для обмена.

Итак, как уже отмечалось, общей предпосылкой или необходимым условием существования товарного производства служит общественное разделение труда между производителями, каждый из которых специализируется на изготовле­нии определенных продуктов.

По мере углубления специализации и разделения труда различия внутрипро­изводственного и общественного разделения труда не исчезают, а получают новые формы своего выражения. Это отражается в углублении общественного раз­деления труда, многообразии предприятий, появлении все новых форм включе­ния труда отдельных звеньев в общественный труд, поиске способов регулиро­вания поведения производителей в общественном хозяйстве.

В эпоху капитализма общественное разделение труда стремительно прогрес­сирует: промышленность отделяется от сельского хозяйства, внутри самого про­мышленного производства происходит отделение обрабатывающей промыш­ленности от добывающей. Последняя подразделяется на горнорудную, угольную, нефтедобывающую. Еще более интенсивное разделение труда наблю­дается в обрабатывающей промышленности — проявляется тенденция к специа­лизации на производстве отдельных частей продуктов и технологических опе­раций по их изготовлению. Этот высокий уровень и зрелые формы общественного разделения труда достигаются на поздних стадиях капитализма.

Однако товарное производство не порождается только лишь общественным раз­делением труда. Истории известны славянские общины и другие сообщества, где имелось развитое общественное разделение труда, но не было товарного рыночного производства. Продукты труда становятся товарами при условии, что они произво­дятся для обмена самостоятельными, независимыми, экономически обособленными производителями. Такая экономическая обособленность производителей порожда­ет необходимость обмена товарами в качестве единственно возможной формы эко­номических связей между ними.

Экономическая обособленность производителей есть такое состояние, которое вытекает из их относительно свободного владения, пользования и распоряжения про­изводимой продукцией по своему усмотрению. Производители являются собственни­ками продукции и средств производства, с помощью которых она произведена.

Исторический процесс развития экономической обособленности базируется на историческом процессе развития форм собственности и степени зрелости товарного производства. Частная собственность обеспечивает наиболее возможную и полную экономическую обособленность производителей: они сами решают, что, как, для кого производить.

Товарное производство имеет характерные особенности: во-первых, оно всегда обусловлено разделением труда, которое является следствием технического про­гресса. Промышленная революция началась с изобретения рабочей машины, кото­рой была передана от человека исполнительная функция; затем машинам была пере­дана двигательная функция. В настоящее время созданы автоматизированные системы, которым человек передает управленческую, контролирующую функции. Следовательно, одно из бесспорных преимуществ товарного производства по срав­нению с натуральным — его неразрывная связь с ростом разделения труда, с про­грессом техники, технологии и других элементов производительных сил.

*Во-вторых,* товарное производство является открытой системой экономических отношений, так как продукты производятся не для собственного потребления, а для продажи, они выходят за пределы хозяйственной единицы.

*В-третьих,* товарному производству свойственны косвенные (опосредован­ные) экономические связи между производством и потреблением. Они складыва­ются по схеме: «производство — распределение — обмен — потребление». Из­готовленная продукция поступает сначала на рынок для обмена на другие изделия (или на деньги) и лишь затем попадает в производительное или личное потребление. Рыночный обмен подтверждает (или не подтверждает) необходи­мость изготавливать данную продукцию для продажи. При этом потребитель обладает свободой выбора полезных вещей. Это одна из форм экономической свободы. Отсюда видно, что товарному хозяйству, в отличие от натурального, свойственна такая структура общественного труда, при которой сложилась система специализации производителей благ и услуг. Происходит завершение формирования общественного труда как целостной системы, связь в которой осуществляется через опосредованную рынком товарную форму, через куплю-продажу и через потребление. При этом хозяйству свойственна специфическая система противоречий общественного труда — труд в рамках отдельной еди­ницы выступает как частный, независимый, самостоятельный вид деятельнос­ти, но в то же время он скрытообщественный, т. е. является трудом для других. Для этого типа хозяйства характерен и особый порядок выявления обществен­ной необходимости частного труда, который после окончания процесса произ­водства на рынке через куплю-продажу принимает общественную форму.

Эволюция товарного хозяйства демонстрирует большое многообразие раз­новидностей, которые могут быть сведены к нескольким моделям.

1. *Товарное хозяйство* свободной конкуренции характеризуется тем, что разви­тие экономики не стеснено никакой монополией. Основные черты данной модели: обособленность производителей, независимость рынка, свободная конкуренция, действие законов обмена.

2. *Модель простого товарного хозяйства* имеет более узкое значение. Истори­чески и логически она предшествовала капитализму. В качестве объекта анализа рассматривается мелкое, основанное на собственном труде производство. Модель товарного хозяйства свободной конкуренции более универсальна, она охватывает черты не только мелкого, но и капиталистического товарного производства.

3. *Товарное хозяйство организованного рынка —* это модель экономики более высокого уровня, она развивается при наличии различных форм экономического монополизма, государственного регулирования экономики.

Так же, как и в условиях натурального хозяйства, обнаруживается следующая за­кономерность — многообразие форм экономики на основе одной и той же товарной формы хозяйства и даже при одном и том же техническом базисе. Отсюда различие то­варного хозяйства в отдельных странах, например в США, Франции, Японии и т. д.

1. **Товар, его свойства и функциональные формы**

Организуя производственно-трудовую деятельность на основе разделения тру­да, специализации, кооперации и обмена, человеческое общество смогло совер­шить значительные изменения в своем материальном и духовном благосостоя­нии и научиться производить товаров в тысячи раз больше, чем было возможно во времена натурального хозяйства.

Обычно на первый план выдвигаются процессы, происходящие в сфере произ­водства, — разделение труда, специализация, кооперация, но без торговли (обме­на). Эти процессы если и существовали, то в очень незначительных масштабах.

В элементарной форме организации экономики — хозяйстве — естественной фор­мой богатства выступает натуральный продукт — материальное благо, имеющее, *во-первых,* потребительную ценность и, *во-вторых,* являющееся результатом труда.

Потребительная ценность продукта — это полезность вещи, способность ее удовлетворять те или иные потребности человека благодаря определенным фи­зическим или другим свойствам.

В условиях товарного производства продукт труда приобретает новые специ­фические свойства, делающие его товаром. Этот продукт является ценностью уже не для производителя, а для других лиц, т. е. он приобретает общественное свой­ство.

Мерой общественной потребительной ценности выступает величина спроси\* Производство продукта определяет объем предложения. Вещи обладают обще­ственной потребительной ценностью, если предложение удовлетворяет спрос.

Но всякая ли вещь может являться товаром? Нет, только та. которая изготовлена или опосредована трудом человека. Рыба, плавающая в реке, превратится в товар лишь после того, как ее выловят, т. е. осуществят определенные трудовые затраты.

И, что не менее важно, товар должен быть не только изготовлен (произведен), не только изготовлен для других, но и продан другим людям, т. е. передан на основе эквивалентного (равноценного) возмещения. (Подарок, хотя и произведен вами для удовлетворения потребностей другого человека, не является товаром.)

Теперь можно дать определение товара, отметив, что это есть вещь или услуга, созданная трудом, обладающая общественной ценностью и служащая для обмена (продажи на рынке) на другой товар. Вещи становятся товарами не сами по себе, а лишь тогда, когда они выступают объектом обмена между людьми. Поэтому в това­ре выражены отношения между людьми по поводу обмена продуктами труда. Обмен товарами может принимать разные формы, но во всех случаях обмен это действие, в ходе которого мы получаем или отдаем одну вещь в обмен на другую. Отсюда, каждый товар при обмене на товар приобретает на рынке меновую стоимость, т. е. способность, свойство обмениваться на другие полезные вещи в определенных соот­ношениях (пропорциях).

Подобное равенство, меновое соотношение ежедневно и миллиарды раз повто­ряется в практике на рынке. И люди обычно не задумываются над тем, что скрыто от их глаз: почему вещи приравниваются друг к другу и что лежит в основе каждого конкретного равенства. А вот экономическую теорию вопрос, чем определяются соотношения обмена или меновые стоимости, волновал со времен Аристотеля и вол­нует до сего дня.

1. **Альтернативные теории формирования стоимости товара и услуг**

Основными теориями стоимости являются трудовая теория и теория предельной полезности. Российская экономическая наука либо принимает теорию предель­ной полезности, либо остается в рамках трудовой теории, либо вырабатывает третий вариант. Третьим вариантом может быть:

• выработка совершенно иного подхода к стоимости, что маловероятно;

• разработка информационной теории стоимости, которая находится в за­чаточном состоянии;

• синтез трудовой теории и теории предельной полезности.

Последний вариант (синтез теорий) нам представляется весьма перспектив­ным как с точки зрения развития мировой экономической науки, так и с точки зрения осознания экономических интересов России.

*Потребительная ценность —* это полезность вещи, ее способность удовлетво­рять какую-либо человеческую потребность. Ею продукт отличается от других про­дуктов, у которых другие потребительные свойства.

*Стоимость товара (продукта)* образуется из затрат труда на его производ­ство. Соответственно, величина стоимости товара определяется количеством труда и необходимым рабочим временем на производство товара. Следовательно, если принять интенсивность трудовых усилий за постоянную величину, то, чем больше необходимого времени тратится на производство продукта, тем выше его сто­имость. Если потребительная стоимость продукты разъединяет, то стоимость — объ­единяет.

Потребительная ценность и стоимость не только существуют в товаре одно­временно, но и переходят друг в друга. Изменение потребительной стоимости рано или поздно влечет за собой изменение стоимости и наоборот, изменение стоимости ведет к изменению потребительной стоимости. Примем это утвержде­ние пока без доказательств. Они будут представлены позже. Пока же заметим, что стоимость товара образует не любое время труда, а лишь действительно, не­обходимое для его производства. Для регулирования этого необходимого време­ни каждое общество вырабатывает свой механизм. В условиях классического капитализма, например, необходимое время производства товара определяется средними условиями производства.

Так же как продукты различаются потребительными ценностями, труд различа­ется конкретным набором операций. Этот конкретный набор операций, необходи­мый для производства потребительной стоимости товара, называется конкретным трудом. Он представляет не только набор конкретных операций, но и расходование рабочей силы в физиологическом смысле. С точки зрения расходования рабочей силы разные производители могут различаться только количественно: один затра­тил больше, другой меньше. Экономический учет и приравнивание этих физиологи­ческих затрат труда образует понятие абстрактный труд.

Таким образом, не только продукт труда, но и сам труд оказывается двойствен­ным процессом — процессом конкретного и абстрактного труда. *Конкретный труд* образует потребительную стоимость товара. *Абстрактный труд —* стоимость.

Результатом конкретного труда является продукт, а специфическая способность продукта удовлетворять потребности есть его потребительная стоимость.

Теория предельной полезности утверждает, что человеку, чтобы жить, нужна определенная совокупность материальных благ. Способность блага удовлетворять какую-либо потребность человека есть его полезность.

Блага, удовлетворяющие потребности людей, имеются в разных количествах: есть блага изобильные, есть редкие. Изобильные блага экономическая наука не рас­сматривает. Ее интересуют лишь блага, имеющие ту или иную степень редкости.

Именно эти блага надо экономить. Субъективная опенка блага потребителем образует ценность этого блага. Субъективная оценка, и следовательно цен­ность, определяется, с одной стороны, степенью полезности блага, с другой редкостью.

Таким образом, если имеется некоторый запас блага (продукта), то величина этого запаса будет определять его редкость, способность удовлетворить потреб­ность определять полезность.

Большинство благ делимы. Поэтому можно различить общую полезность и по­лезность каждой единицы запаса. Представим себе, что производитель обладает тремя частями некоторого блага Предположим, что можно выразить количественно начальную интенсивность этой потребности. Она равна К). Допустим, что производитель потребляет первую часть блага из запаса. Поскольку полезность каждой части блага отражает интенсив­ность потребности, то можно сказать, что полезность первой части будет равна 10.

После потребления первой части потребность частично удовлетворена и ее ин­тенсивность уменьшилась для производителя до 8. Следовательно, вторая часть блага имеет полезность, равную 8.

Третья, последняя часть блага имеет полезность 6. Полезность этой последней час­ти, имеющейся в распоряжении производителя, называется предельной полезностью.

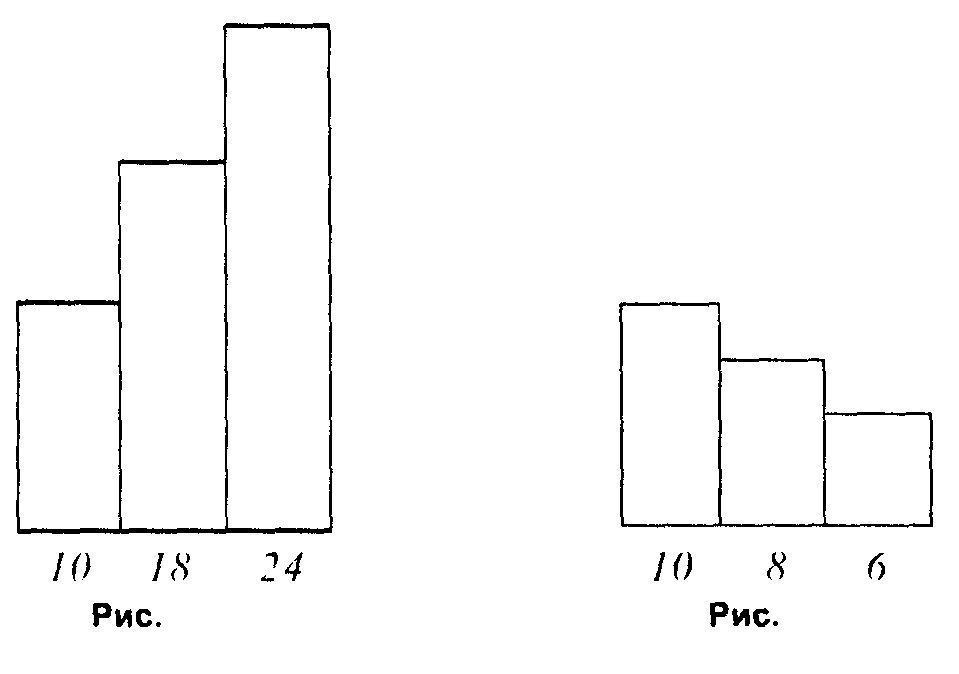
Представим паши рассуждения наглядно.

*На рис. 1* изображено увеличение обшей полезности блага. На рис. 2 пока­зана убывающая полезность отдельных частей блага.

Предположим, что блага можно разделить на части бесконечно малой вели­чины. Тогда *рис. 1* и *рис. 2* могут быть представлены следующим образом:

*На рис.3* графически представлена общая полезность *ON* блага, имеющего­ся в количестве *ОМ. Рис. 4* изображает кривую предельной полезности *PS. SM* предельная полезность блага в количестве *ОМ.*

Если благо можно разделить на неопределенное количество однородных час­тей, очевидно, потребитель приписывает всем частям блага одинаковую цен­ность. В основе ценности всех частей лежит его предельная полезность. Следова­тельно, общая экономическая ценность блага равна предельной полезности, умноженной на количество частей блага. На *рис. 4.* общая ценность представ­лена площадью *ОМ ST.*



1 2

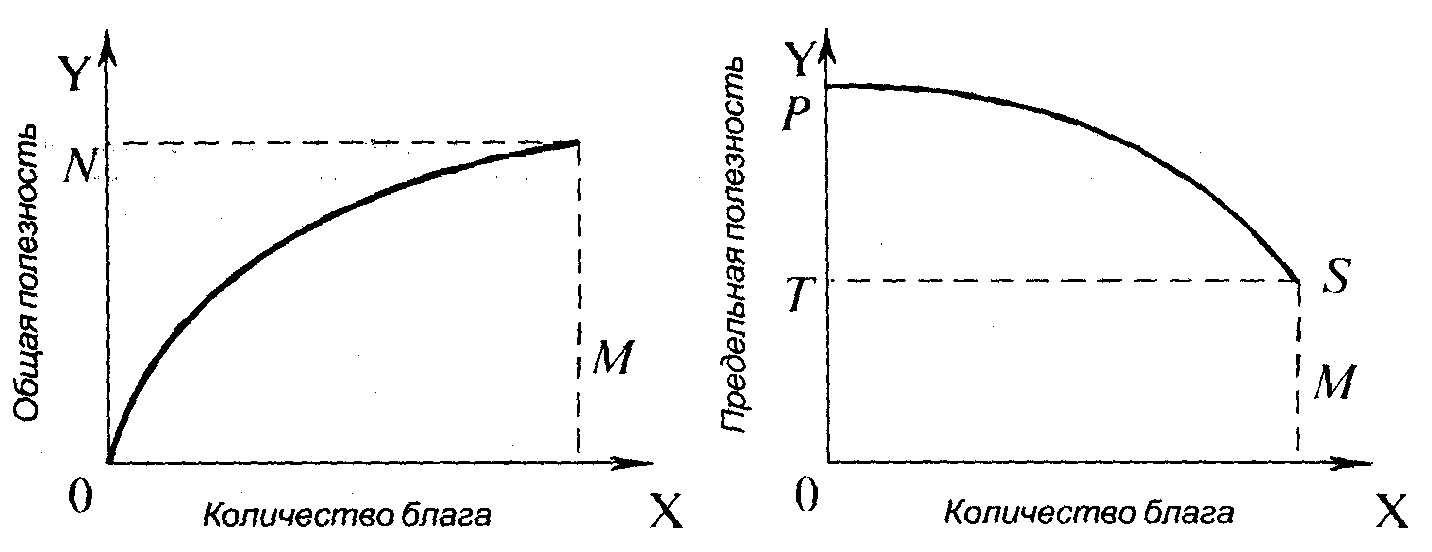


Рис. 3 Рис. 4

Общим вывод таков, что на основе субъективных оценок полезности проис­ходит подбор эффективных технологий для производства данного продукта.

Точно так же трудовая теория лист возможность отрегулировать не только технологию, но и сам продукт и любой другой параметр экономики.

Конкретный труд (технология) предполагает определенную величину затрат абстрактного труда. Произведенный на базе этой технологии продукт обладает потребительной стоимостью и стоимостью. Далее этот произведенным продукт потребляется и своей потребительной стоимостью восстанавливает технологию. Стоимость же продукта восстанавливает необходимую величину затрат абст­рактного труда. Если в этой цепочке происходит рассогласование, хозяйствен­ная система должна либо выбрать другую технологию, либо заняться производ­ством другого продукта. Именно так и осуществляется постоянный переход потребительной стоимости в стоимость, и наоборот.

Создается странная картина. Экономическая система одна. Теорий стоимости, эту систему количественно объясняющих, две. Выходит, одна из теорий неверна?

Нет. Каждая из них и верна, и неверна: они односторонни. Они описывают хозяйство как бы с разных сторон. Каждая охватывает один бок. не замечая, что есть и другой. Следовательно, дальнейшее развитие теории стоимости заключа­ется в научном синтезе обоих вариантов.

Излагаемый материал не является синтезом теорий стоимости, но представ­ляет собой тэг в этом направлении.

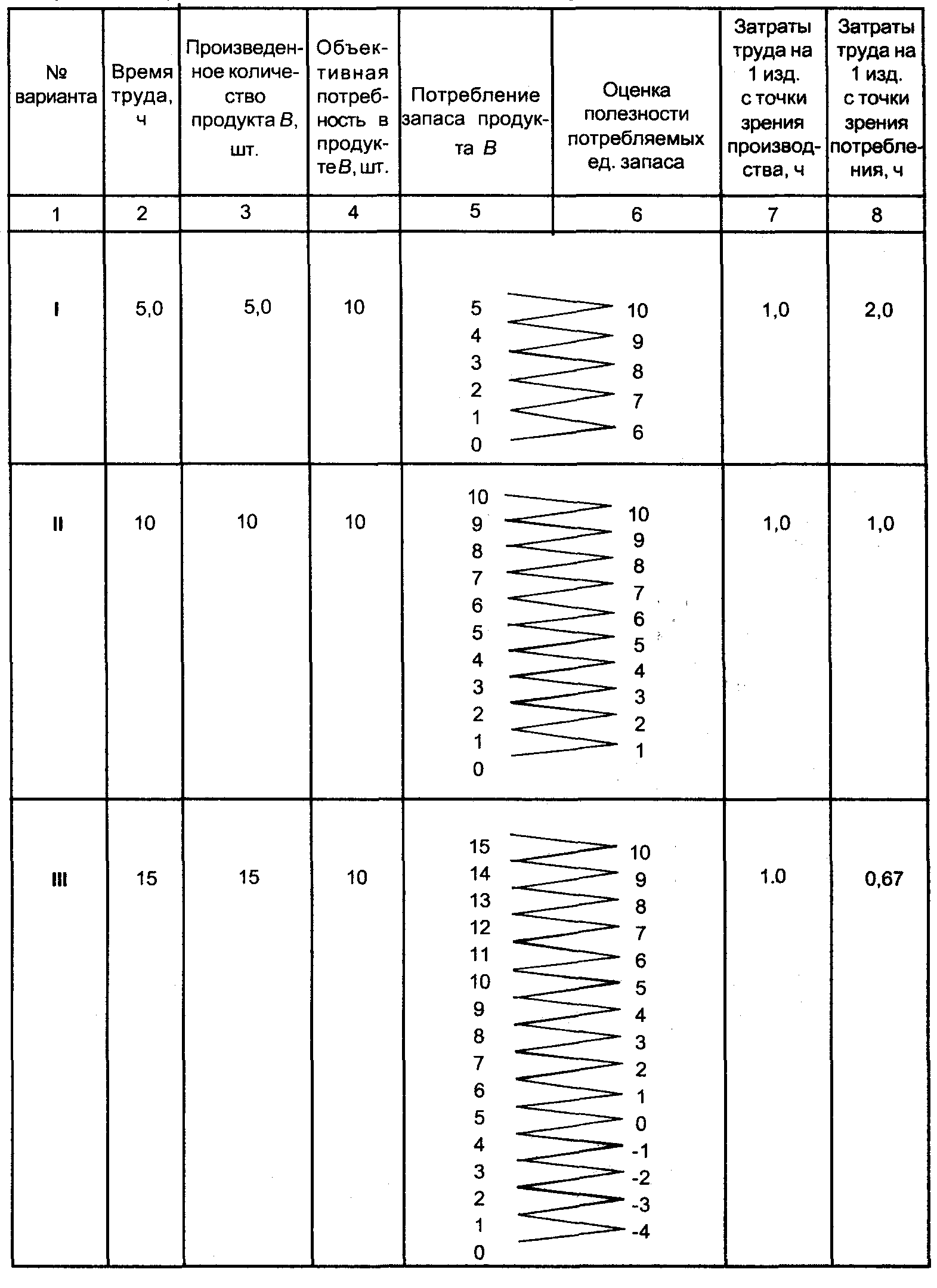
Примем исходные условия: 1000 работников, имея неограниченные угодья, производят продукт *В,* используя только свою рабочую силу. Предположим, что технология остается постоянной, а изменяться будет лишь продолжительность рабочего дня *(таб.* /).

В таблице представлены три варианта рабочего дня: 5 ч. 10ч и *15 ч (графа 2).* Так как применяется одна и та же технология, то производительность не меняет­ся и во всех трех вариантах: на производство единицы *В* тратится 1ч *(грифа 7).* Соответственно в первом варианте за 5 ч производится 5 *В.* за 10 ч 10*В,* за 15 *15 В (графа 3*).

В *графе* 4 таблицы отражена дневная потребность одного работника в продукте *В* она равна 10 единицам. При этом имейте в виду один важный нюанс. О том, что каждому работнику необходимо именно 10 штук *В* в день, знаем только мы. Они же сами, приступая к производству *В.* точно не знают величины своей потребности.

*Таблица 1*

Варианты производства и потребления продукта В для одного работника



Рассмотрим первый вариант функционирования нашей условной экономи­ки. В соответствии с ее условиями работники проработали 5 ч и произвели 5 единиц *В.* По окончании производства начинается потребление произведенно­го запаса. Посмотрите на *графы 5 и 6* таблицы. Запас *В* уменьшается от 5 еди­ниц до нуля. Полезность первой единицы равна 10, последней — 6. Если рас­суждать строго, то процесс убывания полезности носит нелинейный характер. Но это не имеет в наших рассуждениях принципиального значения. Это и есть предельная полезность продукта *В,* сложившаяся в этом варианте. Она доста­точно высока по сравнению со *вторым вариантом. Это связано с* тем, что ра­ботники слишком высоко оценили свой труд, поэтому рано прекратили работу и в итоге в конце дня получили продукта *В* ровно в 2 раза меньше, чем им не­обходимо.

Обратим внимание на *графы 7* и *8.* В *грифе* 7, как уже отмечалось, выражены затраты на единицу продукта *В* с точки зрения производства. Они составляют один час, как в рассматриваемом первом варианте, так и в остальных двух. Однако почему следует смотреть на затраты труда только с точки зрения производства продукта? Ведь существует правило, что продукт есть процесс и производства, и потребления. Значит, надо анализировать затраты труда также со стороны по­требления. Объективно работнику надо 10 единиц *В* в день. Значит, для удовлет­ворения потребностей при сложившейся производительности — единица *В* в час— опять же объективно, работник должен затратить на производство 10 *В* десять часов труда. Затратил он только пять *(графа 2).*

Теперь важный вывод: с точки зрения производства в пяти единицах *В* воплоще­но 5 необходимых часов труда, по одному часу на каждую единицу, а с точки зрения потребления в пяти единицах *В* воплощено 10 необходимых часов труда. Значит, с точки зрения потребления в каждой единице *В* содержится 2 ч общественно-необхо­димого труда (10 ч: ед. *В -* 2 ч на ед.). Этот факт и отражен в *графе 8* таблицы. Большие затраты труда в графе 8 по сравнению с *графой 7* объективно свидетель­ствуют, что экономическая система недоиспользовала свои возможности в удовлет­ворении потребности *В.*

Субъективно работники на следующий день продукт *В* стали ценить высоко, а свой труд — низко. Поэтому перемещаемся из первого варианта не во второй, а сразу в третий. В третьем варианте работники, высоко ценя продукт *В,* проработали не 5 ч, а целых 15. При стабильной производительности (I штука *В* в час) они к концу дня произвели целых 15 *В.* Объективно им надо только 10 *В.*

По окончании производства начинается потребление созданного запаса *В (графы 5* и *6).* Первая единица *В* отражает первоначальную интенсивность по­требности, которая равна 10. Еще 4 единицы *В* снижают полезность до 6, и она уравнивается с предельной полезностью в первом варианте. Однако процесс по­требления *В* продолжается. Одиннадцатая единица *В* имеет нулевую полезность. Нулевая полезность означает, что потребность полностью удовлетворена и дальнейшее потребление не принесет никакого удовлетворения. Но жалко выб­расывать оставшиеся произведенные продукты *В* и запасти их впрок нельзя, так как продукт *В* скоропортящийся. Тогда работники потребляют оставшиеся че­тыре единицы *В.* В результате полезность последней единицы запаса (предель­ная полезность) стала отрицательной величиной.

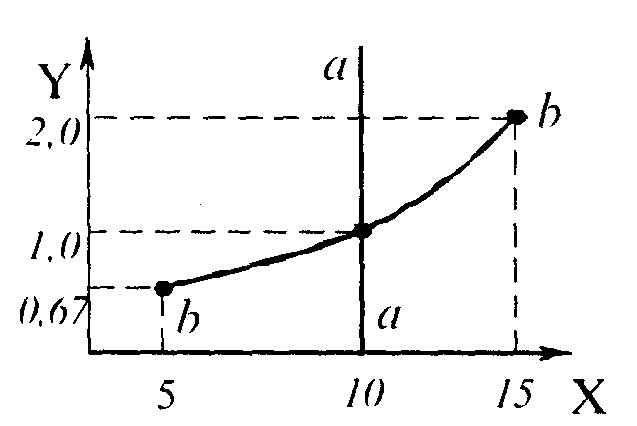
Снова обратите внимание па *графы 7* и 8. С точки зрения производства зат­раты труда на единицу *В* такие же, как и в первом варианте (15 ч : 15 *В -* 1 ч). Но е точки зрения потребления они равны только лишь 0,67 ч. Как видим, время труда, которое нужно затратить для объективно нормального удовлетворения потребности одного работника и продукте *В.* равно 10 ч ( 10 *В* х 1 ч= 10) ч).

Соотнесем это общественно необходимое время с реально произведенными пят­надцатью единицами В*: 10*ч / 15 В *-* 0.67 ч. Вывод: с точки зрения потребления в каждой единице В воплощен общественно-необходимый труд в размере 0.67 ч.

Сравните *графы 7* и 8 в варианте I и те же графы в варианте III. В первом варианте затраты труда в *графе 8* больше, чем в *графе 7.* В третьем наоборот. Значит, в третьем варианте экономическая система явно перенапрягла свои воз­можности по отношению к величине потребления.

Во втором варианте, представленном в таблице, работники оптимизировали пропорцию между производством и потреблением продукта *В.* Оптимизировали как с точки зрения субъективных ощущений, так и с точки зрения затрат труда. Они теперь знают не только, что и как им производить и потреблять, но и сколько.

Изобразим процесс оптимизации пропорции производства и потребления графически ( *рис. 5, 6).*



На *рис. 5* оптимизация пропорций между производством и потреблением представлена с точки зрения трудовой те­ории стоимости. На оси X отложены про­изведенные и потребленные количества продукта *В.* На оси *Y* затраты труда на единицу продукта *В,* необходимые с точки зрения потребления *(графа 8* таблицы). Линия *аа* линия потребления продукта *В.*

Она вертикальна, так как уровень потребности неизменен и равен 10 еди­ницам вдень. Линия bbлиния производства. Она колеблется от 5 до 15 еди­ниц в день, что соответствует вариантам таблицы. График резко расходится с таблицей в одном. По таблице затраты труда на единицу *В,* равные 0,67 ч, соот­ветствуют производству 15 единиц в день. Затраты же труда, равные двум часам на единицу, соответствуют дневному производству в 5 единиц *В.* На графике же вес наоборот. Но спрашивается, какой конкретно уровень затрат труда стиму­лировал работников произвести не 5, а 15 единиц В? Не 0,67 ч, а уровень затрат труда, сложившийся в варианте 1 2 ч на единицу, стимулировал работников произвести па следующий день 15 единиц *В.* Поэтому на графике приведены в соответствие *2* ч па единицу и 15 единиц дневного производства.

Если бы события развивались обратным ходом, от третьего варианта к пер­вому, то уровень затрат 0,67 ч на единицу стимулировал бы производство толь­ко 5 единиц в день, что и отражено па графике.

*Рис.6* отражает тот же процесс формирования пропорции между произ­водством и потреблением, но уже с точки зрения динамики предельной полез­ности.

Здесь на оси х вместо объективных трудовых оценок откладываются субъек­тивные значения предельной полезности. Теперь наложим *рис. 5.5* на *рис. 5.6.* Получилось, что объективные трудовые значения стоимости пусть грубо, но совпадают с субъективными значениями предельной полезности *(рис.* 5.7). Это показывает и частично доказывает про­стой факт: движение стоимости есть единый процесс, содержащий в себе объек­тивный и субъективный моменты. Поэтому и объективные затраты труда, и

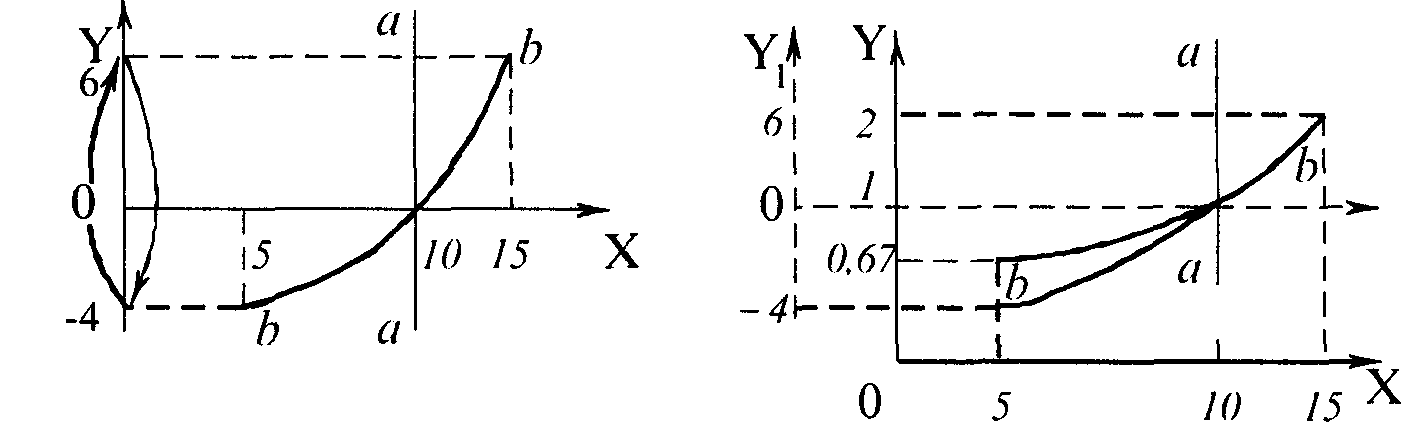


Рис. 6 Рис. 7

субъективная предельная полезность лишь формы проявления единого — про­цесса образования стоимости.

Традиционная трудовая теория стоимости слишком увлекалась производ­ством и не доучитывала потребления. В нашем анализе авторы пытались изба­виться от этой односторонности. Теперь значения затрат труда учитывают про­цесс потребления.

Трудовая теория стоимости не могла объяснить, каким образом люди учиты­вают объективные трудовые пропорции, складывающиеся у них «за спинами». Субъективные оценки, соответствующие изменению трудовых пропорций, из­бавляют ее и от этих проблем.

Со своей стороны, теория предельной полезности наоборот делала упор на потребление, совершенно забывая о производстве. В этом смысле трудовая тео­рия восполняет ее односторонность.

Теория предельной полезности не могла объяснить, почему субъективные оценки складываются именно так, а не иначе. Теперь мы можем утверждать, что изменения субъективных оценок имеют объективную основу в виде изменения затрат труда.

1. **Деньги — развитая форма товарных отношений. Функции денег**

Вся история развития экономики есть одновременно история развития товарно­го производства и товарного обращения, где связи производителей между собой осуществлялись через обмен одних товаров на другие. Способность товара об­мениваться на другой товар в определенном количественном соотношении обра­зует меновую стоимость. На ранних этапах обмен носил случайный характер и осуществлялся без помощи денег. Такой обмен (сейчас его называют «бартер») сопряжен с немалыми трудностями. Этому периоду соответствовала простая,

случайная форма обмена, при которой один товар выражал свою стоимость в противостоящем ему товаре.

Трудности подбора товаров при обмене, когда не совпадали запросы участ­ников сделки, приводили к окольным обменным операциям. Чтобы получить нужный товар, надо было найти товар, требуемый данному владельцу вещи. Складывались целые цепочки вспомогательных, окольных обменов. Все что затрудняло и осложняло процесс торговли через обмен товарами.

По мере развития общественного производства постепенно возникла необхо­димость выделения какого-либо одного товара, который бы удовлетворял мно­гих или всех в совершении обменных продаж. Появились примитивные, исход­ные формы денег. Они были различны у разных народов, в разных географических зонах. У земледельцев это было зерно: у пастушеских племен скот: у охотников меха: у народов, живущих по берегам рек и морей, цен­ные ракушки и г. д. К сожалению, эти товары не могли обладать всеобщностью по всей территории, что препятствовало их распространению.

Стихийный процесс обмена заставил общество сделать кардинальный шаг в эволюции обменных операций. Развитие товарных отношений привело к тому, что, в конечном счете, роль денег как посредника в обмене закрепилась за драгоценными металлами серебром и золотом. Это сложилось благодаря естественным свой­ствам этих металлов. Они обладали однородностью, делимостью, портативностью и сохранностью в течение неограниченно продолжительного времени. Единицей счета денег стал их вес, что выгодно отличало их от подсчета и хранения пшеницы, скота, меха и т. д.

Со временем на весовых слитках менялы стали ставить клеймо, удостоверяющее вес металлического слитка. Такой удостоверенный слиток золота или серебра полу­чил название монеты. У множества народов различных континентов Земли монеты стали узаконенным средством обращения и платежа. Постепенно закрепилась и их дисковая (округлая) форма как наиболее удобная для обращения, а вес металла в монете и его пробу стало определять государство определенным штемпелем. Так в ходе исторического развития сложилась система металлического денежного обра­щения.

Следовательно, исторически деньги имеют товарную природу, хотя и являются необычным, специфическим товаром, с которым постепенно срослась роль всеобще­го обменного средства.

Существуют различные типы денежного обращения. Тот или иной из них отражает не только степень развитости денежного обращения, но и уровень зрелости общества.

Наиболее полно сущность денег проявляется в их функциях. Представители ме­таллического направления теории денег, подчеркивая их товарную природу, выде­ляют функции денег как меры стоимости, сокровища и мировых денег.

Основоположники классической экономической теории А. Смит и Д. Рикардо считали, что главная функция денег средство обращения, а все другие частные случаи от функции средства обращения.

К. Маркс обосновал и развил теорию денег, исходя из трудового характера их стоимости. Определяя деньги как всеобщий эквивалент и всеобщее воплоще­ние абстрактного общественного труда, он выделяет пять функций денег, в которых проявляется их сущность: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство образования сокровищ, мировые деньги.

В современной экономической литературе деньгам присваиваются 3 выпол­няемых ими функции: средство обращения, мера стоимости, средство сбереже­ния (накопления).

С появлением денег товарное обращение в целом можно представить в виде модели/ *Т—Д--Т.* В этом процессе деньги играют роль посредника и выполняют функцию средства обращения. Благодаря их посредничеству в процессе обмена преодолеваются индивидуальные, временные и пространственные границы, ко­торые присущи обмену товара на товар.

Средством обращения могут быть только реальные деньги, но поскольку эту функцию они выполняют мимолетно, переходя из рук в руки, реальный денеж­ный материал в этой функции может быть заменен денежным знаком или симво­лом, для чего требуется лишь гарантия, что этот символ признается обществом как представитель определенного количества денежного материала. Так появи­лись неполноценные монеты, а потом и бумажные деньги.

Использование денег в качестве средства обращения снижает издержки обра­щения за счет уменьшения усилий и времени на совершение купли-продажи. Сни­жая издержки обращения, деньги способствовали развитию торговли, а значит, и расширению специализации производства, что, в свою очередь, приводило к росту производительности труда, а значит, и к повышению благосостояния общества.

Выполняя функцию меры стоимости, деньги соизмеряют стоимости товаров. Стоимость вещи, выраженная в деньгах, есть ее цена. Для установления цены товара наличные деньги не требуются, она определяется мысленно, или идеаль­но. Для сравнения цен различных товаров необходимо выражать их в одинако­вых единицах, т. е. свести к одному масштабу. Масштабом цен было принято называть весовое количество металла, принимаемое в данной стране за денеж­ную единицу и служащее для измерения цен всех товаров. В настоящее время в качестве масштаба цен используется просто законодательно закрепленная де­нежная единица, с помощью которой измеряют количество денег и цену това­ров. В этой функции деньги позволяют осуществлять как частное, так и государ­ственное экономическое планирование, количественно измерять и учитывать величины экономических запасов и потоков.

Когда использовались полноценные (золотые) деньги, они давали возмож­ность купить любой товар и поэтому стали воплощением общественного богат­ства. Стремление к богатству побуждало накапливать деньги, превращать их в со­кровища.

Эту функцию выполняли полноценные и реальные деньги. Денежные знаки не могут выполнять функцию образования сокровищ, а трансформируют ее в функцию средства сбережения. В качестве сбережения деньги выступают как особый актив, сохраняемый после продажи товара и обеспечивающий его вла­дельцу покупательную способность в будущем. Поскольку деньги наиболее лик­видное средство, они являются наиболее удобной формой хранения богатства (хотя в период нарастающей инфляции это связано с потерями).

Деньги, являясь средством обращения, позволяют соответствующим образом упорядочить экономическую деятельность общества.

1. **Эволюция денежных систем постиндустриального общества**

*Денежное обращение* — это система, отдельные элементы которой находятся в определенном единстве. К основным элементам денежной системы относятся:

• название денежной единицы и масштаб цен;

• виды денежных знаков, порядок их выпуска и характер обеспечения:

• организация безналичного платежного оборота;

• курс национальной валюты, порядок ее обмена на иностранную.

Регулирование денежной системы страны осуществляется финансово-кредит­ными органами, которые приводят в соответствие различные элементы системы.

Различают два основных типа металлических денежных систем: биметал­лизм и монометаллизм. При биметаллизме роль всеобщего эквивалента играют два металла: золото и серебро, при монометаллизме -- лишь один металл. Сис­тема биметаллизма была широко распространена в Европе в XVI—-XVIII вв. Однако природе денег как всеобщего эквивалента противоречит существование двух металлов в роли денег. И эта система с течением времени была заменена монометаллизмом.

Истории известны три вида монометаллизма: медный (Рим V—III вв. до н. э.), серебряный (Россия 1843—1852 гг.; Голландия, Индия в XIX в.), золотой (Англия с конца XVIII в., остальные страны с конца XIX в.).

Золотой металлизм существовал до первой мировой войны в форме золото-монетного стандарта, который характеризовался свободной чеканкой золотых монет, свободным разменом знаков стоимости на золотые монеты, свободным движением золота между странами.

После первой мировой войны возникли золотослитковый и золотодевизный стандарты. Страны, обладавшие крупными запасами золота (Англия, Фран­ция, Япония), ввели золотослитковый стандарт; страны, не имеющие значи­тельных запасов золота (Германия, Австрия, Дания), ввели золотодевизный стандарт.

При золотослитковом стандарте уже не существовало свободной чеканки зо­лотых монет, а размен бумажных денег на золото был ограничен стоимостью слитков.

При золотодевизном стандарте связь с золотом была еще более опосредован­ной; необходимо было предварительно накопить валюту стран с золотослитко­вым стандартом, а потом обменять ее на мировом рынке на золото.

Золотослитковый и золотодевизный стандарты являются системами без зо­лотого обращения.

В 1944 г. был образован Международный валютный фонд, который устано­вил стоимость тройской унции (31, 1035 г. золота в 35 американских долларов. Американский доллар и английский фунт стерлингов были закреплены в каче­стве резервных валют, поддерживающих официально объявленную стоимость золота. Если при золотом стандарте под обратимостью понималась возмож­ность обмена национальных денежных единиц на золото, то в новых условиях

обратимость стала пониматься как возможность обмена валюты на доллары. И вплоть до настоящего времени конвертируемость валют обеспечивается глав­ным образом через их размен на доллары США, хотя США и прекратили в 1971 г. размен доллара за золото даже для центральных банков.

*Современные кредитные деньги —* это долговые обязательства, которые в от­личие от действительных денег не являются элементами национального богат­ства. В XX в. происходит постепенная утрата ими черт товара особого рода: они не срастаются с потребительной стоимостью реального товара и, как пра­вило, существуют в форме бухгалтерской записи (чековые депозиты, кредитные карточки, электронные переводы денежных средств и т. д.).

*Современная структура денежной массы* постиндустриального общества включает набор показателей денежной массы в зависимости от степени ликвид­ности. Принцип построения такого набора показателей денежной массы осно­ван на том, что все блага можно ранжировать от абсолютно ликвидных (абсо­лютная ликвидность принимается за единицу) до абсолютно неликвидных (ликвидность которых равна нулю).

Присоединяя постепенно к наиболее ликвидным средствам менее ликвидные, получают соответствующие показатели (агрегаты): *М1,M2*,... *,Мn.*

Каждый последующий показатель включает в себя предыдущий плюс новый «блок» средств.

Показатель денежной массы *М1* включает в себя наличные деньги и банков­ские депозиты (вклады) до востребования коммерческих банков. M2, образуется путем добавления к M1; срочных и сберегательных депозитов коммерческих банков. *М3* состоит из *М2* и суммы вкладов взаимно-сберегательной системы и т. д. Большинство экономистов в исследованиях используют агрегат *М1*, так как он включает в себя активы, которые непосредственно применяются в каче­стве средства обращения.

Исходя из специфической природы денег (золотых, бумажных, кредитных) и тех функций, которые они выполняют, действуют строго определенные законы денежного обращения.

В условиях обращения золота, а также бумажных и кредитных денег при их сво­бодном обмене на золото количество денег, необходимое для обращения, опре­деляется следующей формулой:

*Д= ( ТЦ—К + П — ВП )/О,*

где *Д —* количество денег, необходимое для обращения;

*ТЦ —* сумма цен обращающихся товаров;

*К* — сумма цен товаров, проданных в кредит;

*П —* наступившие платежи;

*ВП* — взаимопогашающиеся платежи;

*О* — число оборотов одноименных денежных единиц. Излишне выпущенные в обращение деньги уходят в сокровища. При бумажно-денежном обращении денег следует выпускать в обращение столько, сколько они замещают золотых, иначе происходит переполнение каналов обращения бумажными деньгами, которые обесценятся.

Большинство экономистов Запада *пользуются уравнением обмена И. Фишера:*

M х V *= Рх Q,*

где M денежная масса;

V скорость обращения денег;

*Р* уровень товарных цен;

*Q* количество обращающихся товаров.

Это уравнение выражает количественные -зависимости между суммой товар­ных пен и обращающейся денежной массой. Контроль за денежной массой необ­ходим в целях воздействия па цены, производство, занятость.

1. **Экономические законы товарного производства. Виды цен и тарифов**

Каждый товар и каждая услуга в зависимости оттого, в какой форме они пред­ставлены на рынках, имеют свою пену, которая, превратившись в деньги, может стать той или иной разновидностью дохода. Однако в доход превращается не любая пена, а лишь та, которая отвечает существующему в каждый данный мо­мент рыночному равновесию спроса и предложения. Иными словами, товарное производство регулируется законом спроса и законом предложения. Обобщая и анализируя динамику состояния рынка, экономическая теория открыла законы, выражающие количественную взаимосвязь между пеной и спросом (закон спро­са), а также между ценой и предложением (закон предложения). Познав эти зако­ны, можно пытаться регулировать цены и доходы, что и наблюдается сейчас во многих государствах. Рассмотрим эти законы.

*Спрос э*то платежеспособная потребность, т. с. сумма денег, которую по­купатели могут и намерены заплатить за нужные им изделия. Покупатели вы­игрывают при снижении пен. Закон спроса выражает следующую функцио­нальную зависимость от цены:.Чем выше цена товара, тем меньше спрос на него и наоборот.

*Предложение* это совокупность товаров с определенными ценами, кото­рые готовы продать производители. Продавцы выигрывают при росте цен. За­кон предложения характеризует следующую функциональную зависимость предложения от цены: Сn=.F*(Ц).* Чем выше цена, тем в большей мере растет предложение товаров со стороны продавцов и наоборот.

*Спрос и предложение* две противоположные силы, которые вызывают подъем или падение цены. Равновесная рыночная цена эго цена, удовлетворя­ющая, точнее, примиряющая предложение со спросом, и наоборот.

Как отмечалось ранее, основу цен образует ценность товаров. Из сферы про­изводства продукты труда попадают в сферу обращения, где начинают действо­вать рыночные факторы. Они вызывают отклонения пены вверх или вниз. В свою очередь, цена воздействует на спрос и предложение товаров, а значит, на поведение покупателей и продавцов.

На цены, как пропорции обмена, сильное влияние оказывают методы их ус­тановления, называемые механизмом ценообразования.

В экономической науке сформировались два основных подхода к становле­нию цен: рыночный и затратный (производственный). Они различаются прежде всего факторами, воздействующими на формирование цены. При *рыночном спо­собе* определяющие факторы — конъюнктура рынка, спрос и предложение това­ра. При *затратном подходе* в основу установления цены кладутся производ­ственные затраты, прежде всего — трудовые, связанные с созданием товара.

В рыночном ценообразовании цена это форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена. *Во-первых,* здесь выражается непосред­ственная связь цены товара с ценностью, которой он обладает как объект по­требления. *Во-вторых,* цена товара проявляется только в условиях его обмена на деньги или другой товар.

Цены различаются по ряду признаков. В зависимости от масштаба торговых операций и вида продаваемого товара выделяют:

• *оптовые цепы,* по которым продукция реализуется крупными партиями в условиях так называемой оптовой торговли;

• *розничные цепы,* по которым товары продаются индивидуальным покупате­лям в относительно небольшом объеме;

• *тарифы (расценки) —* цены, по которым производится оплата услуг, напри­мер, за пользование телефоном, за электроэнергию, газ, воду; за стрижку в па­рикмахерской, за ремонт квартиры.

По степени свободы цены делятся на:

• *жестко фиксированные, твердые цены,* назначаемые органами ценообразо­вания. Изменение такой цены в какую-либо сторону производителем или про­давцом товара преследуется по закону;

• *регулируемые цены.* Их величина регулируется госорганами, но это воздей­ствие ограничено и чаще всего сводится к установлению верхнего предела цен на определенные группы товаров. Регулирование цен может также проводиться путем установления предельного уровня рентабельности. Это означает, что от­ношение прибыли к издержкам не должно превосходить заданного уровня, ска­жем, 50 %;

• *рыночные цены,* свободные от непосредственного ценового вмешательства государственных органов. Они формируются под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения. Рыночные цены должны складываться в процессе свободного торга межу покупателями и продавцами. Переход от фик­сированных государственных к свободным рыночным ценам называют *либера­лизацией цен.*

Наряду с описанными видами цен в экономической практике применяется ряд других характеристик цен.

В экономическом анализе, планировании и статистике, а также в исследова­тельских целях наряду с текущими используются *сопоставимые цены.* Их исполь­зование актуально, например, при изменении цен в процессе инфляции. Если, к примеру, в один период семья тратила на питание триста тысяч рублей, а затем стала тратить шестьсот тысяч при прежнем уровне потребления, значит, про­изошел двукратный рост цен на продовольствие.

Все виды цен, определяемые посредством расчетов, называют *расчетными.* Ряд цен на товары и услуги фиксируется в виде прейскурантов, т. е. указателей цен. Такие цены называются *прейскурантными.*

В ходе осуществления планово-управленческих работ используются *прогноз­ные* и *плановые цены.* В условиях централизованной экономики планировать цены трудно. Не случайно в советский период цены в России были плановыми только на бумаге. Регулировались они исключительно государственными орга­нами ценообразования.

В экономике рыночного типа также широко используются прогнозные цены — на их основе планируется деятельность фирм, разрабатываются проек­ты и программы, составляются государственные планы-прогнозы, именуемые индикативными планами.

*Договорные цены* — цены, величина которых определена предваряющим акт купли-продажи соглашением, документально зафиксированным контрактом между продавцами и покупателями. В ряде случаев в контракте фиксируется не абсолютная величина цены, а диапазон цен, верхний или нижний уровень либо их соотношение *с* государственными, рыночными, мировыми ценами. Оговари­вается также допустимость изменения закрепленных контрактом цен вследствие инфляции, возникновения особых обстоятельств, принятия новых законов.

Часто вид цены определяется типом рынка, на котором она складывается. Выделяются биржевые, аукционные, комиссионные цены. Различный уровень цен на однотипные товары в разных странах приводит к необходимости исполь­зования мировых цен. Онипредставляют либо реально действующие на миро­вом рынке цены на товары данной группы, либо средние значения цен на одни и те же товары, установившиеся в разных странах и регионах. Мировые цены ис­числяются в *свободно конвертируемых валютах.*

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рыночной экономике существуют своего рода "вечные проблемы", среди них - регулирование количества денег и уровня цен. Кто-то может удивиться: понятны сложности с ценами, но разве деньги (если не считать, где их достать) являются "проблемой"? Да, именно деньги - постоянная "головная" боль экономики: как обеспечить бумажным денежным зна­кам стабильную покупательную способность? Правильный ответ важен потому, что он открывает мощный инструмент косвенного регулирования рыночной экономики и обузда­ния инфляции.

Практически всю экономическую историю деньги были "товаром особого рода". Уникальная особенность денежно­го товара состояла в том, что он обладал общепризнанной и постоянной ценностью для всех участников рынка и потому мог выступать "товаром-посредником" в обмене всех других товаров.

В настоящее время во всех странах сложилась государ­ственно-организованная денежная система; ее главными элементами являются:

- установление основной денежной единицы /"рубль", "доллар", "франк" и т.п./;

- утвержденные государством виды денег как законные платежные средства (банкноты и монеты разного достоин­ства), которые в силу их законности обязательны для приема в качестве средств оплаты на территории данного, государства;

- эмиссионная система, т.е. законодательно утвержден­ный выпуск денежных знаков.

Особым элементом денежной системы является "финан­совый" сектор государственного аппарата (Министерство финансов, Центральный банк, налоговая инспекция, Гознак и Монетный двор).

Деньги - это прежде всего универсальный измеритель ("счетная единица") экономической ценности рыночных благ. Но деньги потому являются общепринятой счетной единицей, что они используются в качестве средства пла­тежа за любое реализуемое (продаваемое) благо. "Платежная" функция денег и порождает главную теоретическую и практическую проблему денег - проблему ликвидности.

Знание сути ликвидности помогает ответить на этот вопрос: в зависимости от того, какая степень ликвидности включается в характеристику средств платежа (обращения). Если признается только абсолютная ликвидность, то к средствам платежа будут отнесены лишь наличные деньги, если и высоколиквидные активы (например, краткосрочные государственные ценные бумаги) - то объем денежной массы значительно расширится.

Вопрос о том, как определить размер денежной массы, не праздный: если правы монетаристы, считающие, что величина этой массы имеет решающее макроэкономическое значение, то надо же определить, что подлежит регулиро­ванию. Ликвидный подход и лежит в основе так называ­емых "денежных агрегатов" - группировок ликвидных активов с целью подсчета их общей величины.

Даже далекие от экономической теории люди знают, что количество денег (или, выражаясь более точно, - "находя­щаяся в обращении денежная масса") - фактор, непосред­ственно влияющий на состояние дел в экономике, и поэтому это количество следует регулировать.

Для тех же, кто занимается экономикой, наибольшуюсложность как раз и представляет, что же понимать под "количеством денег".

Только предсказуемый прирост денег гарантирует предсказуемую долю денежного запаса в но­минальном национальном продукте. Следовательно, обес­печивая стабильный прирост денежной массы, общество обеспечивает стабильное изменение денежного запаса, из­бегая тем самым опасности чрезмерного или недостаточно­го совокупного спроса.

**Список литературы.**

1. Мамедов О.Ю. Современная экономика. изд. Феникс – Ростов на Дону, 1995
2. Булатов А.С. Экономика: Учебник. М: изд. БЕК, 1997
3. Чепурин М.Н. Курс экономической теории. МГИМО – Киров, 1993
4. Камаев В.Д. Учебник по основам экономической теории.

М: МГТУ им.Баумана, 1994