

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНБАССКАЯ АГРАРНАЯ АКАДЕМИЯ»  
ФГБОУ ВО «ДОНАГРА»  
Кафедра экономики**



**КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ  
«Экономическая теория»**

для студентов направления подготовки  
35.03.04 Агрономия  
всех форм обучения

Макеевка, 2023 г.

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНБАССКАЯ АГРАРНАЯ АКАДЕМИЯ»  
ФГБОУ ВО «ДОНАГРА»  
Кафедра экономики**

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ  
«Экономическая теория»**

для студентов направления подготовки  
35.03.04 Агрономия  
всех форм обучения

Макеевка, 2023 г.

УДК 657

**Перькова, Е. А., Савранская Я.В.** Конспект лекций по учебной дисциплине «Экономическая теория» для студентов направлений подготовки 35.03.04 Агрономия всех форм обучения / Е. А. Перькова, Я.В.Савранская. – Макеевка: ДОНАГРА, 2023. – 130 с.

## Содержание

Тема 1. Возникновение и развитие экономической теории -----	5
Тема 2. Производство материальных благ и услуг. Продукт и характер труда -----	12
Тема 3. Экономическая система общества и законы ее развития -----	18
Тема 4. Отношения собственности -----	26
Тема 5. Формы организации общественного производства и их эволюция---	33
Тема 6. Деньги, их сущность и функции -----	44
Тема 7. Капитал: процесс производства и издержки-----	82
Тема 8. Кругооборот и оборот капитала-----	91
Тема 9. Наемный труд и заработная плата -----	53
Тема 10. Аграрные отношения. Особенности функционирования капитала в сельском хозяйстве -----	69
Тема 11. Предпринимательство в рыночной экономике. Предприятие как субъект экономических отношений -----	72
Тема 12. Рыночная экономика: сущность, структура, функции и типы -----	72
Тема 13. Конкуренция и монополия в рыночной экономике -----	61
Тема 14. Домохозяйство в системе экономических отношений-----	69
Тема 15. Государство как субъект экономических отношений-----	100
Тема 16. Общественный продукт в системе национальных счетов -----	100
Тема 17. Торговые отношения. Торговый капитал и торговая прибыль-----	103
Тема 18. Общественное воспроизводство и циклические колебания в экономике-----	127

## Раздел 1. Общая экономическая теория

### Тема 1. Возникновение и развитие экономической теории

Экономика - это особая сфера общественной жизни со своими законами, проблемами и противоречиями. В этой сфере формируется экономический потенциал общества, производятся различные блага для удовлетворения физиологических и духовных потребностей людей.

Великий английский экономист конца XIX и первой половины уходящего столетия Альфред Маршалл образно сравнил экономику с театром, где актерами являются сами зрители, а эффект спектакля зависит от сценария, режиссера-постановщика и игры актеров, то есть населения. Экономическая наука и призвана осмысливать, отражать этот сложный противоречивый процесс, находить пути к разумному использованию природных и человеческих ресурсов с наибольшей пользой для общества. В отличие от театра экономика есть то, что формирует потребность в самом театре.

Для многих поколений советских людей основным источником экономических знаний была политическая экономия, состоящая из двух разделов: капитализма и социализма. Случилось так, что экономическая теория была подменена традиционными догмами, схоластическими представлениями и декларативными положениями. Отвергались все достижения современной экономической мысли как несостоятельные, противоречащие марксизму-ленинизму.

Сегодня интерес образованных людей к экономической теории все более возрастает. Объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят во всем мире. П.Самуэльсон в известном всему миру учебнике "Экономикс" писал, что человек, систематически не изучавший экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся оценить музыкальное произведение.

Экономическая мысль в странах СНГ, как и хозяйственная практика, находятся в глубоком кризисе. Переход от марксизма-ленинизма к современной магистральной экономической теории дается с большим трудом.

В последние годы распространилось мнение о необходимости буквального копирования курсов, по которым экономическая теория изучается в ведущих университетах зарубежных стран. Нет никакого сомнения в большой ценности таких курсов и учебников по экономике. Но нельзя забывать главное: они построены на глубоком анализе реальных экономических систем и процессов, поведении людей, сформировавшемся на базе этих процессов. Копирование невозможно потому, что реальные экономические процессы, которые происходят в нашей экономике, мало что имеют общего с экономическим устройством развитых стран. На переходное время нам нужен "свой" курс "Основ экономической теории", который бы по возможности вобрал в себя все лучшее, что дала мировая экономическая наука, и который бы отражал реальные процессы, происходящие в нашей экономике.

Этот курс должен быть небольшим по объему. Все мы, подчеркивает американский профессор Пол Хейне ("Экономический образ мышления", пер. с англ. 1991 г.), кто учит студентов, грешим в том, что рассказываем гораздо больше, чем им хочется, или нужно знать.

Желательно, чтобы студенты овладели некоторым набором экономических концепций, которые помогли бы им мыслить более ясно и последовательно в широком диапазоне общественных проблем. Экономические принципы анализа позволяют нам улавливать смысл в окружающей нас разноголосице.

Экономика сложна, многолика и подвижна. Этим объясняется и подвижность науки, изучающей ее. В разных странах экономическая наука называется по-разному. В 1619 г. французский ученый А. Монкретьен впервые употребил термин "Политическая экономия" и с тех пор это название сохраняет право на свое существование. В учебных планах наших

учебных заведений экономическая наука именуется как политическая экономия (в ряде университетов на экономических факультетах) или как Основы экономической теории. Одни авторы отождествляют эти две науки, другие - разграничивают. Коренного различия между предметами исследования этих наук нет. И в том, и в другом случаях рассматривается деятельность людей по обеспечению себя жизненными благами.

"Экономическая теория, - говорил выдающийся английский экономист первой половины XX в. Дж. Кейнс, - не есть набор уже готовых рекомендаций, применяемых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления".

Согласимся, что далеко не всем нужны знания по экономике. Шахтер в забое, металлург у плавильной печи, астроном, изучающий солнечную активность, могут безболезненно обойтись без знания экономической теории в своем рабочем процессе. Человеческий мозг имеет ограниченную вместимость. Каждый стремится экономить свое ограниченное время и использовать его для накопления профессиональных знаний и отдыха.

В то же время мы должны признать, что с экономическими вопросами и проблемами соприкасаются практически все. Домохозяйка рассчитывает, как прожить на зарплату мужа, накормить и приодеть детей; шахтер озабочен недостаточным заработком и выдвигает свои требования шахтовладельцам или правительству; инженер пытается выяснить, нельзя ли где-то подработать дополнительно; бизнесмен озабочен спадом производства и повышением ставок за кредит и налогов; владелец акций в панике с падением их курса и т.д.

Управленцы предприятия любого уровня обязаны глубоко и систематически изучать рыночную конъюнктуру, проводить тщательный экономический анализ состояния дел на предприятии. Экономическая политика государства, если она не опирается на экономическую теорию, неизбежно заведет общество в тупик, к кризису, а в конечном счете - к социальному взрыву. Практическое значение науки состоит в накоплении знаний, знание ведет к предвидению, а предвидение - к действию.

Большинство взаимодействий в обществе направляется и координируется определенными правилами, правилами игры. В экономическом поведении обширную и важную часть правил образуют права собственности. Экономическая теория пытается объяснить социальные явления, механизм взаимодействия и позволяет предвидеть направленность в экономическом поведении людей.

Истоки экономической науки следует искать в учениях мыслителей древнего мира, прежде всего стран Дальнего Востока - колыбели мировой цивилизации. Первые попытки теоретически осмыслить экономическое устройство общества были сделаны в сочинениях Ксенофонта (430-335 г.г. до н.э.), Платона (428-348 г.г. до н.э.) и в меньшей степени в учении Аристотеля (384-322 г.г. до н.э.).

Ксенофонт - представитель богатой афинской аристократии - в своем трактате "Домострой" восхвалял достоинства земледелия и осуждал занятие ремеслами и торговлей. В историю экономических учений он вошел как ученый, который впервые дал анализ разделению труда, а говоря о ценности товара, рассматривал ценность как в смысле потребительской стоимости, так и в смысле меновой стоимости.

Натурально-хозяйственная концепция была характерна и для экономических взглядов Платона. В своем проекте о государственном устройстве он отвел государству функцию разрешения противоречия между многообразием потребностей людей и однообразием их способностей. По мнению Платона, частную собственность могли иметь лишь лица, не способные к политической деятельности, т.е. представители третьего сословия: земледельцы, ремесленники и торговцы. Философы, управляющие обществом, и стражи не должны иметь никакой собственности. Затрагивая вопросы товарного производства, Платон подошел к пониманию того, что в процессе обмена имеет место приведение к "соразмерности и единообразию" несоразмерных и разнообразных товаров.

Аристотель большой вклад в развитие экономической науки внес своим анализом форм стоимости, двойственности товара и развития форм торговли. Интересны его рассуждения о путях приобретения богатства и удовлетворения потребностей.

Экономическая мысль эпохи феодализма охватывает широкий круг проблем, начиная с обоснования законности владения феодальной землей, вечности деления общества на классы и кончая усилением внимания к проблемам товарно-денежных отношений. При этом, как правило, поддерживая развитие товарно-денежных отношений, кроме ростовщических, идеологи того времени стремились сохранить феодальный строй.

Политическая экономия как самостоятельная наука возникла значительно позже - в период зарождения капиталистического строя, формирования национального рынка. Она выражала интересы буржуазии как восходящего в ту пору класса. Тогда же и появился и сам термин "политическая экономия", родившийся в результате сочетания трех древнегреческих слов: "политейя" - общественное устройство, "ойкос" - дом, хозяйство и "номос" - закон.

Поскольку капиталистические отношения начали складываться прежде всего в сфере торговли, то первое, раннее течение экономической мысли в XV - XVII в.в. - меркантилизм (от итальянского "мерканте" - торговец, купец) - заключалось в познании закономерностей торговли. Согласно этой теории богатство общества выражается в накоплении денег, особенно золота и серебра, в результате торговли. Из всех видов деятельности приоритет отдавался труду, занятому в торговле, прежде всего международной, поскольку он способствовал накоплению богатства. Меркантилизм не являлся еще экономической наукой. Его основные положения - результат не теоретического анализа, а простого описания наблюдаемых явлений и отчасти их классификация.

По мере проникновения капитала в сферу производства изменялись и взгляды идеологов буржуазии. Родоначальником классической буржуазной политической экономии является Уильям Петти (1623-1687 г.г.). Его экономические воззрения формировались в условиях быстрого роста капиталистических отношений в Англии. Его перу принадлежит целый ряд работ: "Трактат о налогах и сборах", "Слово мудрым", "Политическая арифметика", "Разное о деньгах". Как и многие другие исследователи экономических процессов, У. Петти не был "чистым" экономистом. Он был моряком, врачом, и в своем исследовании развивал идею активного торгового баланса. "Богатство каждой страны, - утверждал У. Петти, - заключается главным образом в той доле, которую она имеет во внешней торговле,... а производство таких товаров и ведение такой торговли, которое способствует накоплению в стране золота, серебра, драгоценных камней и т.п. являются более выгодными, чем другие виды производства и торговли". ("Экономические и статистические работы". М., 1940, с. 156, 165). Отдавая дань меркантилизму, он заложил основы трудовой теории стоимости. Известную формулу Петти "труд - отец и активнейший принцип богатства, земля - его мать" можно считать одним из вариантов его учения об источнике стоимости.

Представителями классической буржуазной политической экономии во Франции в XVIII в. были Ф. Кенэ (1694-1774) и А.Тюрго (1727-1781). Они перенесли вопрос о происхождении общественного богатства из сферы обращения в сферу производства. При этом ограничивали последнюю только сельским хозяйством, считая, что богатство создается лишь в этой отрасли. Поэтому это направление в развитии экономической мысли получило название школы физиократов (термин образован от греческих слов "природа" и "власть").

Выдающийся английский экономист Адам Смит (1723-1790) вошел в историю как "Пророк свободной конкуренции". Величайшей его заслугой можно считать то, что в мире экономики он разглядел открытый Ньютоном в физическом подлунном мире естественный саморегулирующийся порядок. Основная идея в учении А. Смита - идея либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного

саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Главное произведение его жизни "Исследование о природе и причинах богатства народов" (1776) оказало громадное влияние на последующий век. Экономическая жизнь, по Смигу, подчинена объективным закономерностям, которые не зависят от воли и сознательных устремлений людей. Исходный пункт всего его исследования образует проблема разделения труда, которое связывает в единое общество "эгоистов-индивидов".

После исследования этой проблемы он переходит к изложению происхождения и употребления денег. Значительный вклад Смит внес в теорию стоимости, в учение о доходах, о производительном и непроизводительном труде, о капитале и воспроизводстве, об экономической политике государства.

Самым крупным экономистом эпохи промышленного переворота в Англии был Д. Рикардо (1772-1823). Он сформулировал серию экономических законов, которые вошли в сокровищницу политической экономии. Центральное место в учении Д. Рикардо занимают теории стоимости и денег, заработной платы и прибыли, земельной ренты, учение о капитале и воспроизводстве. П. Самуэльсон в своем учебнике по экономике оценивает Д. Рикардо как ключевую фигуру 19 века: "Он был одним из счастливчиков. Ученые классического, неоклассического и посткейнсианского направлений - все ведут свою родословную из его окружения. То же самое можно сказать и о марксистах-социалистах".

Подводя итоги классической школе, необходимо отметить, что основным объектом исследования здесь выступает производство как таковое, независимо от его отраслевых особенностей, а также распределение благ. Ее выдающиеся представители выдвинули и обосновали систему понятий и категорий, представляющих собой научное отражение многих экономических процессов.

Когда капиталистическое общество достигло достаточно высокой степени экономической зрелости и выявились его внутренние противоречия, когда на арену истории вышел рабочий класс, научное древо экономики раздвоилось. Одно направление через неоклассическую экономику и кейнсианство пришло к современной посткейнсианской магистральной экономике. Другое направление вышло из "Капитала" Маркса.

В противовес буржуазной политической экономии возникла пролетарская экономия, основы которой заложили идеологи рабочего класса - К. Маркс и Ф. Энгельс. Они осуществили переворот в экономической науке, создали учение о прибавочной стоимости, вскрывшее природу капиталистической эксплуатации. Был сделан глубоко научный анализ капиталистического строя, приведший авторов к выводу о его исторической ограниченности и закономерной смене социалистическим строем. В последующих лекциях марксистская теория будет рассматриваться более подробно как звено в современной магистральной экономической теории.

Уяснить предмет науки - значит установить, что она постигает. Люди, начинающие изучать экономическую теорию, обычно требуют, чтобы им было дано краткое, желательно в одном предложении и сразу понятное определение этого предмета. Между тем, втиснуть в несколько строк точное описание любого предмета, которое четко отделило бы его от смежных дисциплин и дало бы представление начинающему о всех вопросах, охватываемых этим предметом, дело весьма нелегкое.

Греческое слово "экономика" в буквальном переводе означает "искусство ведения хозяйства". Но за две с половиной тысячи лет, прошедших с тех пор, как древнегреческий писатель и историк Ксенофонт дал это имя "новой" науке, содержание ее изменилось до неузнаваемости. Хозяйство теперь ведется и управляется не только в рамках семьи или города, но и пределах крупного региона, страны, всего мира.

Существует несколько определений предмета экономической теории, или как ее называли до недавнего времени, политической экономии:



- эта наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми; - эта наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, извлечении ими средств к существованию и использовании этих средств;

- эта общественная наука, которая изучает поведение людей и групп людей в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ;

эта наука о том, как человечество справляется со своими задачами в области потребления и производства;

- эта наука о богатстве;

- эта наука о законах, управляющих производством и обменом материальных благ на различных этапах развития общества (Энгельс);

- А. Маршалл сводит предмет науки к исследованию богатства, стимулов к действию человека и мотивов противодействия;

- эта наука, которая занимается общественными отношениями людей по производству, общественным строем производства и т.д.

Мир экономики очень сложен. В нем взаимодействуют миллионы людей, отраслей хозяйства, предприятий, цен на товары и услуги. Отсюда и пестрота в определении предмета науки.

Скорее ясно, чем не занимается эта наука:

- она не является экономикой домохозяйства;

- она не является наукой об управлении предприятиями и не раскрывает секретов как заработать миллионы;

- она не является технической наукой.

Тем не менее, экономическая теория близко соприкасается со всеми этими и другими проблемами. Она связана с такими учебными дисциплинами, как статистика, история, социология, политология, психология.

Современная буржуазная экономическая теория (будем пока называть ее так, не вкладывая в это название отрицательного смысла) больше внимания уделяет изучению явлений, описанию фактов: рынок, деньги, кредитные отношения, инфляция, безработица, прибыль, спрос и предложение. В какой связи они находятся между собой, каков допустимый уровень инфляции, безработицы, военных расходов и т.д. Эта наука имеет выраженную практическую направленность, и только от обобщения огромного количества фактов она движется к обоснованию тенденций и экономических законов. И, как говорится в учебнике Самуэльсона, через одно-два десятилетия новые факты опрокидывают старые теории и наука получает импульс для дальнейшего развития. Отсюда на смену одним теориям приходили другие: теория народного, демократического капитализма; индустриального, постиндустриального общества; государство всеобщего благоденствия; теория конвергенции.

В последние годы наметился переход к изучению общечеловеческих ценностей, вытекающих из самого процесса естественной саморегуляции жизни, из общих законов взаимодействия живых организмов с окружающей материальной средой, с природой. Изменяется и наше представление о предмете экономической науки. Человек живет в мире ограниченных возможностей. Ограничены его физические и интеллектуальные способности, время, которое он может уделить тому или иному занятию, средства достижения цели. Ограниченность наличных ресурсов остается главным и весьма жестким условием, накладываемым объективной реальностью на размеры и возможности роста общественного и личного благосостояния. Ограниченность ресурсов заключается в принципиальной невозможности одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех людей. Перед обществом, как и перед отдельным человеком, всегда стоит задача выбора направлений и способов использования ограниченных ресурсов в различных конкурирующих целях. Методы решения этой задачи и составляют предмет экономической науки.

"Экономическая теория, - пишет П. Самуэльсон в своем учебнике "Экономика", - есть наука о том, какие из редких производительных ресурсов люди и общество с течением времени, с помощью денег или без их участия, избирают для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем между различными людьми и группами общества" (1992 г., с.7).

Первая задача современной экономической науки состоит в том, чтобы описать, проанализировать и объяснить динамику экономических процессов, происходящих в производстве, при распределении произведенного продукта и его потреблении. Выводы экономической науки необходимы для установления экономического поведения общества. Сложность поведения людей и изменений в социальной жизни не позволяет надеяться на достижение той степени точности, какая присуща исследованиям в области естественных наук. В ходе экономического анализа не представляется возможным проводить контролируемые эксперименты. В выводах приходится многое упрощать, абстрагироваться от бесконечной массы деталей. То, что считается благоразумным для отдельного человека или фирмы, может быть подчас безрассудным для нации или государства. "Путь познания, подчеркивает В. И. Ленин, - идет от живого созерцания действительности к абстрактному мышлению и от него к практике".

Всякая наука вырабатывает и применяет свой инструментарий, конкретные способы и приемы познания действительности. Экономисту, как и астроному приходится довольствоваться главным образом "наблюдением". Но для получения достоверных выводов сначала надо научиться объективно оценивать то, что является предметом наблюдения. Явления и процессы должны изучаться в их всеобщей связи и взаимозависимости, в состоянии непрерывного развития и изменения. Здесь нельзя обойтись без статистики, без построения динамических рядов, таблиц, без применения системного подхода к анализу явлений. С переходом к рыночной экономике предварительно надо было обосновать и выдвинуть целый ряд гипотез, показывающих, как будут развиваться хозяйственные связи, изменяться цены, в каком направлении будет происходить социальная дифференциация населения, какие изменения произойдут в структуре производства, валовом продукте, его качестве. Не лишним было бы рассмотреть различные гипотезы развития межнациональных отношений и нравственности. метод познания - это не продукт субъективного взгляда, а правильное отражение в сознании людей объективного процесса развития данной реальности.

С конца XIX в. начинают формироваться новые подходы в экономической науке и в течение длительного времени ее различные направления так или иначе концентрировались вокруг двух основных проблем: трудовой теории стоимости и теории предельной полезности.

Неоклассическое направление возникло как реакция на экономическое учение К. Маркса. Оно господствовало до 30-х годов нынешнего столетия и воспевало эпоху свободного предпринимательства.

Главная проблема, которая находилась в центре внимания неоклассиков (Альфред Маршалл (1842-1924) Артур Пигу (1877-1959) и др.) - удовлетворение потребностей человека. Ключевая идея Маршалла состояла в перемещении усилий с теоретических споров о стоимости к изучению проблем взаимодействия спроса и предложения как сил, определяющих процессы, протекающие на рынке. По Маршаллу, по мере потребления новых единиц, частей, долей блага, темп нарастания полезности падает, добавочная полезность, приносимая каждой новой долей снижается.

Согласно выработанному неоклассиками подходу, цена товара определяется двумя факторами: предельной полезностью (со стороны покупателя) и издержками производства (со стороны продавца).

Принципы предельной полезности послужили основанием для разработки обширной концепции предельных величин. Великая депрессия 29-33 годов показала невозможность путем свободной конкуренции разрешать социально-экономические проблемы и

противоречия современного мира. Потребовалось серьезное вмешательство государства в ход экономической жизни.

На волне кризиса 30-х годов возникла теория эффективного спроса, которая предложила свои рецепты регулирования экономики и нашла применение на практике, стала составной частью экономической политики многих государств. Автором этой теории был английский экономист Джон Кейнс (1883-1946). Его идея состояла в том, чтобы применить методы активизации и стимулирования совокупного спроса (общей покупательной способности) и тем самым воздействовать на расширение производства и предложение товаров. Государство может воздействовать на инвестиции посредством регулирования уровня процента, либо осуществляя инвестиции в общественные работы. Инвестиции по Кейнсу играют решающую роль в расширении платежеспособного спроса, а спрос создает предложение. Он не верил в саморегулирующийся рыночный механизм и считал, что для обеспечения экономического равновесия необходимо вмешательство извне.

В 70-80 годах, когда чрезмерное вмешательство государства в экономику стало тормозить развитие общественного производства, снова становится актуальным неоклассическое учение и остается таковым по настоящее время. Оно представлено теориями монетаризма и неолиберализма.

Монетаризм - это теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы. Для 70-х годов стала характерной не безработица, как это имело место во времена великой депрессии, а инфляция при одновременном снижении производства (стагфляция). Началась переоценка ценностей. Был выдвинут лозунг "назад к Смиту", что означало отказ от методов активного государственного регулирования.

Положительный вклад монетаризма в экономическую теорию заключается в детальном исследовании механизма воздействия денежного мира на товарный мир. Управление экономикой представители этой теории сводят к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, к достижению сбалансированности государственного бюджета. Признанным авторитетом этого направления является американский экономист Милтон Фридман (р.1912 г.).

Неолиберализм - еще одно направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью. Его представители отстаивают приоритетное значение свободы субъектов экономической деятельности. Частное предпринимательство само способно вывести экономику из кризиса, обеспечить ее подъем и благосостояние населения. Государство должно обеспечивать условия для конкуренции и уйти от излишней регламентации рынка. Одним из основоположников и главным теоретиком неолиберализма считается Фридрих фон Хайек ("Пагубная самонадеянность" и "Дорога к рабству" М., 1992). В своих работах он отстаивает принцип максимальной свободы человека.

Институционально-социологическое направление (Гэлбрейт Д. и др.) рассматривает экономику как систему, где отношения между хозяйствующими объектами складываются под воздействием экономических и внешнеэкономических факторов, особенно технико-экономических. В этом направлении исключительное значение придается трансформации современного общества под воздействием научно-технического прогресса. Последний ведет к преодолению социальных противоречий и бесконфликтной эволюции общества от индустриального к пост и супериндустриальному (теория конвергенции).

Таковы в общем плане основные направления в современной экономической мысли. Правящие структуры и политические партии суверенных государств, возникших на развале СССР, пытаются вывести экономику государств из кризиса, придерживаясь того или иного направления.

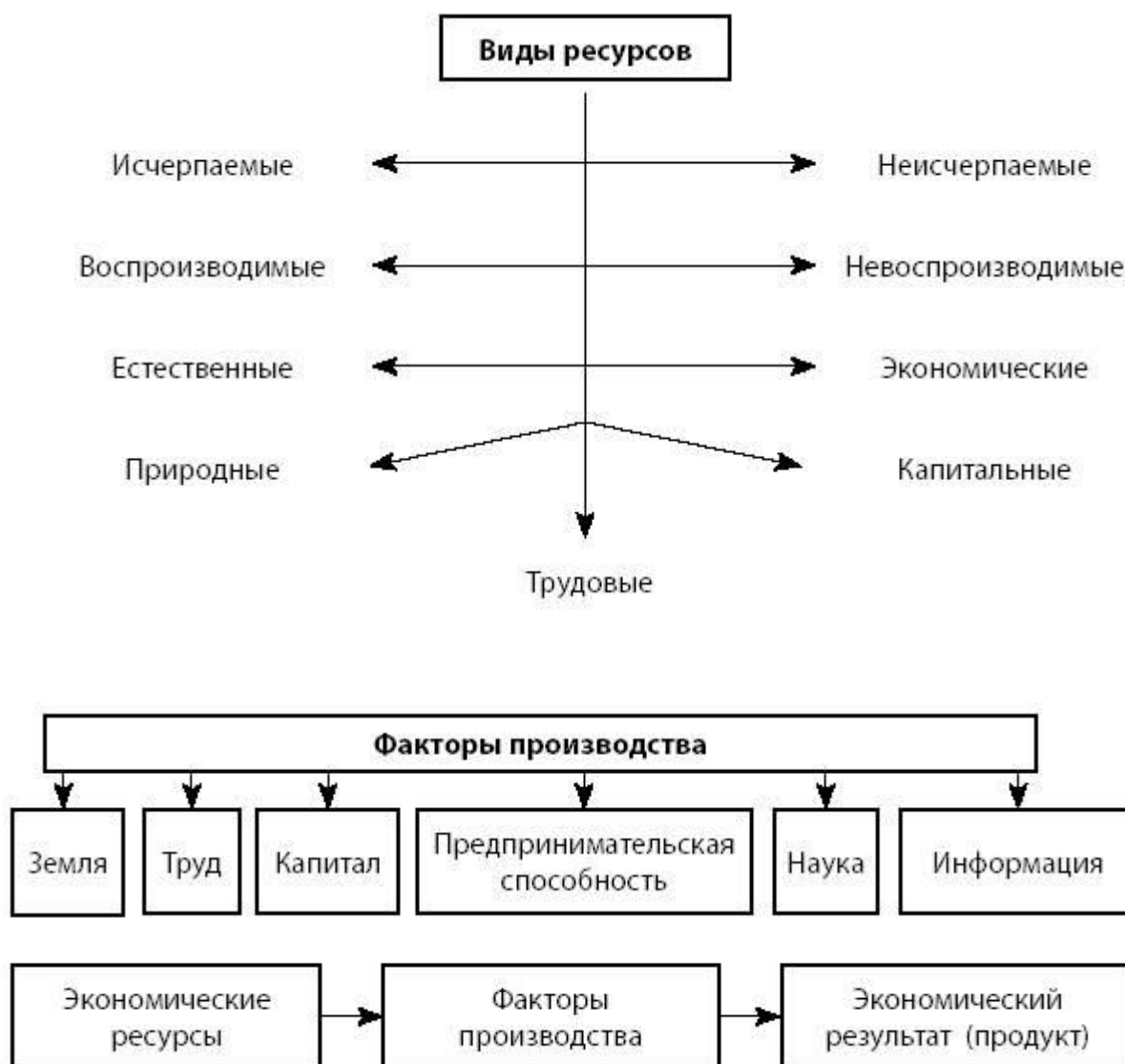
## Тема 2. Производство материальных благ и услуг. Продукт и характер труда

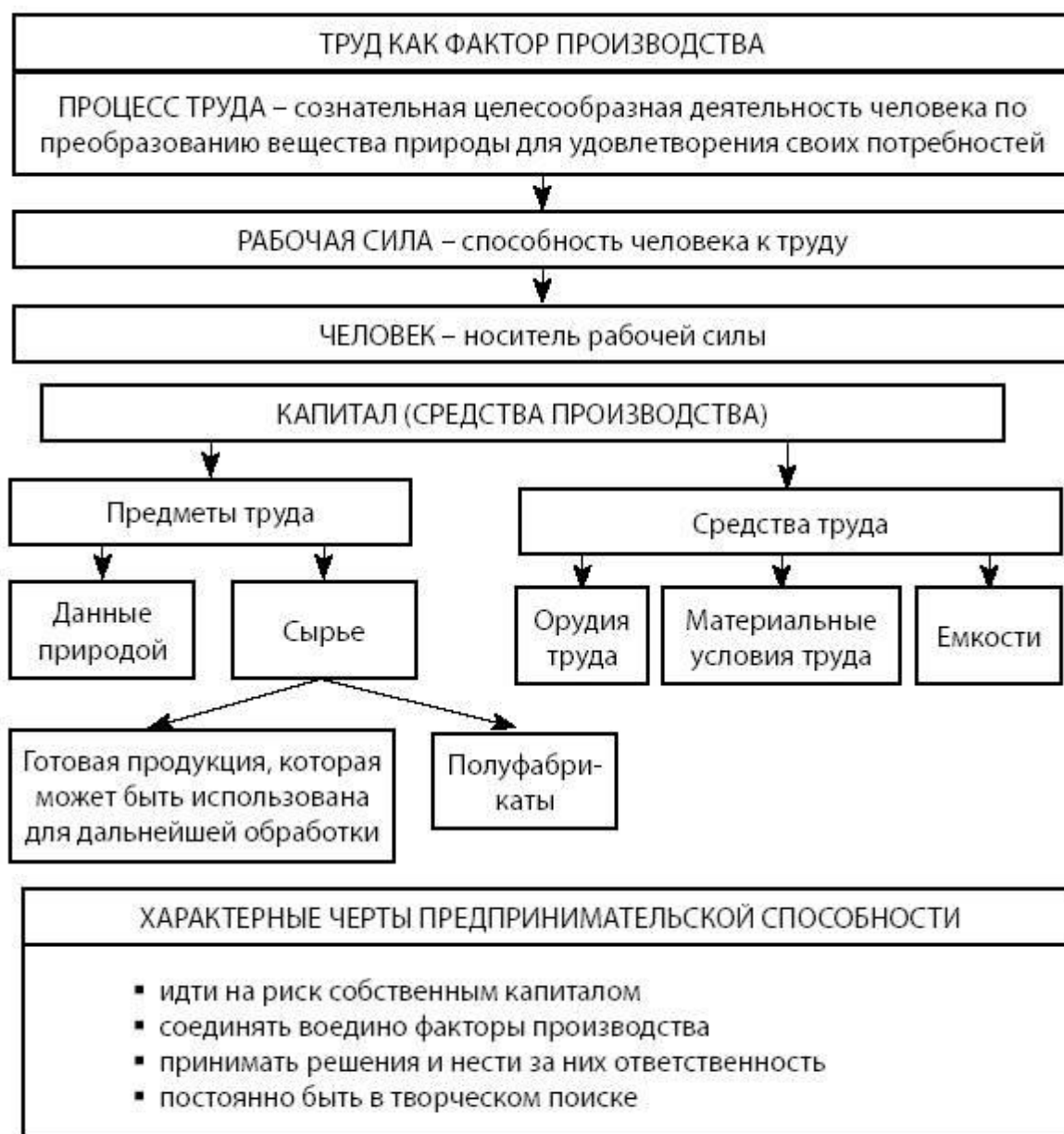
Для удовлетворения все возрастающих потребностей людей необходимо наличие определенных ресурсов. Ресурсы – это совокупность всех необходимых условий, используемых при создании благ; это возможности, которыми обладает и которые применяет общество в конечном счете для удовлетворения своих потребностей.

Ресурсы подразделяются на исчерпаемые и неисчерпаемые, воспроизводимые и невозпроизводимые. Среди ресурсов выделяют экономические, рассматриваемые с точки зрения ограниченности и редкости.

Различают природные ресурсы, т. е. данные природой (земля и ее недра, леса, воды); трудовые (люди с их навыками и способностями в трудоспособном возрасте); капитальные (средства производства – средства и предметы труда).

Ресурсы, вовлеченные в процесс производства, принимают форму факторов производства. Существует такие факторы производства, как труд, земля, капитал, предпринимательская способность. В последние годы добавились такие факторы, как наука и информация.





Процесс труда– сознательная целесообразная деятельность человека, направленная на преобразование вещества природы ради удовлетворения своих потребностей. Понятие «труд» тесно связано с такими понятиями, как «рабочая сила» и «человек». Рабочая сила – это способность человека к труду, совокупность физических и интеллектуальных способностей, реализуемых в процессе трудовой деятельности. Человек – носитель рабочей силы. Все эти три понятия характеризуют труд как фактор производства.

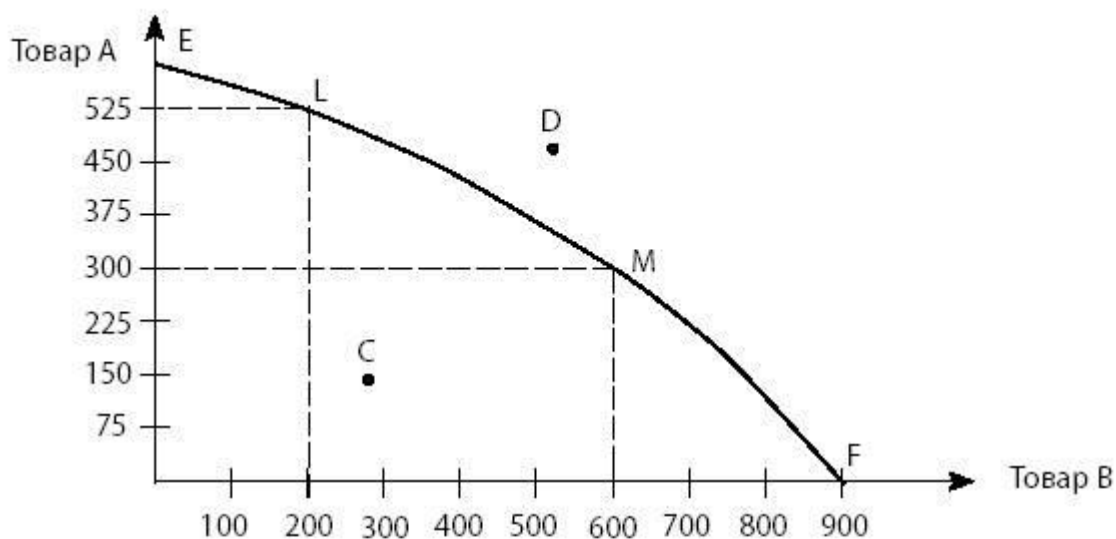
Капитал как фактор производства – это средства производства, используемые в процессе производства. Они включают предметы и средства труда. Средства труда– это вещь или комплекс вещей, чем или с помощью чего человек производит блага. Средства труда включают в себя орудия труда, то, чем человек непосредственно воздействует на предметы труда (машины, оборудование, инструменты). Второй элемент средств труда – материальные условия труда(здания, сооружения, дороги, мосты). Третий – емкости (цистерны, ящики, бочки), используемые для хранения сырья и готовой продукции.

Предметы труда– это то, на что направлен труд человека, или то, из чего производятся блага. Предметы труда включают в себя предметы труда, данные

природой(земля и полезные ископаемые), и сырье(предметы, подвергшиеся обработке человеком и предназначенные для дальнейшей переработки). Сырье, в свою очередь, делится на готовую продукцию(годную к конечному потреблению и предназначенную для дальнейшей переработки), и полуфабрикаты(предметы труда, для конечного потребления обязательно требующие доработки). К полуфабрикатам можно отнести макароны, пельмени, муку, к готовой продукции – молоко, хлеб, яблоки.

Предпринимательская способность– это способность человека заниматься предпринимательской деятельностью. Предпринимательская способность включает в себя такие характерные черты: идти на риск собственным капиталом; способность соединить воедино факторы производства; принимать решения и нести за них ответственность; всегда быть в творческом поиске.

Потребности общества безграничны, а ресурсы ограничены. Ограниченность ресурсов – проблема, с которой сталкиваются все субъекты хозяйствования – и бедные, и богатые, и отдельные люди, и предприятия, и страны. Однако эта проблема имеет относительный, а не абсолютный характер. Во-первых, в будущем количество ресурсов может измениться, а во-вторых, какова бы ни была величина ресурсов, их все равно не хватит, чтобы удовлетворить все неограниченные потребности человека. В условиях ограниченности ресурсов субъект всегда стоит перед проблемой выбора. Но, выбрав один вариант использования ресурса, субъект должен отказаться от других, альтернативных вариантов его использования. Альтернативная стоимость– это наиболее предпочтительный вариант использования ограниченного ресурса, от которого пришлось отказаться.



**КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ** – геометрическое место точек, показывающее множество вариантов максимального производства двух товаров при полном использовании всех ресурсов

**АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТОИМОСТЬ** – наиболее предпочтительный вариант использования ограниченного ресурса, от которого пришлось отказаться

Проблема выбора находит свое выражение в кривой производственных возможностей (КПВ) (схема 2.6). Кривая производственных возможностей– это геометрическое место точек (Е, L, М, F и др.), показывающее множество альтернативных вариантов максимального производства двух товаров при полном использовании всех ресурсов. Кривая имеет нисходящий вид, т. к. для увеличения производства одного

товара, при неизменных ресурсах, надо уменьшить производство другого товара. Кривая имеет выпуклый вид, т. к. ресурсы полностью не взаимозаменяемы. И при большем увеличении производства одного товара надо отказываться все от большего числа другого, т. е. альтернативная стоимость растет.

Точка D на графике показывает желательный, но недостижимый при данных ресурсах вариант производства двух товаров. Точка C характеризует вариант неполного использования ресурсов, когда существует хроническая недогрузка производственных мощностей, безработица.

Со временем, когда количество применяемых ресурсов изменится, кривая производственных возможностей может сместиться влево или вправо. Когда количество ресурсов в стране увеличивается (растет иммиграция, рождаемость, открываются новые залежи полезных ископаемых), кривая производственных возможностей сдвигается вправо, показывая увеличение производства товаров.

В случае сокращения численности применяемых ресурсов в результате войн, стихийных бедствий, эпидемий, истощенности залежей полезных ископаемых кривая производственных возможностей сдвигается влево, что свидетельствует о сокращении объемов производства.

Для того, чтобы существовать, человек должен постоянно удовлетворять свои потребности, для чего необходимы определенные ресурсы. Ресурсы ограничены, их всегда не хватает, чтобы удовлетворить неограниченные потребности людей. Поэтому человек всегда стоит перед проблемой выбора. Раскрытию этих вопросов посвящена данная тема.

Потребность – это нужда человека в чем-либо. Потребности следует отличать от желаний. Существуют классификации потребностей по различным признакам. По степени первоочередности удовлетворения потребности подразделяют на первичные (в продуктах питания, одежде, обуви, мебели) и вторичные (в образовании, медицинском обслуживании, туризме и т. д.). По форме потребности разделяются на материальные (одежда, обувь, жилище), духовные (книги, музыка), социальные (в уважении, в труде). По признаку насыщаемости потребности можно разделить на насыщаемые (в продуктах питания, предметах потребления длительного пользования) и ненасыщаемые (в туризме, спорте, саморазвитии). С точки зрения субъекта выделяют потребности индивидуальные (отдельного человека), коллективные (группы людей, предприятия) и общественные (потребности общества в целом в общественных товарах – музеях, парках, маяках). По направленности потребности подразделяют на личные (отдельных субъектов в предметах потребления) и производственные (потребности предприятий в средствах производства). Предметы потребления – это блага, которые используются физическими лицами для удовлетворения их личных потребностей (продукты питания, одежда, жилище, предметы потребления длительного пользования). Средства производства – это совокупность средств труда (машин, оборудования, с помощью которых происходит производство благ) и предметов труда (сырья, материалов, из которых производятся блага). Средства производства потребляют предприятия (фирмы) в процессе производства благ. По положению в иерархической системе потребности подразделяют на абсолютные, действительные, потенциальные, реальные, фактические. Абсолютные потребности (высший уровень) представляют собою идеальный, внутренний побудительный мотив к потреблению. Это общие потребности в одежде, еде, духовном развитии, пр. Они существуют на протяжении всей истории существования человечества.

Действительные потребности (второй уровень) имеют относительный характер и отображают объективную, то есть сознательно осмысленную, потребность человека в конкретных потребительских благах (предметах потребления и услугах), необходимых для расширенного воспроизводства рабочей силы и всестороннего развития личности. Они характеризуют общие потенциальные возможности общества. Реальные потребности (третий уровень) могут быть удовлетворены в каждый данный момент

имеющимися возможностями производства и социальными условиями. Платежеспособные потребности (четвертый уровень) — это те потребности, которые в рыночных условиях могут быть реально удовлетворены определенными объемами предложения товаров и услуг, и они обязательно обеспечены денежным покрытием. Фактические потребности (самый низкий, пятый уровень) определяются объемом средств существования, который практически может обеспечить физическое выживание человека.

Наиболее распространенной в экономической литературе является классификация потребностей по А. Маслоу.

<p><b>Потребность</b> – объективная нужда в чем-либо.  <b>Экономические потребности</b> – та часть потребностей человека и общества, для удовлетворения которых необходимо общественное производство</p>	
Критерий	Виды потребностей
Степень первоочередности удовлетворения	первичные вторичные
Форма	материальные духовные
Субъект	индивидуальные коллективные общественные
Направленность (сфера удовлетворения)	личные производственные
Положение в иерархической системе (по возможности реализации)	абсолютные действительные потенциальные реальные фактические





Самые низшие потребности – физиологические. Это базовые потребности. Потребности более высокого уровня – в безопасности. Эти два вида потребностей имеют все живые организмы. Потребности в социальных контактах, в уважении – более высокого уровня, они присущи только человеку. Потребность в саморазвитии является наивысшей.

Величина потребностей регулируется всеобщим экономическим законом возвышения потребностей. В соответствии с этим законом величина и структура потребностей определяется уровнем развития производительных сил.

Уровень развития производительных сил в свою очередь зависит от уровня развития человека (его образования, квалификации, культуры) и средств производства.

Величина потребностей также зависит от образования людей, уровня их доходов, окружения, возраста, пола и т. п.

### Тема 3. Экономическая система общества и законы ее развития

Как показывает история экономической науки, классификация экономических систем может производиться на основе различных критериев. В основе этой множественности лежит объективное многообразие свойств экономических систем. В современных курсах по экономической теории обычно выделяют рыночную, традиционную, административно-командную и смешанную экономику. Лучше всего изучена рыночная экономика, которая характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства. Именно поэтому я подробнее остановлюсь на рыночной системе.

Границами, отделяющими экономические системы друг от друга, являются промышленная и научно-техническая революции. Внутри каждой из этих систем возможна более подробная типология, что позволяет наметить пути для синтеза формационного и цивилизационного подходов.

Таким образом, поняв суть системы, можно понять многие закономерности хозяйственной жизни общества.

Целью этой работы является классификация и анализ экономических систем и моделей.

Работа состоит из введения, четырех основных параграфов, заключения и списка литературы.

Сущность, цели и свойства экономической системы

История жизни разных народов изобилует фактами о том, что их благосостояние зависит от многочисленных факторов. Естественно, благосостояние того или иного народа предопределено, прежде всего, теми природными богатствами, которыми располагает данная страна. Конечно, на уровень жизни влияет и численность населения той или иной страны. Но больше всего благосостояние зависит от той или иной экономической системы, которая утвердилась в данной стране.

Общая объективная обусловленность формирования экономической системы общества связана с взаимозависимостью людей. Известный римский философ Марк Аврелий сказал об этом так: «Если бы ты даже очень хотел, ты не сможешь отделить свою жизнь от общества... Мы все сотворены для взаимодействия, как его ноги, руки и глаза».

Что же такое экономическая система? В ответах на этот вопрос в экономической теории есть четыре основных подхода.<sup>1</sup>

При первом из них, называемом «технологическим», под экономической системой понимается совокупность всех технологических связанных отраслей хозяйства и предприятий, объединённых определёнными целями.

При втором – «базисном» подходе экономическая система - это совокупность общественных способов и процессов присвоения благ на основе определённой собственности.

Третий подход проявляется тогда, когда экономическая система понимается как тот или иной способ производства, т. е. исторически сложившийся способ добывания материальных благ на основе определённых производительных сил и соответствующих производственных отношений.

Четвёртый подход в отличие от других более системный, более комплексный и всесторонний. Согласно ему, экономическая система это основа, которая под взаимодействием своих движущих сил и механизмов координации обеспечивает материальную жизнеспособность и развития общества и его субъектов.

Главной функцией экономической системы, не зависящей от её конкретных характеристик и особенностей, - создание и развитие материальных условий для обеспечения жизнеспособности общества и его субъектов.

Из главной функции логично вытекают основные цели функционирования экономических систем. Если отвлечься от конкретной специфики, то их можно назвать общими целями:

- Создание материальных благ, обеспечивающих жизнедеятельности общества.
- Повышения уровня жизни деятельности людей.
- Обеспечение более полной занятости населения.
- Обеспечения экономической эффективности деятельности.
- Обеспечение экономического и социального прогресса.

Разные экономические системы, а тем более в разные эпохи функционируют в разных условиях. Тем не менее, выделяются два условия, общие для любых экономических систем:

- Неограниченность потребностей;
- Совокупность производительных сил и экономических отношений;
- Ограниченность ресурсов, имеющихся для удовлетворения потребностей;

Всем экономическим системам свойственны определённые характеристики. Это свойства экономические системы, не обладая которыми они не могут быть таковыми, функционировать и развиваться.

Первым таким свойством назовём целостность экономической системы. Целостность означает, что по отношению к окружающей среде данное образование (экономическая система) выступает единство.

Ещё этим свойством тесно связано другое свойство – целесообразность системы, означающее её направленность к определённой цели, а не слепую хаотичность.

Ещё одно важное свойство – интегративность системы. Оно выражает ту её особенность, которая состоит в объединяющей связи между всеми составляющими системы или её компонентами. Эта особая связь и обеспечивает самостоятельность и обособленность данной системы, выделение её среди других.<sup>2</sup>

Следующее свойство экономической системы – самовоспроизведение, что отражает способность системы самосохраняться и самовозобновляться.

Наконец, свойством экономических систем следует назвать их способность к развитию. Это значит, что система не просто самовозобновляется, но способна изменяться и, накапливая изменения, развиваться, прогрессировать, воспроизводить себя на более высоком уровне.

Все названные выше свойства – целостность, интегративность, целесообразность, самовоспроизведение, самовоспроизведение и способность к развитию – общие свойства экономических систем, присущие любой из них.

Основными свойствами (признаками) экономической системы являются целостность ее различных элементов, характер координации хозяйственной деятельности субъектов и социальная направленность общественного производства.

Целостность означает совместимость различных сторон системы, их взаимодополняемость, а следовательно, устойчивость связей и взаимосвязей между ними, другими словами, наличие закономерностей функционирования, присущих данной системе.

Характер координации хозяйственной деятельности указывает на то, каким образом субъекты получают необходимую информацию о том, что, как, сколько и для кого производить, каков характер взаимосвязи между производителями и потребителями благ, с помощью чего достигается увязка индивидуальных и общественных интересов.

Социальная направленность производства в решающей степени зависит от того, насколько равномерно распределена в обществе экономическая власть, каков диапазон имущественной дифференциации членов общества и социальных групп, что выступает в качестве непосредственного движущего мотива экономического роста.

Совокупность названных признаков обеспечивает самовоспроизводящий характер экономической системы, т. е. ее способность самостоятельно поддерживать и расширять

свою жизнедеятельность. По мере исторического развития человечества самовоспроизводящиеся системы охватывали все более крупные общности людей: племена, общины, нации, региональные совокупности населения. Сейчас человечество вступает в такой этап своего развития, когда воспроизводство всех необходимых элементов для выживания и развития жизнедеятельности людей возможно лишь в глобальном масштабе. Международное разделение труда и его роль в определении эффективности национальной экономики достигли такого уровня, что решающим фактором мирового сообщества нужно считать не совокупность наций или региональных групп населения, а совокупность одновременно разделенных и интегрированных видов человеческой деятельности. Недаром в энциклопедическом словаре понятие «общество» определено как «совокупность исторически сложившихся форм совместной деятельности людей».

Само понятие «система» означает сложную и взаимосвязанную совокупность каких-то элементов. А поскольку элементы экономической системы сами являются сложными, их называют подсистемами.

Чтобы жить, нужно производить, а для производства нужны определенные силы. Производительные силы и есть одна из основных подсистем экономической системы. Производственные силы - это совокупность личностных и вещественных факторов, используемых для производства материальных условий жизни общества.

В состав производительных сил входят:

- работники, люди с присущими им способностями и квалификацией;
- средства производства, включающие предметы труда и средства труда;
- наука и все знания, которые воплощаются в технике, технологии и организации

производства;

Уровень производительных сил складывается многократно. Он зависит и от квалификационного, культурного и технического уровня подготовки работников, и от степени совершенства техники и технологии производства, и от достижения науки и масштабов их практического использования.<sup>3</sup>

Экономическая система не существует вне человеческого общества, поэтому в ней действует множество субъектов. Все их можно объединить в три основные группы: предприятия (фирмы), домашние хозяйства, государство.

Предприятие – это то звено экономики, где осуществляется соединение рабочей силы со средствами производства и создаются на этой основе товары. Домашние хозяйства в экономической системе рассматриваются как производители и продавцы рабочей силы. Государство выполняет важнейшие функции по производству определённых товаров и услуг, а также сложные, регулирующие экономику функции.

Но главным и общим для всех этих групп объектом экономической системы является человек. Ради обеспечения жизнеспособности людей создаётся экономическая система, для этого она развивается. И более того, центральной действующей персоной экономической системы является сам человек. Какую бы группу субъектов экономической системы не рассматривали, везде главной фигурой является человек: и на предприятии, и в домашнем хозяйстве, и в государстве.

Вторая составляющая производительных сил – средства производства также прямо связана с человеком: он создаёт их, воспроизводит и совершенствует.

Третья составная часть производительных сил – наука и её результаты – без человека вообще не существует.

Из этого следует, что стержневым, центральным элементом экономической системы выступает человек. Человек занимает центральное место в структуре этой системы, он – её главное связующее звено, главный субъект.

Производя различные блага на основе тех или иных производительных сил, люди не могут не взаимодействовать между собой. Совокупность отношений между людьми по поводу рационального использования имеющихся ресурсов для эффективного

воспроизводства материальных условий жизни общества – это и есть экономическое отношения. Они – ещё одна подсистема экономической системы.

В структуре экономических отношений выделяются три составные части. Во-первых, это производные отношения – отношения между людьми по поводу производства и присвоения созданных ими благ.

Во-вторых, организационно – экономические отношения, которые представляют собой отношения, связывающие и организующие экономику в единое целое через управление.

В-третьих, технико-экономические отношения, под которыми понимаются отношения между людьми по поводу более рационального и эффективного использования имеющихся технико-технологических ресурсов.

Рассматривая общую структуру экономических отношений, следует подчеркнуть, что главным определяющим их элементом являются производственные отношения. Именно от их содержания, от их особенностей зависят все другие экономические отношения и, более того, зависит сама экономическая система. Такая роль производственных отношений требует более пристального изучения.

Производственные отношения, в свою очередь, имеют собственную структуру. Иначе говоря, они состоят из нескольких составляющих, из нескольких видов отношений.<sup>4</sup>

Первым из них следует назвать потребностные отношения, которые представляют собой отношения между людьми по поводу формирования, способов выражения и реализации их экономических потребностей. При этом к экономическим потребностям относят потребности в экономических благах, т. е. тех благах, которые создаются трудом людей в сфере экономики.

В структуре производственных отношений выделяются и трудовые отношения. В экономической теории под трудовыми отношениями понимаются отношения между людьми по поводу формирования рабочей силы и её использования в сфере трудовой деятельности.

Основными функциями, которые выполняются трудовыми отношениями и ради которых они формируются, являются следующие:

- создать и поддерживать благоприятные условия для подготовки, развития и оптимальной структуризации способностей человека к труду;
- обеспечивать условия для полной и рациональной занятости работника;
- обеспечивать условия эффективного использования рабочей силы;
- обеспечить условия оптимальной организации и эффективного управления трудовой занятостью;
- создавать условия для оценки оплаты труда;

Ещё одной, причём очень важной структурной частью производственных отношений, являются отношения присвоения, представляющие собой такие отношения между людьми, которые существуют по поводу способов включения полученных результатов производства в жизнедеятельность отдельных субъектов или групп.

Главной функцией отношения присвоения служить обеспечение условий для того, чтобы результаты процесса производства сделать своими и через включения их в среду своей принадлежности иметь возможность использовать по собственному усмотрению.

В состав экономической системы кроме рассмотренных выше подсистем производительных сил и экономических отношений входит подсистема движущих сил. Под движущими силами экономической системы понимается совокупность тех сил и факторов, которые, взаимодействуя, выступают возбудителями её составления и двигателями развития.

Основными элементами этой подсистемы теория рассматривает потребности, интересы и состязательность (соперничество).

В экономике всё начинается с человека, с его потребностей. Они – исходное начало экономики. Потребности можно определить как выражение насущных нужд организма, объективно важных для его сохранения и воспроизводства. Именно потребности, их возникновение, служат первым «толчком», побудителем к действию, к добыванию благ, способных их удовлетворить. Поэтому потребности – изначальное звено подсистемы движущих сил.

Дело в том, что потребность, как таковая, лишь отражает определённую нужду в чём-то (скажем, хочу есть – такова потребность). Но она не улавливает при этом объективные условия бытия, не выражает того пути, на котором можно её реализовать. А потребности и объективные условия часто находятся в противоречии.

Формой разрешения такого противоречия является интерес. Показывая пути, определяя направленность необходимых действий в данных объективных условиях, интерес и становится движущей силой человека. Он побуждает и направляет его активность, притом и мыслительную и деятельностную, и эмоциональную. Поэтому именно интерес следует рассматривать в качестве главной движущей силы субъекта. При этом под экономическим интересом активное отношение субъекта к освоению внешней среды, проявляющееся в виде такой объективной направленности его деятельности, которая при данных экономических условиях способна привести к удовлетворению возникшей потребности.

Поскольку эффектом, производимым интересом, является определённая энергия, приводящая людей в состояние активности, деятельностного и эмоционального возбуждения, интересы и становятся движущей силой развития экономической системы.

Наконец, третьей составляющей подсистемы движущих сил, назовём состязательность (соперничество). Активность людей повышается и в связи с тем, что их потребности часто совпадают, а интересы сталкиваются или расходятся. Возможности же их реализации и ресурсы ограничены. Здесь рождается и умножается состязательность на пути к объекту своего интереса. Здесь разворачивается, усиливая активность, соперничество за достижение тех благ, которые способны реализовать тот или иной интерес. Поэтому состязательность, соперничество – ещё одна движущая сила в рассматриваемой подсистеме.

Человеку довелось в своей истории познать достаточно много экономических систем. Это и даёт основание ставить вопрос об их классификации. Классификация в науке – всегда непростое дело. Её научная обоснованность во многом зависит от правильности выделения тех критериев, по которым осуществляется классификация.

Современная экономическая теория в качестве таких критериев называет следующие:

- господствующая форма хозяйствования;
- основные формы собственности;
- способ координации действий хозяйствующих субъектов;
- преобладающий способ распределения доходов;
- источник экономической информации;
- тип и границы государственного управления;
- степень включенности экономики в мировые хозяйственные отношения. На основе таких критериев в современной экономической литературе Запада чаще всего различаются три типа экономических систем:
- традиционная экономическая система;
- рыночная экономика;
- командная экономика;

Под традиционной экономической системой обычно понимается экономика основанная на традициях и обычаях, зафиксировавшаяся в экономическом сознании людей на основе опыта поколений.

Это, как правило, экономика натурального хозяйства, обслуживающего себя за счёт собственных ресурсов и сил.<sup>5</sup>

Рыночный тип экономики трактуется как такая экономическая система, при которой движение ресурсов производства и само производство осуществляются на основе рыночного механизма регулирования, опирающегося на колебания спроса, предложения и цен, а также на экономическую выгоду.

Командная экономика определяется как такой тип, при котором товарно-денежные отношения имеют формальный характер, а движение ресурсов производства и само производство определяются административным центром на основе системы его команд.

Преодолевая ограниченность данной классификации, современная экономическая мысль выделяет ещё один тип экономики - смешанная экономика, для которой характерным является наличие элементов разных типов и секторов экономических систем. Именно такой тип представляет собой ряд современных западноевропейских стран.

Каждый вид экономической системы, реализуясь в условиях национальной экономики, приобретает свои особенности, обусловленные историей страны, её традициями, природной и социальной спецификой. Так складываются и различаются модели экономики.

Из всех современных моделей выделим три:

- Американская модель экономики, которая основывается на свободном частном предпринимательстве и стремлении к личной выгоде и богатству. Характерна высокая производительность труда.

Малообеспеченным слоям населения адресуются частичные льготы и пособия.

- Японская модель опирается на приоритеты нации – высокое национальное самосознание, первичность национальных интересов и задач перед личными, трудовая дисциплина. Поэтому некоторое отставание уровня заработка от производительности труда способствует снижению себестоимости и наряду с высоким качеством расширяет коридор конкурентно способности японских товаров.

- Шведская модель характеризуется сильной социальной политикой по сокращению имущественного неравенства населения.

Здесь функцию производства выполняют в основном частные предприятия, а функцию обеспечения высокого уровня занятости и жизни – государство. Около половины своих расходов оно направляет в социальную сферу.

Процесс развития характерен как для природы, так и для экономических систем. Их развитие совершается по своим законам.

Такие законы называются экономическими. Экономические законы выражают наиболее существенные объективные и устойчивые связи, и тенденции развития экономических процессов и явлений. Поскольку, экономика – сложное системное образование, она характеризуется не одним, а многими экономическими законами. Как и сама экономика, её законы представляют собой взаимосвязанную систему.

Однако, как вся система экономических законов, так и их классификация по-разному трактуются разными направлениями экономических теорий. Так, марксистское направление придавало большое значение исторической доминанте в их классификации.

Здесь различаются всеобщие экономические законы, которые характерны для всех социально-экономических формаций; общие законы, имеющие место в нескольких формациях; специфические законы, свойственные для отдельной формации. Среди специфических выделяется особый – основной экономический закон.

В направлениях экономической науки Запада главное внимание уделяется законам, характерным для рыночной экономики и её механизма, т.е. законам, обеспечивающим эффективный рыночный обмен и получение прибыли.

Кроме законов в экономической теории выделяются и закономерности. Иногда их употребляют как равнозначные понятия. Но есть и другие представления.

Суть их состоит в следующем. Реальная экономическая действительность с её многообразием форм, связей и зависимостей нередко как бы «не вмещается» в рамки своих законов. Такое случается, когда какому-то закону отводится место единовластного «хозяина».

А поскольку закон не один, их достаточно много, то они не просто сосуществуют, но и взаимодействуют.

Взаимодействия перекрещивающихся законов образует «узел» взаимодействия. В отличие от действия одного закона такое «узловое» взаимодействие двух или нескольких законов и называют закономерностью. Поскольку в жизни отдельно взятый закон изолированно, как правило, не действует, то закономерности как бы ближе к живой действительности, к реальности.

В отличие от законов природы, экономические законы действуют через деятельность людей, а не сами по себе. Прямо связанное с деятельностью людей, которая в свою очередь, зависит от их интересов, целей, желаний, использование экономических законов оказывается в действительности вариативным, т.е. осуществляемым в разных вариантах. Оно в силу этого может быть более или менее успешным или вообще безуспешным. Поэтому такое важное значение имеет проблема использования этих законов в практике хозяйствования. Как игнорирование экономических законов, неучёт их, так и неверное их использование чревато экономическими потерями, а то и социально-экономической нестабильностью, кризисными явлениями.<sup>6</sup>

Кроме общеэкономических явлений следует внимательно изучать национальные особенности экономики, менталитет населения, вариативность развития. Всё это приводит к тому, что складываются различные виды и модели экономических систем, особенности которых необходимо учитывать при государственном управлении.

Управление экономикой и на уровне предприятия, и на уровне государства требует высокого уровня компетентности и профессионализма. Из этого логично вытекает вывод о значимости и ответственности экономической политики, научной обоснованности и практической выверенности её стратегии и тактики.

Экономические системы в реальной жизни развиваются и изменяются. Но для смены одной системы другой нужны определённые периоды времени. Их называют переходными периодами. А экономика такого периода рассматривается как переходная экономика.

#### Заключение

Центральная проблема любой современной экономики – это обеспечение экономического роста. Но без четких правил и их точного выполнения невозможно решить, ни одной проблемы. Если в казну не платят налогов, нельзя помочь социально незащищенным. Если все вокруг пронизано коррупцией, нельзя построить цивилизованный рынок. Если чиновник зависит от капитала, невозможен никакой экономический прогресс.

Особого внимания требует внедрение современных методов бухгалтерского учета и аудита. Необходимо заставить участников рынка раскрывать властям свои действительные расходы и доходы. В этой связи также целесообразно расширить возможности и компетенцию специального государственного органа в обеспечении соблюдения принятых стандартов отчетности, надзора за административными нарушениями и злоупотреблениями, в принятии мер по наказанию виновных. От его внимания не должны ускользать попытки искусственного раздувания издержек, создания излишних посреднических звеньев в процессе движения товаров и услуг на рынке.

Свойства хозяйственной системы как целого не тождественны простой сумме свойств, входящих в нее структурных элементов, появляются новые качества, новые свойства. Система всегда находится в развитии и обладает определенными свойствами: целостностью, упорядоченностью, стабильностью, изменчивостью, устойчивостью, подвижностью, противоречивостью.



Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, которые, возникая в тот или иной исторический период, не оставались неизменными, а постоянно развивались.

#### Тема 4. Отношения собственности

Там, где есть экономическая деятельность, там всегда присутствует проблема собственности. Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений и сопровождают человека с момента его рождения до ухода в иной мир. Везде и всюду мы постоянно наталкиваемся на один общий коренной вопрос: кому принадлежит экономическая власть, кто присваивает материальные условия существования людей, является хозяином земли, фабрики, духовного богатства? Суды перегружены разбором отношений между супругами по разделу имущества, сосед судится с соседом из-за клочка земли, отец с сыном и брат с братом по поводу наследства. Социальная сущность этих отношений и есть выражение присущих данному обществу экономических отношений собственности. Сегодня все мы готовы судиться с государством, которое присвоило и растратило наши трудовые сбережения, не выплачивает нам заработанные деньги, пенсии. В этом плане цивилизация не далеко ушла от мира животных, где каждый защищает среду своего обитания, претендует на тот или иной "кусочек" или территорию.

Рассмотрение системы отношений собственности позволяет ответить на вопрос, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность. Если приоритет отдается индивидуальному интересу, то можно говорить о системе отношений индивидуального частного отношения. Если присвоение осуществляется в интересах какого-либо коллектива, то речь идет о коллективной собственности. Присвоение может вестись определенной социальной группой людей. Здесь на лицо уже классовый интерес.

Характерной чертой марксистской трактовки собственности и было подчеркивание экономического содержания над ее юридической формой. Западные экономисты и юристы чаще видят в собственности отношения человека к вещи. В Римском праве собственность рассматривалась как право владения, пользования и распоряжения имуществом без проведения разграничения собственности на предметы личного потребления и на средства производства. И это естественно, экономическая деятельность в широком понимании этого процесса сформировалась значительно позже.

Собственность как экономическая категория есть отношение между людьми по поводу материальной основы хозяйственной деятельности, т.е. средств производства. В этом плане собственность тесно связана с экономической властью, с управлением производством, с повседневными отношениями между людьми. Поскольку конечной целью всякой хозяйственной деятельности является достижение определенного эффекта при производстве и реализации товаров и услуг, распорядителем этого эффекта и его владельцем является собственник материальных факторов производства, т.е. земли и капитала. Поэтому отношения собственности составляют основу социально-экономических отношений между людьми, определяют характер этих отношений, поведение людей. Экономические отношения собственности не только характеризуют социальную сторону экономической жизни, но и определяют формы ее организации. Мы говорим, что основу рыночной экономики составляет частная собственность. Но рыночная экономика возникает лишь при условии, когда участники экономической жизни общества признают друг в друге обособленных равноправных собственников. Это равенство реализуется через обмен, где каждый участник и собственник экономического блага взаимодействуют с другими на эквивалентно-возмездной основе и личной независимости. Наличие той или иной экономической формы присвоения не является случайным, а обуславливается уровнем развития материальной базы производства. В современных условиях бесконтрольное использование могучих средств труда (атомные электростанции, танкерный флот и т.д.) на уровне индивида или коллектива ставит под угрозу существование человека и всего живого на земле. Поэтому стало объективно необходимым создание механизмов, обеспечивающих сочетание частных интересов личности или коллектива с интересами общества как целого. Создание такого рода механизмов означает становление общественных форм присвоения национального

богатства. Экономические отношения собственности в современном обществе реализуются в правовых формах ими определяются отношения субъекта собственности к объекту собственности, правовые нормы включают в себя права собственника, его имущественную ответственность и защищают его права, - право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, в чем бы оно не заключалось. Законы не создают отношений собственности (они объективны), а всего лишь закрепляют отношения, которые фактически сложились в обществе. Владение - это фактическое обладание имуществом. Пользование означает процесс извлечения полезных свойств из имущества.

Распоряжение - это действия, связанные с отчуждением имущества от его владельца (продажа, дарение, обмен, наследование, аренда, залог и т.д.). В переходный период к рыночной экономике в России и на Украине широкое распространение получила практика передачи права управлять своей собственностью другому субъекту, после чего в рамках заключенного договора траста он не имеет формального права вмешиваться в действия своего доверенного лица (различные инвестиционные фонды, доверительные общества и т.д.).

За всю историю развития человеческого общества возникло несколько типов экономических организмов. Они развивались в определенной последовательности - в порядке перехода от простейших хозяйственных структур к все более сложным.

Изначальной и самой длительной была эпоха первобытно-общинного строя, которая завершилась 7-9 тысяч лет тому назад и из которой не вышли еще отдельные племена, проживающие в труднодоступных местах Азии, Африки и Латинской Америки. В этой эпохе выделяются два этапа: период собирания и присваивания дарованных природой жизненных средств и второй период, когда люди стали создавать полезные продукты своим трудом. Человек в то время находился в полной зависимости от окружающей природной среды. Примитивность орудий труда исключала возможность борьбы за выживание в одиночку. Естественной была совместная деятельность, а единственно возможной и необходимой коллективная собственность. Совместно присваивались и охранялись занятый общиной участок земли, орудия коллективного труда, общее жилище. Плоды совместного труда присваивал весь родовой коллектив. Минимум результатов диктовал уравнилельное распределение. Совершенствование орудий труда и форм ведения хозяйства расширяли потребности первобытных людей и вносили изменения в экономический организм общины. Появление лука и стрел создало возможность добыть зверя в одиночку и положило начало распаду уравнилельных форм распределения. С развитием земледелия и скотоводства общины специализируются на производстве определенных продуктов, происходит их экономическое обособление, возникает межобщинный обмен продуктами труда. Внутри общины стал развиваться новый тип хозяйства, начинается индивидуальное (семейное) присвоение, а сама родовая организация постепенно превращается в общину. В большинстве стран Азии, Африки и Латинской Америки и сейчас община - составная часть их общественного устройства. Общинная собственность имела большое значение в жизни крестьянства и казачества в России. На рубеже IV и III тысяч. до н.э. возникло рабовладельческое общество. Его основу составляла частная собственность на землю и на раба. Она и предопределяла существо социально-экономических отношений этого общества. Захватнические войны обеспечивали массовый приток пленных, - дешевой рабочей силы для рабовладельческих латифундий. Со временем малопродуктивный труд рабов при повышении рыночных цен на них в результате ослабления военной мощи рабовладельческих государств, сделали невыгодным покупку и содержание рабов. Крупные земельные собственники стали дробить свои поместья на мелкие участки и отдавать их для обработки рабам и потерявшим свои земли свободным крестьянам. Подневольные крестьяне были вынуждены отдавать своим хозяевам значительную часть производимой продукции. Отношения собственности претерпели очередное изменение, совершился переход к феодальному экономическому устройству. Социально-экономические отношения

феодализма имели ряд крупных отличий и преимуществ по сравнению с рабством. Принадлежащая феодалам земля делилась на господскую и крестьянскую. Последняя во многих странах поступала в пользование сельских общин и затем дробилась на наделы, которые давались крестьянам для ведения хозяйства. Крестьяне и ремесленники имели личную собственность, переходящую по наследству. Она распространялась на сельскохозяйственные орудия, рабочий и продуктивный скот, птицу, жилой дом, хозяйственные постройки. Экономическая зависимость крепостного крестьянства от помещика реализовалась в форме барщины, оброка и денежной ренты. Постепенно отношения крепостного с феодалом превращались в договорные и оброчно-денежные. Зависимый работник все больше начинал походить на арендатора. Более прогрессивной по сравнению со всеми предшествующими системами является капиталистическая экономика. Здесь не только земля, но и все основные средства производства находятся в частной собственности у буржуазии. Капитализм кладет конец внеэкономическому принуждению к труду, личной зависимости работника от хозяина средств производства. Новая система основывается на свободном труде наемных работников и свободе предпринимательской деятельности. Стремление к получению большего дохода послужило и служит мощным стимулом развития и совершенствования производства. Частная капиталистическая собственность не исчерпала своих возможностей к обеспечению прогресса общества в целом. Капитализм в промышленной сфере начался с простой кооперации труда, когда под одной крышей, под началом одного хозяина-собственника объединяется много людей для выполнения однородной работы. На втором этапе на смену простой кооперации пришла более сложная форма организационно-экономических отношений - мануфактура. Эта форма хозяйственной деятельности основана на преимущественно ручных орудиях труда и разделении труда внутри мастерской. Она началась в Европе с середины XVI в. и продолжалась до последней трети XVIII в. Специализация труда, его раздробление при создании готового продукта на составные части развивало у рабочих мастерство, вело к росту производительности труда. Мануфактура подготовила необходимые предпосылки для перехода к машинной стадии производства. Переход к машинному производству (конец XVIII - середина XIX в.) подвел под капиталистическую экономику качественно новую техническую основу, что не могло не внести изменения в содержание и отношения собственности. Научно-технический прогресс усилил концентрацию производства, привел к рождению крупных заводов, фабрик. Единоличных капиталов для освоения новых производств стало не хватать. Вторая половина XIX в. ознаменовалась крупнейшими открытиями в науке и технике, быстрым развитием машинного производства. Происходят структурные изменения в капиталистической экономике, быстро развивается паровозостроение, железнодорожный, речной и морской транспорт, а к концу века - автомобилестроение, самолетостроение. Индивидуальным капиталам освоения новых капиталоемких отраслей хозяйства оказалось не под силу, получает ускоренное развитие коллективная, акционерная форма ведения хозяйства. Из концентрации производства рождаются монополии, которые сосредотачивают в своих руках производство и сбыт значительной части той или иной продукции, а, следовательно, и экономическую власть.

В нынешнем столетии формы капиталистической собственности неоднократно изменялись под воздействием непрерывного усиления общественного характера производства. В западных странах самой распространенной стала смешанная форма собственности, в которой могут принимать участие широкие слои населения. Дальнейшая более высокая ступень обобществления экономики привела к огосударствлению части национального хозяйства. В 80-е годы доля государства в национальном богатстве страны составила в США и Японии около 20%, в странах Западной Европы - 35-40%. В современных условиях наибольшая степень обобществления экономики в интернациональном масштабе вызвана тем, что образуется и развивается не только транснациональный капитал, но и экономическая интеграция капиталистических

государств. Таким образом, долговечность и сила частной собственности заключается в ее подвижности. Она изменяется в соответствии с новыми масштабами обобществления экономики, открывает простор развитию производительных сил и повышению эффективности хозяйственной деятельности. Сравнивая, каким капитализм был в далеком прошлом и каким он стал сейчас, мы замечаем, что эта система развивается путем самоотрицания ее исходных экономических устоев. Это естественно - исторический процесс. В его основе лежат внутренние объективные законы, которые реализуются через хозяйственную деятельность и определяют ее направленность.

Основой рыночной экономики, в том числе и регулируемой государством, выступает частная собственность в ее разнообразных типах и формах. Многообразие форм собственности отражает разную степень развития производительных сил и организационно-экономических отношений, неодинаковую меру обобществления производства в различных областях хозяйства. В индустриально развитых капиталистических странах наблюдается большое разнообразие типов и форм частной собственности: единоличная собственность фермеров; трудовая частная собственность (лавка, магазин, кафе, станция технического обслуживания, аптека и т.д.); индивидуальное частное предприятия с относительно небольшим числом работников, работающих по найму, акционерные общества и др. Такая смешанная экономика отличается от полностью монополизированной или огосударственной тем, что она лучше реагирует на многообразие изменения общественных потребностей и более полно отражает их. По признаку присвоения все многообразие форм собственности можно свести к трем группам: индивидуальная, коллективная и государственная.

Индивидуальная включает в себя личную собственность на предметы потребления и домашнего обихода, личное подсобное хозяйство, индивидуальную трудовую деятельность. В этом типе собственности все ее аспекты представлены в одном лице или семье. Коллективная представлена кооперативами, коллективными, арендными предприятиями, товариществами, акционерными предприятиями и др. Кооперативная форма собственности широко распространена в большинстве стран мира. Основной сферой деятельности кооперативов является переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции. На территории бывшего СССР коллективная собственность была представлена колхозами и потребительскими обществами на селе. Разновидностью коллективной собственности является и акционерная собственность. Государственная собственность бывает общегосударственной, региональной и муниципальной. По правовым признакам различают частную собственность (граждан и юридических лиц), государственную (опять-таки федеральную, субъектов федерации и муниципальную) и смешанную или совместную форму собственности. Объектами собственности являются товары, рабочая сила, земля, природные ресурсы, жилые дома, ценные бумаги, капитал в денежной или вещественной форме. В каждом государстве установилось свое соотношение между различными формами собственности, а в каждой отрасли хозяйства, в материальном производстве и в нематериальной сфере утвердилось преимущество тех или иных форм. Многообразием форм собственности определяется предпринимательская деятельность разных уровней. Предпринимательство - это инициатива физического или юридического лица, направленная на производство продукции, выполнение различных видов работ, оказание услуг и занятие торговлей с целью получения прибыли. Субъектами предпринимательской деятельности могут быть граждане, не ограниченные законом в правоспособности или дееспособности, а также юридические лица всех форм собственности. Предприниматель имеет право без ограничений и на собственный риск принимать решения и осуществлять самостоятельно любую деятельность, не противоречащую законодательству. Классификация предприятий по формам собственности: 1. Индивидуальное предприятие - собственность одного человека и труд только лично его. Индивидуальное предприятие регистрируется в общем порядке в органах власти и осуществляет свою деятельность на

общих основаниях. По отношению к ним применяется щадящее налогообложение. 2. Семейное предприятие - это собственность одной семьи и труд только членов этой семьи. По отношению к семейным предприятиям также применяется щадящее налогообложение.

3. Частные предприятия - это собственность отдельного гражданина, который имеет право нанимать рабочую силу, количество которой не ограничивается. Оно облагается налогом по полной схеме. Частное предприятие обязательно должно иметь устав, в котором оговариваются основные принципы работы этого предприятия. Устав предприятия не должен противоречить действующему законодательству. 4.

Коллективные предприятия - это предприятия, собственность которых принадлежит определенному числу людей, которые имеют право нанимать рабочую силу. К коллективным предприятиям относятся: - арендные предприятия - арендуется государственная собственность или собственность коллектива; - кооперативы - собственность определенного коллектива людей. При этом собственники обязаны принимать и активное и пассивное участие в работе предприятия; - хозяйственные общества - предприятия, существующие на основе устава и уставного фонда, который сформирован путем паевых взносов его участников. 5. Государственное предпринимательство.

Хозяйственными обществами законом признаются предприятия, учреждения, организации, созданные на началах договора юридическими лицами и гражданами путем объединения их имущества и предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Общества являются юридическими лицами и могут заниматься любой предпринимательской деятельностью, не противоречащей законодательству.

Учредителями и участниками общества могут быть предприятия, учреждения, организации, а также граждане. Причем, предприятия, учреждения и организации, ставшие участниками общества, не ликвидируются как юридические лица. К хозяйственным обществам относятся: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, полные общества.

Указанные правовые формы коллективных предприятий призваны регламентировать формы материальной ответственности за ведение предпринимательской деятельности.

1. Акционерное общества. Классическое акционерное общество (корпорация) представляет собой объединение вкладчиков капитала (акционеров), образуемое на основе устава и имеющие уставной фонд, разделенный на определенное количество акций равной номинальной стоимости, учредителями которого могут выступать и физические и юридические лица. Общество должно состоять не менее чем из двух участников, при этом максимальное их число не ограничено. Акционерные общества - это наиболее демократичная форма бизнеса, потому как купить акции и стать акционером (и тем самым собственником) предприятия, может при открытой подписи на акции любой человек. В мировой практике существует конечно, и закрытая подписка на акции, применяющаяся, как правило, в том случае, когда учредители акционерного общества обладают достаточными средствами, чтобы полностью сформировать уставной фонд предприятия.

В качестве основных особенностей акционерной формы предприятия можно назвать следующее: - акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами. имущество общества полностью обособлено от имущества отдельных акционеров. В случае несостоятельности общества акционеры несут лишь риск возможного обесценивания принадлежащих им акций; - акционерная форма предприятия позволяет объединить практически неограниченное число вкладчиков, в том числе и мелких, и сохранить при этом контроль крупных вкладчиков за деятельностью предприятия; - акционерное общество представляет собой наиболее устойчивую форму объединения капиталов, поскольку выбытие из него любого из вкладчиков не влечет за собой обязательного закрытия предприятия. Ограниченность риска заранее обусловленной суммой делает акционерное общество наиболее привлекательной формой вложения капиталов и, как следствие, дает возможность для централизации больших средств. Можно сказать, что выпуск акций - одно из наиболее значительных

достижений рыночной экономики. Это - способ мобилизации ресурсов, способ "распыления" риска и способ мгновенного перелива финансовых средств из одних отраслей в другие.

2. Общество с ограниченной ответственностью. Другой разновидностью коллективного бизнеса, предполагающей наличие ограниченной экономической ответственности, является общества с ограниченной ответственностью. Они представляют собой предприятия, имеющие уставной фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества могут быть и физические, и юридические лица, причем участники общества несут ответственность по его обязательствам только в пределах их вкладов. Многие в устройстве общества с ограниченной ответственностью напоминают акционерное общество, но есть и серьезные различия: - во-первых, такое общество - это предприятие непременно закрытого типа; - во-вторых, создание акционерного общества требует гораздо больших усилий, чем общества с ограниченной ответственностью.

3. Общество с дополнительной ответственностью. Участники такого общества, в отличие от общества с ограниченной ответственностью отвечают по его долгам своими взносами в уставной фонд, а при недостаточности этих сумм - дополнительной принадлежащих им имуществом в одинаковом для всех участников кратном размере к взносу каждого участника. Предельный размер ответственности предусматривается в учредительных документах.

4. Полное общество. Полным является такое общество, все участники которого занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом.

5. Доверительное общество - общество с дополнительной ответственностью, осуществляющее представительскую деятельность в соответствии с договором, заключенным с доверителями имущества относительно реализации их права собственности. Под имуществом доверителя понимаются денежные средства, ценные бумаги и документы, удостоверяющие право собственности доверителя. Доверительное общество осуществляет доверительные операции: - для граждан - хранение и представительские услуги для обслуживания имущества доверителей; - для юридических лиц - распоряжение имуществом, агентские услуги, ведение счетов для собственников, их ценные бумаги и управление голосующими акциями, переданными доверительному обществу путем участия в общих собраниях акционерного общества.

С конца 80-х годов в социалистических странах обозначился переход к коренному преобразованию присущих прежнему типу экономики отношений. Сложившуюся в СССР и в других социалистических странах экономическую систему отличал целый ряд устойчивых признаков от всех прежних и параллельно существующих в мире систем.

Во-первых, эта система развивалась на базе общественной собственности на средства производства и уже отсюда проистекали ее коренные отличия от капитализма. Во-вторых, экономическая жизнь была сориентирована на принципы работы "единой фабрики", и в управлении утвердился планово-директивный подход. Государство стремилось непосредственно управлять жизнедеятельностью трудовых коллективов, определяло их функциональную направленность, доводило до них перспективные и текущие планы по всем основным показателям. Регламентировалась также возможность увеличения личных трудовых доходов по месту основной деятельности, так и вне ее. Предприятие было фактически лишено способности в принятии решений по введению хозяйств. В-третьих, сформировалась система развитых социалистических гарантий за счет государства. огосударствление деформировало процесс присвоения. Подавляющая часть прибавочного продукта концентрировалась в руках государства с последующим его перераспределением вне хозрасчетных интересов основных звеньев экономики. Привычным стало своеобразное иждивенчество, при котором за счет высокорентабельных производств обеспечивалась жизнедеятельность плохо работающих коллективов.

Экономическая система, основанная на общественной собственности позволяла концентрировать материальные и людские ресурсы общества на важнейших направлениях

и обеспечивать мощные прорывы на решающих участках хозяйственной деятельности. Однако исторически эта система была обречена на поражение. Нормальное функционирование усложняющегося хозяйства пришло в противоречие с централизованным директивным управлением. СССР оказался не в состоянии в полной мере освоить достижения научно-технической революции во второй ее части и экономика страны вступила в стадию угасания. Возникла необходимость в изменении отношений собственности как основы всей системы экономических отношений. Возрождение различных форм частной собственности путем разгосударствления предприятий началось с конца 80-х годов. Сложный хозяйственный комплекс с установившимися связями был рывком брошен в рыночную стихию. В рынок страна вступила не будучи подготовленной ни в экономическом ни в социальном плане. Рыночная система предполагает: - многообразие форм собственности; - личную инициативу и свободу предпринимательства; - развитую конкуренцию; - наличие законодательной базы, адекватной рыночной экономике; - наличие развитых рынков основных факторов производства или предпосылок для них; - наличие кадров предпринимателей и опыта взаимодействия государственных структур с риском; - наличие экономических и законодательных преград на путях стремления монополий к безраздельному господству.

Ничего этого в стране не было. результат оказался неизбежным: глубокий экономический, финансовый кризис; политическая нестабильность; повальное обнищание населения, криминализация всего общества. Мировая практика не знала примера перехода к рыночной экономике без опоры на частную собственность и частное предпринимательство.

Приватизация это переход государственной собственности в руки отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц, или возникновение на базе государственных предприятий различных смешанных форм собственности. После приватизации субъектами собственности становятся частное лицо, работник приватизируемого предприятия, трудовой коллектив, акционерные общества, холдинги и т.д. Объектами приватизации могут быть предприятия торговли и сферы услуг, жилищный фонд, жилищное строительство, мелкие, средние и крупные предприятия промышленности и сельского хозяйства. Мировая практика накопила определенный опыт приватизации. В странах, где процесс национализации принимал относительно широкие масштабы (Великобритания, Франция), приватизация проходила, например в Великобритании, путем: распродажи и безвозмездного распределения акций; подряда на оказание услуг; продажи государственного жилья квартиросъемщикам; отказ от государственной монополии в целях развития конкуренции. Процесс этот длительный. В Западной Европе он продолжался 10-15 лет. Проведению приватизации предшествовала большая кропотливая работа. Определяются основные направления: бесплатная передача собственности, выкуп предприятий на льготных условиях, продажа акций, сдача предприятий в аренду, продажа мелких предприятий с аукциона и т.д. Цели приватизации связаны с повышением эффективности хозяйственной деятельности через развитие рынка и формирование слоя частных собственников-предпринимателей, стимулирование предпринимателей на повышение эффективности работы предприятий, расширение индивидуальных свобод и создание конкурентной среды, привлечение иностранных инвестиций, содействие демократизации экономики. Приватизация направлена на социальную защиту населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации. Процесс приватизации в России начался раньше, чем сформировалась сама концепция приватизации, и понятие частной собственности официально признано. В результате происходила своеобразная приватизация государственных финансовых ресурсов, а по-существу разграбление государственной собственности. Смена собственников не привела к эффективному хозяйствованию. В экономике утвердилось господство естественных монополий, экономический и финансовый кризис углубился.



## **Тема 5. Формы организации общественного производства и их эволюция**

Все многообразие определений предмета экономической теории можно свести к единому началу: в центре ее изучения лежит хозяйственная деятельность людей, которая развивается по общим законам взаимодействия человека с природой. Это очень сложный и запутанный комплекс разнообразных явлений и процессов. В индустриально развитых странах ныне выделяется около 500 крупных отраслей и блоков хозяйства, где вырабатываются десятки миллионов товаров и услуг для удовлетворения производственных и личных потребностей людей. Каждый из экономических блоков в свою очередь имеет сложную структуру. При этом хозяйственную деятельность осуществляют не просто члены общества, а экономические агенты в лице работников, владельцев имущества, банкиров, домохозяйств и т.д. На всех этапах хозяйственной деятельности между группами людей, предприятий, собственниками, внутри фирм, между городом и деревней, между гражданами, всеми ими с одной стороны, и государством с другой стороны развиваются экономические отношения. Вне этих отношений, при нарушенных хозяйственных связях не будет выработан продукт для удовлетворения имеющихся потребностей.

Потребность - это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом. Потребности подразделяются на первичные, удовлетворяющие жизненно важные нужды человека и вторичные (кино, театр, спорт и т.д.). Чаще их рассматривают как материальные и духовные потребности. К материальным потребностям относятся и многие виды услуг. С позиций конечного использования экономические блага подразделяются на личные и производственные.

Необходимость в хозяйственной деятельности и вызывается имеющимися потребностями. Однако фирма или иной предприниматель совсем не озабочены стремлением удовлетворить ту или иную общественную потребность. Пчела собирает нектар не для того, чтобы опылять цветы, но извлечь мед она не может не опылив цветок. Так и с предприятием: его цель - выгода, но прибыль оно может получить только служа интересам общества.

В общем плане в хозяйственной деятельности выделяются четыре стадии: ПРОИЗВОДСТВО - РАСПРЕДЕЛЕНИЕ - ОБМЕН - ПОТРЕБЛЕНИЕ, а весь процесс деятельности протекает в противоречивой форме. Ресурсов, как правило, меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Основное свойство ресурсов заключается в их редкости или ограниченности. Потребности же общества безграничны и полностью не могут быть удовлетворены.

По словам В. Леонтьева, - экономика каждой страны представляет собой большую систему, в которой очень много разных видов деятельности и все они взаимодействуют между собой. Содержанием и характером взаимодействия элементов в этой сложной системе определяется само ее "лицо", эффективность функционирования.

Надо иметь в виду, что каждая стадия в создании и продвижении готового продукта к потреблению представляет собой подсистему в общей системе экономических отношений. В подсистеме действуют свои специфические законы, которые выражают устойчивые причинно-следственные связи в данном хозяйственном процессе, в данном его звене. Доли крупного собственника материальных условий производства и хорошо работающего человека всегда будут выше по сравнению с нерадивым или неумелым работником, а также владельцем меньшего капитала.

### **2. Общественное производство и его роль в жизни общества**

Первоначальную основу жизни составляет общественное производство. Прежде чем заниматься наукой, искусством, политикой и любовью, люди должны иметь минимум средств к жизни: крышу над головой, одежду, пищу. И поэтому, если мы хотим прикоснуться к сложному клубку общественных отношений, раскрыть хозяйственные связи, социальные процессы и определить направленность, тенденции в их движении, нам

прежде всего необходимо рассмотреть общественное производство, как источник всякого благополучия.

Производство не единственный фактор, определяющий богатство стран и народов. На экономическое развитие оказывают влияние природные ресурсы, климат, естественное плодородие земли, накопленные людьми знания и опыт, численность народонаселения и другие факторы. Однако определенный результат общество может получить лишь в том случае, если использует эффект, заложенный в этих факторах, в процессе производства.

Под производством понимается процесс воздействия человека на предметы и силы природы и приспособления их к удовлетворению тех или иных своих потребностей. В нем взаимодействуют три компонента: рабочая сила человека, предметы труда и средства труда.

Под рабочей силой понимается совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм и которые реализуются в ходе трудового процесса. По мере развития общественного производства изменяются характер и содержание рабочей силы. На ранних этапах развития общества главную роль играли физические способности человека к труду. По мере развития производства, особенно в условиях современной научно-технической революции, все более высокие требования предъявляются к умственным способностям человека, к его интеллектуальному уровню, научно-техническому образованию, квалификации и другим качествам.

Рабочая сила выступает личным фактором производства, а человек - как ее носитель, трудящийся - как главная производительная сила.

Предмет труда - это все то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего продукта. Если на заре цивилизации предметом труда исключительно было вещество природы, то по мере развития производства, науки и техники среди предметов труда все большее место занимают продукты производства, которые называются сырьем.

Средства труда - это вещи или комплексы вещей, с помощью которых человек обрабатывает предметы труда, воздействует на них. К ним относятся разнообразные орудия труда, механизмы, средства связи, пути сообщения, земля и др. По мере развития производства средств труда развиваются, совершенствуются, усложняются.

Предметы труда и средства труда в совокупности выступают как вещественный фактор производства, как средства производства.

Производство нельзя представлять как механическое соединение его элементов. Это сложная система взаимодействия рабочей силы со средствами производства, т.е. с его материальной основой. Способы соединения факторов производства определяют систему господствующих в обществе производственных отношений. Содержание производственных отношений определяется уровнем развития производительных сил, а характер их проявления - способом соединения работника со средствами производства, т.е. отношениями собственности на средства производства.

В обществе всегда господствуют определенные типы, виды собственности: частная, коллективная, мелкая трудовая, государственная, смешанная и т.д. При этом они изменяются, развиваются под воздействием изменений в материальных условиях производства и находятся в разных сочетаниях, в постоянных связях. Если отношения собственности перестают изменяться, то производительные силы сковываются в своем развитии, тормозится технический и социальный прогресс. Отношениями собственности определяется принадлежность произведенного продукта, форма его распределения, характер обмена и уровень потребления разных групп людей.

Часто понятие собственности сводится к владению определенным имуществом, капиталом (заводом, фабрикой, домом, счетом в банке и т.д.). Это не совсем верно.

Объем собственности мэра города определяется не его счетом в банке и личным имуществом, а теми возможностями, которые фактически дает ему занимаемая должность.

3. Центральные проблемы хозяйственной деятельности и способы их разрешения в разных экономических системах

В основе всякого общества лежит несколько универсальных экономических условий. Некоторые коренные проблемы сохраняют в современном хозяйстве такое же значение, какое они имели в древнем мире.

Любое общество, независимо от того, на какой ступени цивилизации оно находится, всегда сталкивается с тремя основными и взаимосвязанными проблемами:

1. Что должно производиться, т.е. какие из взаимно исключающих друг друга товаров и услуг должны быть произведены и в каком количестве?

Что хотелось бы иметь немедленно, с получением чего можно подождать, а от чего вообще отказаться. Иногда выбор может быть очень трудным.

2. Как будут производиться товары, кем, с помощью каких ресурсов и какой технологией, на каких типах предприятий?

Существуют различные варианты производства всего набора благ и каждого из них в отдельности. По разным проектам можно построить производственное и жилое здание, использовать земельные участки, выпускать автомобили и т.д. Решение о производстве может приниматься на уровне государства или частной фирмы.

3. Для кого предназначаются произведенные товары, в каких пропорциях будут распределяться между людьми, семьями, кто будет извлекать из них пользу?

Поскольку количество создаваемых товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения. Решение этой проблемы определяет цели общества, стимулы его развития.

Эти три вопроса являются основными и общими для всех экономических систем, для всех хозяйств. Но в разных экономических системах разрешаются они по-разному. На разных этапах своего развития общество использует разный подход и инструментарий для выявления и учета производственных и личных потребностей и для распределения материальных и людских ресурсов по видам деятельности, где вырабатываются необходимые продукты, услуги и идеи.

Человечество в своем развитии выработало несколько способов упорядоченного распределения ограниченных ресурсов и результатов производства между конкурирующими целями.

В мировой экономической литературе наибольшее распространение получила классификация хозяйственных систем по двум признакам:

1. По форме собственности на средства производства.

2. По способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность.

Эти способы могут быть сведены в три основные группы:

1. Основанные на традициях и обычаях.

2. Основанные на командно-административных методах.

3. Основанные на рыночном механизме.

В условиях примитивной цивилизации поведение людей может определяться обычаями, и при решении вопросов: "Что? Как? Для кого?" - можно обращаться к традиционным методам ведения дел. Представителям другой культуры такая практика может показаться странной и безрассудной, но члены общины будут удивлены, а возможно, и обижены, если их спросят о мотивах поведения.

В слаборазвитых странах, традиции, передающиеся из поколения в поколение, определяют, какие товары и услуги, как и для кого производить. Технический прогресс проникает в эти системы с большими трудностями.

"Как другую крайность, - пишет П. Самоуэльсон, - можно представить себе могущественного благожелательного или злобного диктатора, который произвольно своими декретами или приказами решает вопрос: "Что? Как? Для кого?". Не трудно понять, что речь здесь идет об административно-командной экономике бывшего СССР.

Она возникла на основе полного обобществления материальных условий производства, когда появились не только возможность, но и необходимость ведения хозяйств по заранее обдуманному плану в масштабе всего общества. Центр стал определять функциональную направленность каждой производственной единицы и доводить до нее плановые задания по всем показателям деятельности. При командной экономике вопрос: "Что? Как? Для кого?" определяется правительством, а нередко и "правителем", приказывающим индивидам и фирмам выполнять доведенный до них сверху план любой ценой. При такой системе общество перестает развиваться по объективным законам и выход его в тупиковое положение исторически неизбежен.

Рыночный механизм - это такая форма организации хозяйств, при которой индивидуальные производители и потребители взаимодействуют посредством купли-продажи (обмена) с целью решения основных проблем экономики. В рыночном механизме никто из индивидов или организаций сознательно не занимается решением триединой задачи: что, как и для кого производить. Просто потребители и производители встречаются на рынке и определяют цены на товары и объемы производства.

Первая проблема - "Что производить?", определяется голосованием посредством доллара покупателя. О спросе на товар "Н" свидетельствует вполне приличная цена. Другого побудительного мотива к его производству не нужно. Покупатель проголосовал ценой за товар.

Вторая проблема - "Как производить?", определяется конкуренцией между товаропроизводителями. Чтобы "выжить" и иметь прибыль, надо снижать издержки или поддерживать их на минимальном уровне. Для этого надо постоянно находить более эффективные методы ведения хозяйства. Не последнее место в этом соперничестве занимает и качество производимой продукции или услуги. Как видим, в рыночном механизме выгода личная оборачивается в выгоду для всего общества. По истечении более двухсот лет подтверждается вывод А. Смита: "... ни один индивид... не будет думать об общественных интересах... Он будет стремиться лишь к своей личной выгоде, и в этом случае, как и во многих других, им будет руководить невидимая рука, которая приводит его к цели, не имеющей ничего общего с его намерениями". ("Богатство народов", IV, гл. II).

Третья проблема - "Для кого производить?", разрешается соотношением спроса и предложения. Рынком управляет потребитель, уровень техники и организации производства. Потребитель своим спросом указывает, куда направить ресурсы. Производитель устанавливает свои цены на товары и услуги на основе издержек производства, а также перемещает свои капиталы из одних отраслей в другие в зависимости от получаемого дохода.

В рыночной системе есть определенный порядок: все нежизнеспособное, не пользующееся спросом, малоэффективное отбрасывается. И тот, кто не сумел оценить рыночную конъюнктуру, обречен на разорение.

Вопросы: "Что? Как? Для кого производить?" не составляли бы проблемы, если бы ресурсы не были ограничены. При неограниченных возможностях и полном удовлетворении человеческих потребностей не имело бы большого значения перепроизводство какого-либо товара. Но высокий уровень производства всегда влечет за собой высокий уровень потребления. Каждый из нас знает, что предметы, окружающие нас в быту, далеко выходят за границы минимально необходимых для поддержания жизни. Потребности растут быстрее наших возможностей.

Рассмотренная классификация способов разрешения триединой задачи: "Что? Как? Для кого производить?" в известной мере условна. В действительности командно-административные методы могут сочетаться с использованием системы цен, с элементами рыночной экономики, а также учитывать сложившиеся в данном обществе традиции и обычаи. Не всемогущ и рынок. Он не может решить всех человеческих проблем, а иногда дает и неприемлемые решения.

Следует сразу оговориться, что в данном чистом виде рыночная экономика не существует. Современные экономические системы представляют собой смешанные образования. Рынок тесно взаимодействует с государством. В разных странах сложились свои модели смешанной экономики.

Шведская система характеризуется энергичным участием государства в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов. Сердцевиной этой системы является социальная политика государства, подкрепленная высоким уровнем налогообложения.

Здесь относительно невелики различия в доходах населения при общем высоком уровне его социального обеспечения.

Японская модель экономики отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Планы представляют собой государственные программы (рекомендательного характера), ориентирующие отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач.

В американской экономике государство играет важную роль в утверждении правил экономической игры, развитии образования, регулировании бизнеса.

#### 4. Общественный продукт, его состав и стадии движения

Производственные возможности общества всегда были ограничены. С увеличением населения возникала необходимость вовлечения в хозяйственный оборот новых земель, самых разных природных ресурсов. До начала XX столетия темпы прироста используемых ресурсов оставались относительно небольшими. Объяснялось это, с одной стороны, определенной стабильностью в потребностях населения, а с другой стороны, - ограниченностью роста численности самого населения. Две тысячи лет назад на Земле проживало 230-250 млн.чел., в 1800 г. - не многим более 900 млн., в 1900 - 1,5 млрд., 1960 - около 3 млрд., 1995 - 5,5 млрд.человек. Темпы прироста населения резко возросли в текущем столетии, хотя еще в самом конце XVIII в. молодой английский священник Томас Роберт Мальтус вывел закон убывающей доходности. Согласно этому закону, продовольствие будет увеличиваться в соотношении один, два, три, а численность населения - один, два, четыре и т.д.

В связи с происходящим демографическим взрывом за последние сорок-пятьдесят лет в хозяйственный оборот было вовлечено столько природных ресурсов, сколько их было использовано за всю историю развития цивилизации до этого времени. Обоснование выбора использования ограниченных ресурсов стало одной из центральных проблем хозяйствования.

Результатом хозяйствования в любой экономической системе является произведенный продукт. Он представляет собой сумму всех созданных в течение года благ и имеет двойную ценность. Прежде всего это разнообразные предметы и услуги, произведенные для удовлетворения производственных и личных потребностей людей.

Вторая ценность общественного продукта состоит в том, что он имеет стоимость, воплощает в себе определенное количество затраченного труда и показывает ценой каких усилий произведен этот продукт.

В советской статистике этот продукт получил название совокупного или валового продукта. Он включает в себя материальные блага и услуги, созданные в материальном производстве, и нематериальные блага и услуги, созданные в нематериальном производстве (духовные, нравственные ценности, образование, здравоохранение и т.д.). По своей стоимостной структуре совокупный продукт состоит из стоимости израсходованных средств производства, необходимого продукта, состоящего из благ и услуг личного потребления, и прибавочного продукта, предназначенного на расширение потребления и производства. К. Маркс показал это формулой:

$$C + Y + m = K \quad (1)$$

где: C - стоимость израсходованных средств производства;

Y - заработная плата;  
m - прибавочная стоимость.

Важной формой общественного продукта является конечный продукт. Он образуется путем вычитания из валового продукта всего оборота предметов труда, т.е. путем устранения их повторного счета.

Чистый национальный продукт (НП) по американской статистике составляет рыночную стоимость всех конечных благ, произведенных в стране в течение года. В нем нет повторного счета (например, из стоимости хлеба исключается стоимость теста, из стоимости машины - стоимость металла и т.д.). НП можно измерить тремя способами:

1. Как сумму добавленных ценностей, присоединенных в ходе производства конечных благ каждым производителем в течение года.
2. Как сумму доходов, полученных в форме заработной платы, процента, ренты и прибыли теми, кто в течение года использовал свои ресурсы для производства.
3. Как сумму расходов на конечные блага, приобретаемые потребителями, фирмами и правительством, т.е. сумму конечных продаж.

По размеру этого продукта нельзя судить о благосостоянии нации. В нем много условностей, и сопоставление НП разных стран скорее характеризует уровень развиваемости наций, чем уровень жизни населения. При сравнении и сопоставлении НП необходимо применять неизменные цены.

Если полностью исключить из валового общественного продукта материальные затраты (С), т.е. затраты овеществленного труда прошлых лет, то получим чистый доход общества. В экономической теории и современной учетно-статистической практике чистый продукт общества получил название национального дохода.

Создаваемый в процессе производства общественный продукт проходит в своем движении стадии распределения, обмена и потребления. На всем пути его движения между людьми складываются, постоянно поддерживаются и развиваются определенные экономические отношения. Главными, определяющими являются отношения, которые имеют место в самом производстве. Они накладывают отпечаток на всю последующую цепочку экономических взаимосвязей, определяют их характер, направленность развития.

К. Маркс отмечал, что каждому способу производства присущ свой способ распределения создаваемого продукта. Но распределительные отношения не пассивны. В одних случаях они могут тормозить производство, в других выступать в качестве его ускорителя.

Через распределение и обмен обеспечивается возврат в производство различных средств производства и рабочей силы. Тем самым поддерживается пропорциональность в хозяйстве или происходит разлаженность во всем хозяйственном механизме (бюджетный дефицит, инфляция, безработица и т.д.).

На стадии распределения устанавливается доля различных классов, социальных групп и отдельных людей в производственном продукте. Это доля доходит до потребителя через обмен. Обмен опосредует связь между производством и распределением с одной стороны и потреблением с другой. Он представляет собой куплю-продажу совокупного продукта. В качестве продавцов и покупателей выступают предприятия, организации и население. Обязательным условием непрерывности самого процесса производства является полная реализация созданного продукта.

При этом условии производство получит необходимый приток материальных и людских ресурсов, а население - свою долю в продукте, определенную распределительными отношениями.

Завершающей стадией движения общественного продукта является потребление. Начав движение с производства, продукт полностью или постепенно исчезает в потреблении. Тем самым обеспечивается воспроизводство самой жизни человека и его деятельности.

В процессе длительной эволюции во всех странах мира утвердилось господство рыночной экономики как основной и наиболее эффективной формы ведения хозяйства. Ее основу составляет товарное производство. Под ним понимается производство продуктов отдельными, частными, обособленными производителями, каждый из которых специализируется на выработке одного какого-либо продукта, поэтому для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов на рынке, их обмен.

История развития общества от низших ступеней к высшим свидетельствует, что общественное хозяйство на разных этапах развития производительных сил и производственных отношений меняло свои экономические формы.

Первичной, исходной формой было натуральное хозяйство. Исторический опыт его развития дает основания предполагать об огромном многообразии моделей натуральной формы хозяйствования: первобытная община, азиатская община, германская, славянская и др. При общности основных признаков каждая из моделей имела свои особенности, обусловленные спецификой среды обитания.

Натуральная форма хозяйства исторически основывалась на земельной собственности, являвшейся фундаментом всех социально-экономических отношений. Эта форма хозяйствования была характерна для всех докапиталистических способов производства. Она возникла как следствие неразвитости общественного разделения труда и примитивности материальных условий хозяйствования.

Натуральное производство это такая форма хозяйства, при которой материальные блага и услуги создаются для собственного потребления, для потребления внутри отдельной хозяйственной единицы. Внешние связи здесь не развиты. Натуральная форма господствовала в замкнутой первобытной общине. Здесь каждая хозяйственная единица производит все виды работ, начиная от добывания разных видов сырья и кончая полной подготовкой продуктов труда к потреблению. В основном натуральными были патриархальное крестьянское хозяйство, феодальные поместья. Ограниченные примитивные потребности совпадали со столь же примитивным производством.

В рамках такого замкнутого хозяйства воспроизводилось для собственных нужд практически все: предметы пищи, одежда, рабочий и продуктивный скот, удобрения, примитивный инвентарь. Производственные отношения при такой форме хозяйствования выступали в своем непосредственном виде, как отношения между людьми (рабовладелец и раб, помещик и крестьянин), а не как отношения через продукты их труда. Натуральная форма производства жестко замыкает все экономические процессы в рамки локальных единиц, не допускает открытия каналов для связей во вне. Рабочая сила столь же жестко закрепляется за данным хозяйственным целым и лишена мобильности. Отсюда и консерватизм натурального хозяйства. Его элементы сохранились и по сей день, а в слаборазвитых странах существуют в массовых масштабах.

Товарная форма хозяйства зарождалась как противоположность натуральному хозяйству, сначала в отношениях между общинами, а затем проникла и внутрь их, постепенно превращая натуральное хозяйство в подчиненный и отмирающий элемент экономической жизни общества.

Товарное производство представляет собой определенную организацию общественного производства, при которой экономические отношения между людьми проявляются через рынок, через куплю-продажу продуктов их труда.

Для развития товарного хозяйства необходимы были два условия:

1. Общественное разделение труда, при котором каждый производитель специализируется на выработке определенного вида продукции. Специализация явилась основным условием для роста производительности труда, а в последствии и для технологических революций. Это явилось предпосылкой для создания некоторых излишков продукции сверх нужного для потребления внутри общины.

2. Экономическое обособление производителей друг от друга как собственников, в силу чего возникла необходимость в обмене результатами труда. Общественное разделение труда скорее является условием возникновения товарного производства, а экономическое обособление товаропроизводителей - причиной. Необходимо различать два вида товарного хозяйства: простое и развитое капиталистическое. Простое товарное производство - это хозяйство ремесленников и крестьян. Оно основано на личном труде, а связь с рынком поддерживается через продажу излишков (сверх своего потребления) производимой продукции. Капиталистическое товарное производство основано на наемном труде и в полном объеме связано с рынком. Объединяет их частная собственность на материальные условия хозяйственной деятельности.

В длительной экономической эволюции "сотворение" рынка произошло вследствие поиска людьми решения извечной экономической дилеммы: "редкие, ограниченные ресурсы - неограниченные потребности человека в разнообразных благах". Наверное точнее было бы сказать, что выход на рынок был предопределен самой экономической средой. Ограниченность ресурсов выступила одной из причин общественного разделения труда, специализации отраслей и видов человеческой деятельности. Сама современная экономическая система является своеобразным продуктом все возрастающих масштабов разделения труда и углубления специализации. Однако успехов в поисках решения проблемы "потребности-возможности" удалось добиться далеко не всем.

Мировой опыт свидетельствует, что не всегда зарождение и функционирование товарных отношений автоматически порождало прогрессивное развитие общества. В течение тысячелетий процветала торговля во многих городах Средней Азии, Ближнего Востока, но большинство государств ныне расположенных здесь продолжают оставаться слаборазвитыми.

В докапиталистических способах производства товарные отношения играли подчиненную роль - способствовали установлению связей между ранее изолированными производственными ячейками (общинами, рабовладельческими латифундиями, феодальными поместьями и т.д.). Они открывали дополнительные возможности для развития производства и общества в целом. С развитием торговли были связаны достижения в мореплавании, крупнейшие географические открытия.

Товарная экономика - это постоянное движение товарных масс в том направлении, где в них нуждаются. Навстречу друг другу перемещаются потребительские продукты и капитальные товары производственного назначения. Эти потоки стали быстро расширяться в период разложения феодального общества. Можно утверждать, что капитализм как особое социально-экономическое устройство общества вырос из товарного производства. Предпосылки для него формировались в процессе развития простого товарного хозяйства. Продукт частного труда с конкретными затратами на его создание приравнивался к общественному труду через рынок и тем самым находил общественное признание. Тот, кому удавалось снизить индивидуальную стоимость своей продукции оказывался в выгодном положении и по сравнению с другими получал добавочную прибыль. Другой, менее искусный, менее расторопный оказывался в худшем положении и в конечном счете разорялся. Процесс расслоения товаропроизводителей является объективной реальностью, он закономерен. И эта закономерность выпукло проявляется в наших сегодняшних буднях.

В ходе развития товарно-денежных отношений шло первоначальное накопление капитала, которое по образному определению К. Маркса вписано в историю человечества пламенеющим языком огня и меча. С одной стороны накапливается капитал в руках определенных групп людей, с другой - в лице обездоленных формировался класс людей, работающих по найму. Основу капитализма и составляют частная собственность на средства производства и труд юридически независимых, свободных работников, которые не имея в своем распоряжении средств производства, вынуждены продавать на рынке труда единственный товар - свою способность к труду.



Товарное хозяйство при капитализме таким образом расширяется, становится основной формой экономической жизни. Товарные отношения здесь пронизывают все сферы и функции общественного хозяйства, а товар превращается, как писал К. Маркс, в его элементарную "клеточку". Свойственные натуральному хозяйству прямые экономические связи между производством и потреблением: "производство - распределение - потребление" сменяется при капитализме всеобщей опосредованной связью: "производство - обмен - потребление".

При развитом товарном производстве товарами становятся не только все продукты труда, но и факторы производства, в том числе и рабочая сила. Рыночные отношения приобретают всеобщий характер. Происходит овеществление всей системы экономических отношений, возникает товарный фетишизм.

Мы живем в мире товаров и денег. Лишь очень незначительная часть наших потребностей удовлетворяется минуя рынок без вхождения в отношения с другими людьми. Для приобретения товаров нужны деньги. А их надо зарабатывать.

Рыночная организация экономики оказалась наиболее эффективной. Она требует от общества наименьших издержек при решении кардинальных экономических проблем. Производители и потребители товаров находят друг друга без всякого вмешательства извне, общаясь между собой на языке цен. Благодаря такому свободному поведению обеспечивается пропорциональность в хозяйственной деятельности: все ненужное, утратившее свою полезность отбрасывается не находя спроса, а нужное, прогрессивное получает простор и развитие.

В 60-70-х годах среди экономистов-теоретиков СССР проходила дискуссия о характере и формах социалистического производства, расколовшая их на два лагеря: "товарников" и "нетоварников". Первые считали, что социалистическое производство продолжает развиваться в товарной форме. Здесь сохраняются основы его функционирования (общественное разделение труда и экономическое обособление производителей: две формы собственности на средства производства и продукты труда), а обмен деятельностью и его результатами между предприятиями и всеми другими субъектами происходит посредством купли и продажи. При всем этом обосновывались особенности социалистического товарного производства и его "коренные" отличия от капиталистического.

Группа "нетоварников" базировала свои суждения на основных положениях марксистской экономической теории: товарное производство явилось исходным пунктом возникновения капитализма, оно способно возрождать капитализм... ежеминутно, ежечасно в массовом масштабе. Товар является экономической клеточкой буржуазного общества, поэтому построение социализма связано с уничтожением товарной формы производства и его заменой планомерно организуемым производством в масштабе всего общества. По мнению приверженцев этого направления, товарная форма производства не вечна, она возникла на определенном историческом этапе развития общества, достигает своего расцвета и становится всеобщей формой хозяйства при капитализме, а при социализме постепенно заменяется простым продуктообменом между производителями и потребителями.

Может быть в отдаленной перспективе, когда человек выйдет на уровень сознательного самоограничения своих потребностей при ограниченных ресурсах, такой переход и окажется возможным. А пока мы входим в рыночную экономику от административно-командной экономической системы. И входим крайне неудачно.

Современное рыночное хозяйство основано на взаимодействии частного и государственного секторов экономики. В зависимости от степени интенсивности воздействия на экономику и от приоритетных задач, решаемых государством, различают следующие модели современного рыночного хозяйства: социально ориентированное хозяйство, смешанную экономику и корпоративную экономику.

При первой модели целевая направленность государственных программ связана с защитой интересов граждан, а принципы регулирования экономики получают выражение в долгосрочных программах. Доля государственного сектора в экономике 30%. (Германия) При смешанной экономике государство создает условия для развития предпринимательства, используя преимущественно тактические методы. Доля государственного сектора здесь относительно мала (США).

Корпоративная экономика предполагает целевую направленность государственных программ на защиту интереса крупного бизнеса и определение основных приоритетов (Япония, Швеция).

Что касается российской экономики, она исторически опиралась на примат либо государственной, либо общинной, либо общественной собственности, что и обусловило специфику основных проблем современных рыночных реформ.

В современных условиях рыночная система хозяйства из саморегулирующейся трансформировалась в регулируемую, что привело к усложнению ее субъективной структуры. Субъектами рыночной экономики являются: предприниматели; работники, продающие свой труд; конечные потребители продукции; владельцы ссудного капитала; собственники ценных бумаг; торговцы и т.д. Основных субъектов рыночного хозяйства принято делить на четыре группы: домашние хозяйства, предприятия, банки и государство (правительство).

Домашние хозяйства представляют собой хозяйственную (экономическую) единицу, которая функционирует в потребительской сфере экономики и может состоять из одного или нескольких лиц. Эта единица является собственником и поставщиком, в основном, человеческого фактора производства и ее цель связана с обеспечением наиболее полного удовлетворения личных потребностей.

Предприятие (фирма) - эта экономическая единица вырабатывает товары или услуги для продажи, принимает самостоятельные решения, стремится к получению наибольшего дохода (прибыли) путем наилучшего использования привлеченных и собственных факторов производства. За свою деятельность этот многочисленный субъект рыночной экономики несет полную ответственность. Получаемая прибыль идет в личный доход и на совершенствование и расширение производства, на выплату налогов.

Банки - это финансово-кредитные учреждения, регулирующие движение денежной массы, необходимой для нормального функционирования экономики. Они осуществляют посреднические функции в сфере движения финансов, аккумулируют на своих счетах денежные средства предприятий и домохозяйств и выгодно размещают их, кредитуя те же предприятия и домохозяйства.

Государство как субъект рыночных отношений представлено всеми своими контролирующими, регулирующими и охранительными учреждениями, осуществляющими власть над хозяйственными субъектами для достижения общественных целей, обеспечения экономического и социального прогресса общества.

Если оценивать экономические цели современной системы хозяйствования в масштабе всего общества, то их можно свести к следующим основным положениям:

1. Обеспечение экономического роста и более высокого уровня и качества жизни населения.
2. Повышение эффективности использования ограниченных производственных ресурсов в масштабе всего общества, то есть достижения наилучших результатов при минимальных затратах.
3. Достижение полной занятости трудоспособного населения. Все кто может и желает работать должны быть обеспечены рабочими местами.
4. Стабильный уровень цен. Постоянно изменяющиеся цены ведут к изменению поведения людей и предприятий, создают напряженность и неуверенность в экономической деятельности.

5. Экономическая свобода. Все хозяйствующие субъекты должны обладать в своей экономической деятельности высокой степенью свободы.

6. Справедливое распределение доходов. Мы уже говорили, что справедливость в распределительных отношениях не означает уравниловки. Она заключается в том, чтобы на равный капитал и равный труд обеспечивался равный доход и чтобы ни одна группа населения не пребывала в нищете при чрезмерной роскоши других.

7. Поддержание разумного соотношения экспорта и импорта, то есть по возможности активного торгового баланса в международных экономических и финансовых отношениях.

Таковы в общих чертах основы и характерные признаки рыночной экономики.

Рыночная экономическая система (как и всякая другая система) обладает свойством внутренней целостности, которое позволяет ей сохранять себя во взаимодействии с внешней средой и саморазвиваться. Система - это объективное единство закономерно связанных друг с другом предметов и явлений. Саморазвитие системы и взаимодействие ее элементов совершается по определенным законам.

Закон стоимости - это объективный закон регулирующий связи между товаропроизводителями, распределение и стимулирование общественного труда в условиях товарного производства.

Экономические законы - это законы общественных действий людей. Они выражают сущность производственных отношений, устойчивые, постоянно повторяющиеся связи в развитии экономических процессов и проявляются через повседневную деятельность людей в сфере хозяйствования как такового, но и в правовой, идеологической и политической сфере. Ни какими нормативными актами и идеологическими установками нельзя заставить частного товаропроизводителя работать себе в убыток. Во взаимодействиях с другими товаропроизводителями он просто обязан добиваться возвращения своих затрат на создание или продвижение экономического блага с прибылью. При том не меньшую по сравнению с другими. В противном случае он окажется неконкурентоспособным и разорится. Сущность закона стоимости сводится к определению стоимости товаров общественно-необходимым трудом. Он проявляется как закон цен и его действие напоминает движение маятника: с повышением цены деятельность предпринимателя становится более активной, понижается цена - товаропроизводитель оказывается вынужденным свертывать производство и принимать меры к сокращению своих затрат, к удешевлению производства. Как крайность - он бывает вынужденным покинуть данную сферу приложения капитала и своих усилий. Тогда приток данного блага на рынок уменьшается и при прежнем объеме спроса цена снова пойдет в верх. Следовательно закон стоимости, действуя в общей системе экономических законов через поведение людей, обеспечивает равновесие в хозяйственной деятельности.

Абсолютного равновесия и пропорциональности не бывает, но и длительные нарушения, и диспропорциональности невозможны. В этом плане мы можем говорить о том, что закон стоимости является регулятором распределения ресурсов между разными сферами производства. В последующем мы вернемся к рассмотрению процесса конкурентного ценообразования и увидим, что на взлеты и падение цен оказывают влияние многие факторы, и, прежде всего, соотношение спроса и предложения на товары.

С проявлением действия закона стоимости в современной экономической жизни встречается каждый предприниматель: кто-то обогащается, другие терпят крах. Закон стоимости обуславливает дифференциацию товаропроизводителей.

## **Тема 6. Деньги, их сущность и функции**

Деньги – это единственный товар, который используется исключительно для того, чтобы от него избавляться. Сами деньги не дают никаких благ, они лишь средство для получения товаров и услуг. Деньги – это интернациональный язык рынка всего мира, он приводит в действие весь кругооборот ресурсов и товаров. Сущность, функции и роль денег во всемирном товарообороте оказывают огромное влияние на формирование и развитие экономики в целом и в отдельно взятых странах. Именно поэтому возникла необходимость тщательно изучить сущность функции и виды, такого гениального открытия, как деньги.

### **Сущность денег**

Деньги являются самым активным элементом экономики, важнейшей частью экономической деятельности, связующим звеном между участниками рынка и производством. Деньги обладают свойством «обмениваемости» на товары, включая недвижимость, драгоценности и художественные произведения. Особенно заметно это свойство при прямом обмене товарами, т.е. бартере.

### **Функции денег**

Если рассматривать функции денег внутри страны, то можно назвать следующие:

- деньги являются мерой стоимости;
- деньги являются средством платежа;
- деньги являются средством обращения;
- деньги являются средством накопления.

Если выйти за рамки экономики одной страны, то появляется пятая функция денег – мировые деньги, которая состоит из всех вышеперечисленных.

### **Виды денег**

Существует 3 основных вида денег:

- вексель;
- чек;
- банкнота.

Но сами деньги, их сущность, функции и виды постоянно эволюционируют, поэтому возникли современные виды денежных средств, такие как электронные деньги и кредитные карты.

### **Сущность и функции денег как единое понятие в экономике**

Когда человечество придумало деньги, их возникновение породило желание изучить их сущность и функции, потому что деньги начали активно развиваться и меняться с момента своего появления. Экономическая сущность и функции денег составляют основу рыночных отношений, а также экономики в целом во всем мире. Ниже мы подробнее рассмотрим влияние этих факторов на экономику:

1. Сущность и функции денег видны при установлении цен на товары. В условиях рыночной экономики они (цены) формируются на основе стоимости самих товаров, учитываются показатели спроса, предложения, а также конкуренция. Благодаря этим показателям производители могут снижать цены на товар. Также большую роль деньги играют в процессе денежного оборота, при этом раскрываются функции денег как средства платежа и обращения. Покупатель контролирует цены и качество на рынке, покупая товары, тем самым заставляя производителей все время повышать качество продукции и снижать на нее цены.

2. В различных рыночных условиях сущность, функции и роль денег постоянно меняются. В рыночной экономике значение денежных средств заметно увеличивается. Сфера их применения расширяется при приватизации недвижимости, включая предприятия и имущество.

3. Экономика, изучив сущность и функции денег, имеет возможность определять суммарные издержки производства для каждой продукции, совокупный объем

издержек, а также получать результаты производства, исходя из цен каждого вида продукции, объема и полученной прибыли.

4. На хозяйственную деятельность предприятий и функционирование органов государства деньги оказывают огромное влияние. Они усиливают заинтересованность людей развивать и повышать эффективность производства, а знания в области сущности и функций денег позволяют рационально экономить ресурсы.

5. Разумное использование знаний сущности, функций и роли денег в экономике, дают возможность не только пользоваться деньгами, но и согласовывать денежные доходы, расходы, что в результате приводит к экономному расходу средств. Важно использовать устойчивую валюту, т.к. на нее воздействие инфляции не велико.

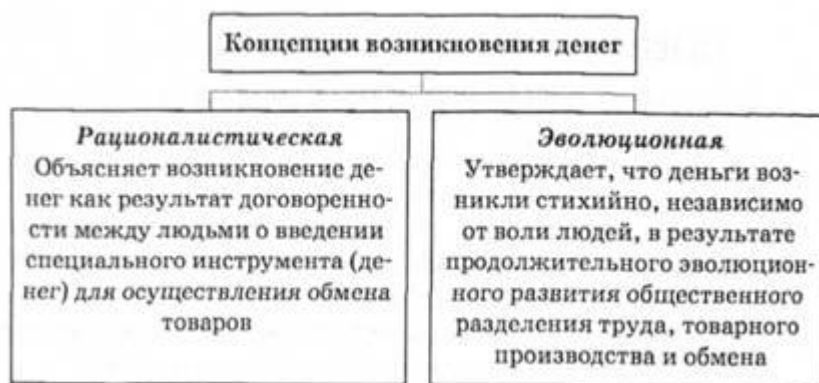
Таким образом, сущность, формы и функции денег играют огромную роль в экономике каждой страны и в международных отношениях, они позволяют определить выгоды экспорта и импорта товаров и удобного расчета между странами (безналичный расчет кредитными деньгами).

Деньги имеют многотысячелетнюю историю. Это сложный и важнейший элемент рыночной экономики. Понять экономическую сущность денег можно лишь на основе всестороннего осмысления причин их возникновения и закономерностей развития. Существуют две основные концепции, которые объясняют причины возникновения денег: рационалистическая и эволюционная.

Рационалистическая концепция господствовала до конца XVIII в. Она имеет приверженцев и среди некоторых современных экономистов. Так, П. Самуэльсон определяет деньги как "искусственную социальную условность", а Дж.К. Гэлбрейт считает, что закрепление денежных функций за благородными металлами и другими предметами — продукт соглашения между людьми".

Однако попытки объяснить происхождение денег соглашением между людьми или законодательными актами государства, с нашей точки зрения, являются не очень убедительными. Ведь деньги в своих простейших проявлениях возникли на ранних этапах развития отдельных народов,

когда ни фактор взаимного соглашения, ни власть государства не могли играть важной роли в конституировании такого сложного явления, как деньги. Можно предположить, что государство лишь на известной стадии развития законодательно закрепило определенный товар, который стихийно выполнял роль всеобщего эквивалента, как "декретные деньги".



И сегодня, когда регулятивная роль государства относительно денег значительно возросла, нельзя сказать, что оно является творцом современных денег. Государство может определять и изменять внешние атрибуты денег — их форму, номинал, массу, порядок эмиссии денежных знаков, курс обмена валют с целью лучшего приспособления их к эффективному выполнению своей общественной роли. Но все эти действия государства относительно денег не затрагивают их родовой сущности и не опровергают

их объективное происхождение, обусловленное продолжительным развитием товарного производства и обмена.

**Эволюционная концепция** впервые была сформулирована основателями классической политической экономии А. Смитом, Д. Рикардо, а потом развита К. Марксом. Они аргументированно доказали, что деньги имеют товарное происхождение и возникли в результате продолжительного

развития общественного разделения труда, товарного производства, обмена и последовательной смены форм стоимости. На раннем этапе развития человеческого общества появлению денег предшествовала эпоха натурального (бартерного) товарообмена ( $T1 \rightarrow T2$ ), когда товар  $T1$  выражал свою стоимость в противопоставленном ему товаре-эквиваленте  $T2$ . При бартере необходимо было найти партнера, у которого есть то, что вам необходимо, а он должен хотеть то, что вы предлагаете к обмену. По мере развития товарного производства и насыщения рынка товарами прямой товарообмен все больше усложнялся, и мог вообще не осуществиться, поскольку интересы участников товарного соглашения не совпадали. Это требовало выискивания многих промежуточных партнеров по обмену, способных удовлетворить нужды друг друга в экономических благах, а потом и достичь конечной цели обмена. Для того, чтобы получить нужный товар, необходимо было предварительно отыскать товар-посредник, который бы удовлетворял партнера по обмену, а со временем и товар, который бы отвечал интересам всех участников обменных операций, т. е. был **всеобщим эквивалентом**.

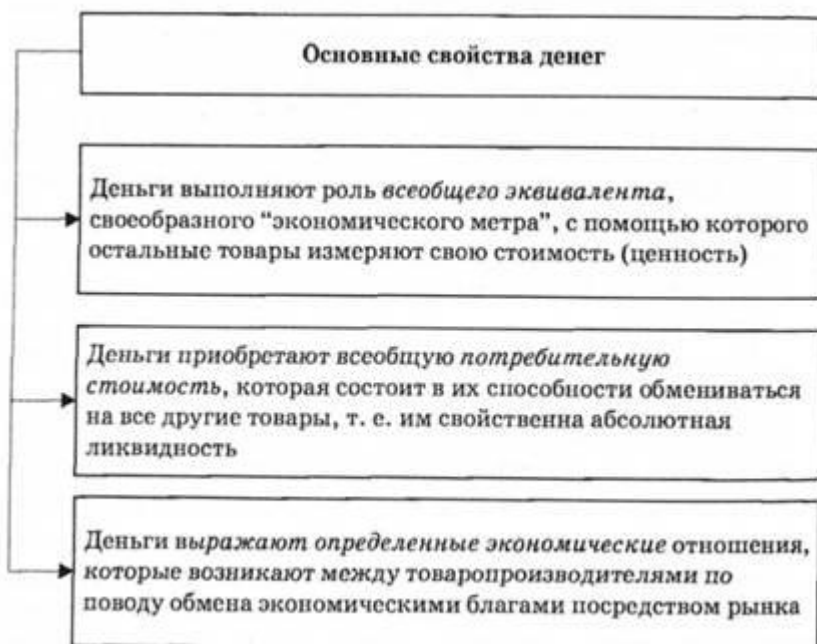
Постепенно развитие обмена стимулировало стихийное выделение из множества товаров какого-то одного, наиболее ходового по своим потребительным свойствам и поэтому пригодного для выполнения роли всеобщего эквивалента. У разных народов товарами, которые выполняли роль общепризнанных эквивалентов, были: скот, меха, соль, рыба, зерно, чай, рис, драгоценные раковины, железо, медь, бронза и др. По мере дальнейшего развития товарных отношений роль товара-посредника, который выполнял функцию всеобщего эквивалента, закрепились за драгоценными металлами — серебром и золотом, а со временем — только за золотом.

Золото стало лучше других товаров выполнять роль всеобщего эквивалента и называться деньгами благодаря своим природным свойствам: редкости, высокой стоимости, однородности, делимости без потери стоимости, портативности, хорошей сохраняемости, способности к приему везде, где развита торговля, и т. п.

С появлением денег весь товарный мир как бы разделился на два полюса: на одном находятся все обычные товары, на другом — особый товар — деньги, который выполняет роль всеобщего эквивалента и имеет абсолютную ликвидность (способность к реализации).

Деньги привели к трансформации бартерного товарообмена ( $T1 \rightarrow T2$ ) в товарно-денежное обращение ( $T1 \rightarrow Д \rightarrow T2$ ).

Сущность денег проявляется в единстве трех их свойств.



Итак, первоначально деньги — это особый товар, который выполняет роль всеобщего эквивалента, выступает посредником в обмене товаров и выражает экономические отношения между людьми по поводу производства и обмена товаров.

Все это свидетельствует о том, что деньги являются объективной категорией рыночной экономики, которая не может быть упразднена или изменена по соглашению людей или решением государства до тех пор, пока существуют адекватные деньгам общественные отношения, равно как и то, что они не могут быть введены там, где таких отношений не существует. Действия государства и соответственно его юридические нормы и денежная политика должны быть адекватны этим объективным условиям и создавать механизм их реализации.

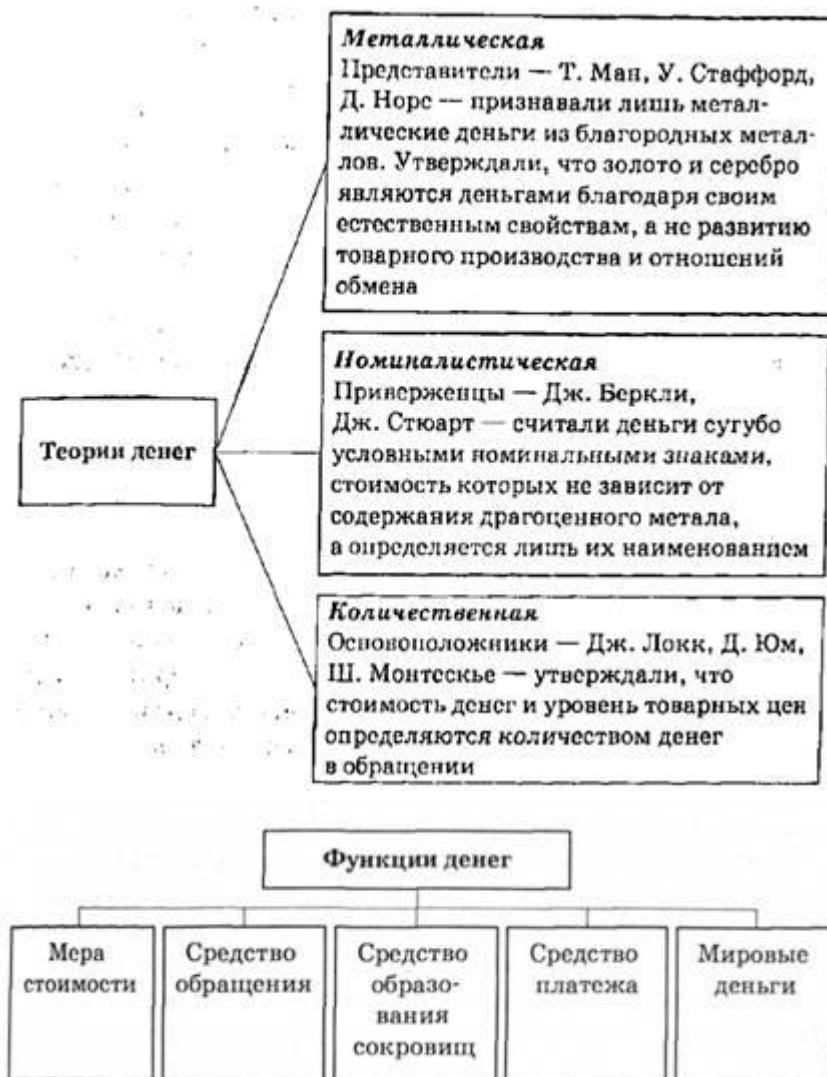
Некоторые современные западные экономисты определяют сущность денег исходя из их функций. Они утверждают, что деньгами может быть все, что выполняет их функции. Так, К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю считают, что деньги — это то, что считают деньгами или все, что выполняет функции денег, и является деньгами. Дж. Хикс понимает деньги как то, что используется как деньги. С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи считают ключевым моментом в определении денег их платежную функцию: деньги — общепризнанное средство платежа, которое принимается в обмен на товары и услуги, а также во время уплаты долгов. Г. Барр также считает, что деньги могут быть определены как средство обмена, общепринятое в этом платежном сообществе.

Заметим, что истоки некоторых современных концепций денег (особенно монетаристских направлений) зародились еще в теориях XVII—XVIII вв. — металлической, номиналистической, количественной.

Среди указанных теорий денег наибольшее развитие получила количественная теория, которая постепенно трансформировалась в монетаристскую концепцию современной экономической науки. Известные приверженцы этой концепции М. Фридмен, И. Фишер, Дж. Хикс и др., исходя из количественных позиций, обосновывают определяющую роль денег в регулировании макроэкономических процессов страны.

**Функции денег** — это действия, которые они осуществляют в рыночной экономике.

Классическая экономическая теория выделяет пять функций денег: меры стоимости, средства обращения, средства образования сокровищ, средства платежа, мировых денег.



**Функция денег как меры стоимости** заключается в способности денег в качестве всеобщего эквивалента измерять стоимость всех других товаров, придавая ей форму цены.

Функцию меры стоимости деньги выполняют идеально, т. е. на основе мысленного приравливания стоимости товара к определенному количеству денег.

Деньги как мера стоимости широко используются в качестве единицы счета. При их помощи можно придать количественное выражение всем экономическим процессам и явлениям на микро- и макроуровнях, на всех стадиях общественного воспроизводства, без чего невозможна их организация и управление. Поэтому общественная роль денег как меры стоимости выходит далеко за пределы предоставления стоимости всех товаров единообразной формы цены.

Функция денег как меры стоимости в эпоху золотых и полноценных бумажных денег реализуется посредством масштаба цен.

**Масштаб цен** — это определенное весовое количество драгоценного металла, которое законодательно устанавливается государством как денежная единица страны и используется для измерения товарных цен.

В каждой стране денежная единица имеет собственное название — доллар, франк, марка, фунт стерлингов, иена, гривня и др. Через масштаб цен цены товаров устанавливаются не в весовых количествах золота, а в национальных денежных единицах.

С середины XX в. согласно рекомендациям МВФ было полностью прекращено обращение золотых денег и произошла их конвертация в бумажные деньги. С



завершением демонетизации золота страны мира не проводят фиксации золотого содержимого денежных единиц, т. е. не используют масштаб цен.

**В качестве функции средства обращения деньги выполняют роль посредника в обмене товаров и обеспечивают их обращение.**

Процесс товарного обмена с участием денег выражается формулой  $T — Д — T$ . Функция денег как средства обращения всегда неразрывна с предыдущей функцией меры стоимости. Только в единстве они обеспечивают абстрактную определенность категории денег. Это обусловлено тем, что меновая стоимость товара приобретает общее определение только в результате обмена товара на деньги.

Функцию средства обращения деньги выполняют в форме монет и бумажных денег.

Сначала металлические деньги использовались в форме слитков, проволоки или кусков драгоценного металла. Это было не совсем удобно. С развитием торговли возникла потребность клеймения слитков более известными и авторитетными лицами, а потом, постепенно, эта функция перешла к государству. По установленной форме государства стали изготавливать монеты.

**Монета** — слиток денежного металла определенного веса, формы, пробы и номинала, узаконенный государством как средство обращения.

Монета оказалась наиболее совершенной формой полноценных денег, функционирующих в обращении с собственной субстанциональной стоимостью. Монета обслуживала экономические отношения людей на протяжении нескольких тысячелетий. В процессе продолжительного обращения монеты стираются, весовое содержание золота в монете уменьшается, и она становится как бы неполноценной. Тем не менее, такие монеты, реальная стоимость которых стала меньше номинальной, продолжали успешно функционировать как средство обращения. Это свидетельствует о том, что в процессе обращения деньги приобретают особую меновую стоимость, которая может существовать отдельно от реальной внутренней стоимости того материала, из которого они изготовлены. Кроме того, функцию средства обращения деньги выполняют мимолично, как временный посредник, который делает их индифферентными к своей стоимостной сути. Все это создало условия для замещения в сфере обращения полноценных (золотых) денег неполноценными "деньгами-знаками", например бумажными.

**Бумажные деньги** — это знаки, символы, представители полноценных (золотых) денег в обращении, которые наделены государственной властью принудительным курсом обращения. Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, поскольку затраты на их изготовление незначительны, но государство наделяет их покупательной способностью.

**Функция средства платежа заключается в обслуживании деньгами погашения разнообразных долговых обязательств между субъектами экономических отношений.**

Эту функцию деньги осуществляют как в сфере товарного обращения при продаже товара в кредит и погашении долга, так и вне его при погашении разнообразных обязательств (выплатах заработной платы, уплаты налогов, арендной и квартирной платы, погашения займов и т. п.).

На основе этой функции возникли кредитные деньги — вексель, банкнота, чек.

**Функцию образования сокровища выполняют те полноценные деньги, которые временно выходят из обращения, прерывают свое движение, накапливаются и превращаются в сокровище в своей золотой или серебряной "плоти".**

Данная функция связана со способностью золотых или серебряных денег быть средством сохранения стоимости, представителем абстрактной формы богатства. Наряду с непосредственным накоплением сокровищ в золотомонетной форме происходит накопление их и в эстетической форме (ювелирные изделия, предметы роскоши из золота). Это объясняется тем, что золото имеет стабильную стоимость и характеризуется совершенной, абсолютной ликвидностью. Другим видам денег и активам стабильность

стоимости и ликвидность присущи в меньшей мере. Для бумажных денег эта функция модифицировалась в функцию средства накопления (сбережения).

**Функция мировых денег заключается в обслуживании деньгами межгосударственных экономических отношений, связанных с расчетами по внешнеторговым сделкам, предоставлению кредитов и другим соглашениям.**

Первоначально эту функцию выполняло только золото. Здесь деньги выступают в трех значениях:

- как всеобщее платежное средство (расчеты по внешнеторговым и платежным балансам страны);
- как всеобщее покупательное средство (купля таких товаров, как оружие, зерно, энергоресурсы, с немедленной наличной оплатой);
- как всеобщее воплощение общественного богатства наций в случае перемещения золота из одной страны в другую без встречного перемещения товарного эквивалента или погашения долга (предоставление займов, уплата контрибуций, передача золота на хранение и т. п.).

Современная западная экономическая наука неоднозначно устанавливает количество выполняемых деньгами функций. Но большинство ученых считают, что деньги сегодня выполняют три основные функции: средства обращения, учета ценности, средства накопления. Функция денег как средства платежа не выделяется отдельно, поскольку она объединяется с функцией средства обращения, а национальные деньги ряда развитых стран выполняют те же самые функции, что и деньги в мировом рыночном хозяйстве.

Проблема инфляции является составной частью теории денег.

Инфляция — это одна из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира, которая отрицательно влияет на все стороны жизни общества.

Есть разные взгляды на сущность и причины инфляции, но преобладают два направления: первый рассматривает инфляцию как сугубо денежное явление, вызванное нарушением законов денежного обращения; второй — как макроэкономическое явление, вызванное нарушением пропорций общественного воспроизводства, и прежде всего между производством и потреблением, спросом и предложением экономических благ.

Между тем инфляция — сложное, многостороннее явление, причины которого обусловлены взаимодействием факторов сферы производства и сферы денежного обращения.

**Инфляция** внешне выглядит как обесценивание денег вследствие их чрезмерной эмиссии, сопровождаемой ростом цен на экономические блага.

Но это лишь форма проявления, а не глубинная сущность и причина инфляции. Обычно инфляция имеет свое внешнее проявление в повышении цен. Но не каждое повышение цен — показатель инфляции. Цены могут повышаться в результате улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи сырьевых ресурсов, изменяться под влиянием циклических и сезонных колебаний производства, стихийных бедствий и т. д. Но это будут не инфляционные, а в определенной мере естественные периодические изменения цен на отдельные блага.

В действительности же инфляция является результатом нарушения макроэкономического равновесия, которое обусловлено комплексом внутренних и внешних причин (рис. 6.16).

Важнейшими внутренними причинами инфляции являются:

- нарушение пропорций воспроизводства: между производством и потреблением, накоплением и потреблением, спросом и предложением, денежной массой в обращении и суммой товарных цен;
- значительный рост дефицита государственного бюджета и государственного долга, обусловленный непроизводительными государственными расходами;
- чрезмерная эмиссия денег, нарушающая законы денежного обращения;



— милитаризация экономики, которая отвлекает значительную часть ресурсов в оборонную промышленность, является тяжелым бременем для государственного бюджета, увеличивает его дефицит и порождает его (дефицита) инфляционное финансирование;

— увеличение налогового бремени на товаропроизводителей;

— опережение темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста производительности труда.

**Внешние факторы инфляции** связаны с усилением интернационализации хозяйственных связей между государствами, которые сопровождаются обострением конкуренции на мировых рынках капиталов, товарных рынках, рынках труда, обострением международных валютно-кредитных отношений, со структурными мировыми кризисами (энергетическим, продовольственным, финансовым и др.).

Обобщая сказанное, можно дать следующее определение инфляции.

**Инфляция — это обесценивание денег, вызванное диспропорциями в общественном производстве и нарушением законов денежного обращения, которое сопровождается ростом цен на экономические блага.**

Типы и виды инфляции

Инфляция приобретает разнообразные типы и виды.

В зависимости от преобладающего фактора влияния на инфляцию она делится на два типа: инфляцию спроса и инфляцию предложения.

**Инфляция спроса** вызвана нарушением равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

Вызвать ее может увеличение государственных закупок товаров (например, военных), спроса предпринимателей на средства производства в условиях полной занятости и почти полной загруженности производственных мощностей, а также рост покупательной способности населения (рост заработной платы) в результате согласованных действий профсоюзов и др. Все это вызывает образование излишка денег по сравнению с количеством товаров, что приводит к повышению спроса и цен. Таким образом, излишек денежных средств в обращении создает дефицит предложения, производители не могут адекватно реагировать на рост спроса.

**Инфляция предложения (издержек)** — это рост цен вследствие повышения издержек производства или сокращения совокупного предложения товаров.



Причинами увеличения издержек производства и сокращения предложения могут быть рост цен на сырье, энергоносители, повышение заработной платы, олигополистическая политика ценообразования, экономическая и финансовая политика государства и др. Увеличение издержек производства на единицу продукции в экономике сокращает прибыли и объем продукции, который предприниматели могут предложить при сложившемся уровне цен. Вследствие этого уменьшается совокупное предложение экономических благ, что, в свою очередь, повышает уровень цен.

## Раздел 2. Микроэкономика

### Тема 7. Капитал: процесс производства и издержки

Современная экономическая наука трактует капитал как сложную, многоаспектную категорию, эволюция которой отражает исторический процесс развития природы, форм движения, динамики и структуры товарного производства.

История развития экономической науки подтверждает существование разных подходов к определению сущности и структуры капитала (табл. 11.1), в том числе следующих.

**1. Предметно-функционального подхода**, представители которого отождествляют капитал с накопленным трудом, предназначенным для дальнейшего производства или продажи с целью получения дохода.

В рамках этого подхода капитал анализируется как **фактор производства**, влияющий на результаты предпринимательской деятельности и приносящий доход владельцу. При этом подчеркивается особое место капитала в системе экономических ресурсов, обусловленное его высокой мобильностью, производным характером формирования и опосредованной ролью.

**Таблица. Теоретическое осмысление сущности капитала в истории экономической мысли**

Трактовка сущности капитала	Приверженцы
Отождествление капитала с деньгами (золотом, серебром)	Меркантилисты (XV—XVIII вв.)
Отождествление капитала со средствами сельскохозяйственного производства, во взаимодействии которых с природой (землей) обеспечивается прирост чистого продукта	Физиократы (вторая половина XVIII в.)
Капитал как часть предназначенных для дальнейшего производства запасов, от которых ожидают получить доход	А. Смит (1723—1790)
Капитал — фактор производства (овеществленные материальные блага, средства производства), способствующий созданию и распределению национального дохода	Ж.-В. Сей (1767—1832)
Капитал — предварительно накопленный запас продуктов прошлого труда, предназначенных для производства (сбережения, которые потребляются в процессе производства)	Дж.С. Милль (1806—1873)
Капитал — самовозрастающая стоимость (стоимость, которая приносит прибавочную стоимость); производственные отношения капиталистического способа производства, основанные на эксплуатации и монопольном присвоении капиталистами неоплаченного труда наемных работников	К. Маркс (1818—1883)
Капитал — совокупность вещей, которые формируют предпосылки производства. Главное его свойство — способность приносить доход, зависящий от производительности факторов производства и относительной редкости, вытекающей из бремени удержания	А. Маршалл (1842—1924)
капитал — фундаментальная основа производства, запас производственных благ, владеющих физической производительностью	Дж.Б. Кларк (1847—1938)
Капитал — совокупность промежуточных продуктов, созданных на отдельных стадиях "косвенного пути*" производства. Акцент на связи доходности капитала со свойствами времени	Э. Бем-Баверк (1861—1919)

Капитал — дисконтированный доход, любое благо, приносящее доход своему владельцу независимо от сферы применения и характера деятельности	И. Фишер (1867—1947)
Капитал — богатство, способное приносить доход. Превращение богатства в капитал обусловлено превышением дохода от капиталовложений над банковским процентом	Дж.М. Кейнс (1883—1946)
Капитал — "фонд покупательной силы", служащий для приобретения средств производства, способных обеспечить научно-технический прогресс общества	Й. Шумпетер (1883—1960)

Анализ материально-вещественного содержания капитала постоянно расширяется за счет обогащения диапазона видов накопления труда и определенных благ, однако не дает возможности выявить источник роста предпринимательского дохода и раскрыть его социально-экономическое содержание.

**2. Социально-экономического подхода**, представители которого трактуют капитал как экономическую категорию — специфическое общественное отношение, возникающее при определенных исторических условиях. Особенностью социально-экономического подхода является стремление охарактеризовать общественно-экономическую сущность капитала в органической взаимосвязи с экономическими отношениями и выявить источник самовозрастания стоимости.

Рассматривая капитал как самовозрастающую стоимость, К. Маркс трактовал его как капиталистические производственные отношения эксплуатации наемного труда.

Вместе с тем необходимо учитывать, что развитие социально ориентированной рыночной экономики, распространение коллективных форм частной собственности, акционирование, демократизация управления изменяют социально-экономическую природу капитала. Возрастает взаимообусловленность мотивационных приоритетов наемных работников и предпринимателей на основе "социализации" капитала и "капитализации" труда. Сближению интересов субъектов современной рыночной экономики способствует дальнейшее развитие сотрудничества труда и капитала, основывающееся на качественном усовершенствовании трудового законодательства и системы коллективных договоров.

**3. Денежного подхода**, согласно которому капитал исследуется как финансовый ресурс, приносящий доход владельцу в виде процента.

**4. Временной концепции капитала**, основанной на сравнении полезности благ в разное время и выведении дохода из определенных свойств последнего. Согласно этой точке зрения ценность настоящих (сегодняшних) благ (при неизменности других условий) всегда превышает ценность таких же благ в будущем. Поэтому доход на капитал имеет место при условии обмена товаров текущего и будущего потребления.

**5. Толкование капитала как определенного вложения**, обеспечивающего доход владельцу независимо от сферы применения или характера деятельности.

В традиционном политэкономическом определении капитал (от нем. Capitalis — главный) **имеет следующие свойства**

- 1) ограниченность;
- 2) способность к накоплению;
- 3) ликвидность;
- 4) способность к конвертации (постоянному изменению форм);
- б) самовозрастание.

Общепризнано, что капитал является сложной динамической субстанцией, постоянно изменяющей свои формы. Поэтому понимание сущности капитала постоянно углубляется и расширяется, выходя за границы своего изначального содержания. В

современной экономической литературе получили распространение следующие категории.

**I. Человеческий капитал** как мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Образование, профессиональная подготовка, здоровье, естественные способности и творчество индивида рассматриваются как факторы его производительной силы, оказывающей содействие увеличению объемов производства высококачественной инновационной продукции и приносящей так называемую технологическую ренту, выступая важнейшим источником роста дохода отдельного человека и общества в целом. При этом личность определяется не только как субъект, но и как объект экономической деятельности и инвестиций, более прибыльных, чем капиталовложения в другие ресурсы. Инвестициями в человеческий капитал считаются затраты на получение образования, квалификации, подготовку и переподготовку работников, поддержку здоровья, информационное обеспечение и т. п. Величина человеческого капитала оценивается потенциальным доходом, который он может приносить владельцу.

**II. Интеллектуальный капитал** — накопленная в процессе интеллектуальной деятельности совокупность знаний, опыта, привычек, способностей и взаимоотношений, имеющих экономическую ценность и использующихся с целью получения дохода.

В современной экономической литературе различают интеллектуальный капитал общества (совокупность знаний, опыта, связей и информации, использующихся на уровне общества в целом и являющихся ведущим фактором роста национального дохода постиндустриального общества), интеллектуальный капитал отдельной компании (совокупность активов, основанных на интеллектуальных способностях работников компании, реализующихся в процессе инновационной деятельности и увеличивающих ее рыночную стоимость) и интеллектуальный капитал отдельного индивида. В высокоцивилизованном обществе интеллектуальный капитал начинает преобладать над всеми другими формами капитала, выступая главной предпосылкой накопления общественного богатства.

Отечественные и зарубежные исследователи выделяют в структуре интеллектуального капитала отдельной компании следующие составляющие:

**1. Человеческий капитал** — накопленные вследствие инвестиций и воплощенные в работниках компании знания, творческие способности, профессиональный опыт и моральные ценности.

**2. Структурный капитал** — техническое и программное обеспечение, организационная структура, интеллектуальная собственность, отношения с клиентами и т. п.

**В состав структурного капитала входят:**

— клиентский капитал (отношения с заказчиками, покупателями, деловые связи с поставщиками, товарные знаки и знаки обслуживания и т. п.);

— организационный капитал (информационные ресурсы, электронные сети, организационная структура, авторские права и т. п.)<sup>1</sup>.

**III. Социальный капитал** — капитал, представленный в качестве социальных связей и отношений, основанных на доверии как концентрации ожиданий и обязательств, побуждающих хозяйствующих субъектов к более эффективным действиям с целью достижения общих задач. В отличие от материализованного физического капитала и неотъемлемого от индивида человеческого капитала, социальный капитал существует лишь в отношениях между людьми. Его объективной основой являются сети социальных связей, использующиеся для информации, обучения, формирования правил поведения и репутации, основанных на порядочности, надежности, последовательности, лояльности, честности, открытости, соблюдении общепризнанных морально-этических ценностей.

Западные исследователи определяют социальный капитал как определенную сумму ресурсов (фактических или виртуальных), накапливающихся у индивидов и групп благодаря наличию сети более или менее институционализированных отношений

взаимного признания и доверия. Утверждая, что "социальный капитал включает как определенную сеть связей, так и определенные активы, которые могут быть мобилизованы через эту сеть", они выделяют следующие его формы:

- 1) обязательства и ожидания, зависящие от надежности социальной среды;
  - 2) информационные возможности (способность социальной структуры к передаче информационных потоков и норм);
  - 3) социальные нормы и этические принципы.
- Таким образом, согласно современным научным подходам, капитал может иметь не только овеществленные, но и неовеществленные (воплощенные в отдельных людях или отношениях между ними) формы. Согласно утверждению известного французского исследователя П. Бурдьё, **постиндустриальные преобразования способствуют развитию таких основных состояний капитала:**

- 1) инкорпорированного (совокупности относительно устойчивых, воспроизводимых диспозиций и способностей, которыми наделен собственник той или иной формы капитала);
- 2) объективируемого (овеществленных форм капитала, доступных непосредственному восприятию и передаче в физической, предметной форме);
- 3) институционализированного (признание определенного вида капитала ресурсом, неформализованным или формализованным в виде прав собственности, сертификатов и т. п.).

Важно подчеркнуть, что человеческий, интеллектуальный и социальный капитал не являются отдельными и независимыми активами. Они формируются и развиваются в органическом единстве, взаимодействии и взаимосвязи, взаимопроникая и дополняя друг друга. Учитывая то, что накопление, усовершенствование и всестороннее развитие человеческого богатства приобретают наибольшую ценность в контексте имеющихся источников современного экономического роста, становится понятной важность этого подхода для анализа капитала как экономической категории.

Не отбрасывая ни одного из толкований капитала, накопленных научной мыслью за всю историю развития экономической теории, важно подчеркнуть необходимость анализа сущности капитала в контексте социально-экономических и исторических условий его саморазвития.

***В широком понимании капитал — сложный, многоуровневый и многоаспектный феномен, определяющий самоорганизацию хозяйственной жизни, направленную на самовозрастание стоимости. В узком понимании капитал — самовозрастающая авансированная стоимость; определенные вложения или активы, дающие возможность получения дохода.***

Многоаспектность категории "капитал" проявляется в разнообразных формах его существования (рис. 11.1). В современной экономической литературе различают следующие аспекты анализа капитала:

1. В зависимости от сферы применения (промышленный, торговый, ссудный капиталы, или капитал сферы производства и капитал сферы обращения).

**Промышленный капитал** — капитал, применяемый в сфере материального и нематериального производства с целью получения прибыли.

**Торговый капитал** — капитал, функционирующий в сфере товарного обращения, и обеспечивающий получение торговой прибыли.

**Ссудный капитал** — денежный капитал, предоставленный в заем и приносящий владельцу доход в виде процента.

2. В зависимости от направления инвестирования (материально-вещественный, человеческий, интеллектуальный, социальный капитал).

3. В зависимости от масштабов функционирования (местный, региональный, национальный, транснациональный капитал).



4. В зависимости от значения в создании и перераспределении дохода (реальный и фиктивный капитал).

**Реальный капитал** обслуживает прежде всего движение промышленного капитала, играет определяющую роль в создании дохода, воплощаясь в материально-вещественных, денежных и духовных ценностях. **Фиктивный капитал** (от лат. *НсНо* — выдумка) — капитал, представленный в ценных бумагах (акциях, облигациях и т. п.), регулярно приносящий доход их владельцу и осуществляющий самостоятельное, отличающееся от реального капитала, движение на рынке ценных бумаг. Сам по себе фиктивный капитал как титул собственности на ценные бумаги доход не создает, он лишь способствует его перераспределению.

Разновидностью фиктивного является спекулятивный капитал у направленный не на долгосрочные вложения, а на быстрое получение спекулятивной прибыли за счет игры на колебаниях рыночных курсов ценных бумаг.

Иллюзорность фиктивного капитала ярко проявляется в период биржевых потрясений, при которых падения рыночных курсов ценных бумаг может существенно уменьшить величину фиктивного капитала при тех же объемах капитала реального;

5. В зависимости от роли в воспроизводственном процессе (капитал-собственность, капитал-функция).

**Капитал-собственность** — капитал, находящийся в собственности кредитора. **Капитал-функция** — заимствованный капитал, функционирующий в определенной области.

в. В зависимости от источника формирования (собственный и привлеченный капитал).

**Собственный капитал** — капитал, вложенный собственником фирмы; определяется как разность между совокупными активами фирмы и ее обязательствами.

**Привлеченный капитал** создается за счет размещения ценных бумаг и получения банковского кредита.

7. В зависимости от инновационной направленности (нерисковый и венчурный (рисковый) капиталы).

**Венчурный капитал** — рисковый капитал, функционирующий в инновационной сфере и обеспечивающий коммерциализацию нововведений.

8. В зависимости от форм функционирования (индивидуальный, общественный, коллективный).

Прибыль выступает непосредственной целью хозяйственной деятельности и всех субъектов рыночной экономики, занятых предпринимательством. Несмотря на то, что эта категория является объектом экономической теории и занимает основополагающую роль в рыночной экономике, вот уже в течение ряда столетий не смолкают споры о ее сущности и формах. В учебниках и научных статьях категория "прибыль" неразрывно связывается с категорией дохода, капитала, процента, воздержания, ожидания и многими другими. В практическом же плане прибыль не представляет никакого секрета и во всех странах с рыночной экономикой ее количественная величина определяется как разница между общей выручкой от реализации товаров и услуг и совокупными издержками. В теоретическом плане мы снова вынуждены рассмотреть два подхода к оценке экономической природы прибыли.

К. Маркс в "Капитале" определил прибыль как превращенную форму прибавочной стоимости. Последняя по Марксу представляет собой неоплаченный прибавочный труд наемного рабочего, занятого в сфере материального производства. Рабочий своим трудом создает стоимость большую, чем стоит его рабочая сила. Эта разница привлекает капиталиста и ради нее он развивает свою бурную деятельность. На поверхности буржуазного общества присвоение чужого труда затушевывается и прибыль выступает как порождение движения всего авансированного капитала, как результат издержек производства. Таким образом, в марксистской трактовке прибыль есть результат

эксплуатации наемного труда капиталом и отношение "капиталист - наемный рабочий" составляет основное отношение капиталистического общества.

С такой трактовкой прибыли согласиться невозможно по ряду причин. Если под эксплуатацией понимать присвоение продукта неоплаченного труда и атрибут капитализма, то капитализм охватывает всю историю человеческой цивилизации. В последнем разделе лекции мы попытаемся проследить проблему присвоения прибавочного продукта в историческом аспекте. Важно видеть не только сам факт отчуждения продукта неоплаченного труда, но и то, в чьих интересах используется отчужденный продукт.

Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как доход от использования всех факторов производства, т.е. труда, земли и капитала. Но и в таком понимании нет единства и четкости. В одних случаях прибыль рассматривается как плата за услуги предпринимательской деятельности, в других - как плата за новаторство и талант в управлении фирмой, в третьих - как плата за риск и т.д. Все эти определения расплывчаты и скорее выражают вознаграждение предпринимателю за его умение соединять факторы производства и эффективно их использовать. Однако доход в виде процента и ренты получают и те люди, которые передают право распоряжения своим капиталом в той или иной форме другим лицам и сами в экономической деятельности не участвуют. Речь идет о нетрудовых доходах, получаемых законным путем.

За каждым фактором производства стоят конкретные люди и группы людей. За трудом - наемные рабочие, за капиталом - его владельцы, за землей - его собственники. И если мы признаем, что всякое экономическое благо есть результат взаимодействия факторов производства, то обязаны признать и то, что все группы населения, стоящие за этими факторами участвуют своим трудом в создании благ и новой стоимости. Разница лишь в том, что одни участвуют сегодняшним живым трудом, а другие прошлым, воплощенным в материальных элементах производства. Это их накопленный овеществленный труд. Он может быть результатом трудовых усилий целого ряда поколений. Всякое экономическое благо есть в конечном счете продукт труда всего общества. И эффект его усилий принимает форму доходов (прибыли) на всех уровнях хозяйственной деятельности.

Всякий индивидуальный равно как и общественный капитал находится в постоянном движении. Это сфера его жизни.

Денежный капитал (Д) авансируется капиталистом на приобретение средств производства (Сп) и рабочей силы (Рс), которые, соединяясь в процессе производства (П), продолжают взаимодействовать вплоть до выпуска готовой продукции (Т). Реализуя товар, капиталист получает его стоимость в денежной форме (Д) первоначально авансированная сумма капитала возвращается к своему владельцу, но уже возросшая на определяющую величину.

Общую формулу движения капитала можно представить так:

$$D - T_{Cn}^{Pc} \dots P \dots T^I - D^I$$

где точки показывают вступление капитала в производство и выход из него. Две другие операции, связанные с покупкой средств производства, рабочей силы и продажей готовой продукции, происходят в сфере обращения. На трех стадиях движения происходит смена форм капитала: денежная форма переходит в производительную, производительная форма сменяется на второй стадии товарной формой и на третьей стадии происходит возврат к первоначальной денежной форме. В действительности промышленный капитал одновременно своими частями находится на всех трех стадиях и во всех трех формах. Тем самым, обеспечивается непрерывность производственного процесса, а следовательно, и потребления. Стоит капиталу задержаться на какой-либо из трех стадий, будет нарушен весь его кругооборот. Кругооборотом капитала и называется

его движение, охватывающее последовательно его авансирование, применение в производстве, реализацию произведенного товара и возвращение к исходной форме.

Такой путь движения промышленного капитала имеет место в любом обществе, независимо от его социально-экономического устройства. Капитализм, социализм, развивающиеся страны - все это не имеет никакого значения. Различие состоит в способах соединения рабочей силы со средствами производства и в присвоении и использовании конечного эффекта движения капитала - прибыли.

Кругооборот промышленного капитала, рассматриваемый как непрерывно возобновляемый процесс, образует его оборот. Скорость оборота капитала измеряется числом его оборотов, совершаемых в течение года. Если капитал, к примеру, оборачивается за четыре месяца, то в год он совершит три оборота.

Для экономиста важно понимание того, что скорость оборота капитала имеет огромное практическое значение. Это хорошо и быстро уяснили наши современные коммерческие банки и многочисленные посреднические конторы. Они не вкладывают деньги в производство с продолжительным технологическим циклом, а приумножают свои капиталы на быстротечных, разовых операциях.

Скорость оборота капитала зависит от множества факторов: от структуры самого производительного капитала, продолжительности рабочего периода в производстве, состояния транспортных средств и магистралей, полноты и ритмичности в работе оборудования и машин, постановки торговли и т.д.

В зависимости от скорости оборота и способа перенесения стоимости на готовый продукт производительный капитал делится на основной и оборотный. К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины, оборудование, силовые установки, передаточные устройства и другие средства труда. Это долгодействующий капитал. Он составляет материально-техническую основу производства, и его полный кругооборот исчисляется годами. Стоимость основного капитала переносится на изготовление товара по частям, по мере износа тех или иных видов средств труда. После продажи товаров, включенная в их стоимость сумма износа постепенно накапливается в амортизационном фонде, за счет которого происходит возмещение основного капитала. Нормы амортизации зависят от стоимости элементов основного капитала и установленных сроков их службы.

К оборотному капиталу относятся сырье, вспомогательные материалы, топливо, электроэнергия, денежные средства, предназначенные на оплату труда рабочих. Эта часть производительного капитала совершает полный оборот в течение одного цикла, и его стоимость целиком входит в стоимость готового продукта и после каждого кругооборота возвращается владельцу в денежной форме. Следовательно, чем быстрее оборачивается оборотный капитал, тем меньшая при прочих неизменных условиях будет потребность в нем, или больший годовой оборот достигнут при данной его величине, будет выше норма прибыли.

Скорость оборота капитала во многом определяется спецификой отрасли и отражает уровень организации производства, состояние материально-технического снабжения и сбыта продукции.

В нашей литературе и хозяйственной практике совокупность ресурсов предприятия получила название фондов. Применительно к трем стадиям движения они подразделяются на фонды производства и фонды обращения. Фонды производства по характеру оборота делятся на основные и оборотные. Принципиальных различий в кругообороте фондов и капитала с технологической точки зрения не существует.

4. Производство прибавочного продукта - основа экономического и социального прогресса общества

Производство прибавочной стоимости К. Маркс определил как основной экономический закон капитализма и сформулировал его следующим образом: "Движущим мотивом и определенной целью капиталистического процесса производства является возможно большее самовозрастание капитала, т.е. возможно большее производство

прибавочной стоимости, следовательно, возможно большая эксплуатация рабочей силы капиталистом" (К. Маркс, Ф. Энгельс, Соч. т. 23, с. 342). Извлечению прибавочной стоимости, по Марксу, подчинены в конечном счете все экономические процессы капитализма.

Отчуждение части результатов труда работника всегда имело место. При рабовладении и феодализме продукт труда тоже делился на необходимый и прибавочный. Рабовладелец не оставлял рабам дополнительного продукта (сверх необходимого для поддержания его собственной жизни) для создания семьи и воспроизводства жизни. Конечный итог нарушения естественного протекания процессов оказался печальным. Богатейшие рабовладельческие цивилизации ушли в небытие, угасли.

Феодал на первых порах присваивал непосредственно труд крепостного. Но он выделил для него участок земли и несколько свободных дней в неделю. Крепостной теперь уже наполняет своим трудом три корзины: для хозяина, для воспроизводства своей рабочей силы и третью корзину для семьи, для своих детей. Отчуждение продукта в докапиталистических формациях было основано на личной зависимости работника от своего господина.

При капитализме прибавочный продукт принял форму прибавочной стоимости, и ее отчуждение уже основано на экономическом принуждении, так как рабочий при капитализме юридически свободен. Капитализм внес существенные изменения в имущественные и личные отношения людей. Теперь вместо трех корзин работник оказался вынужденным наполнять продуктами своего труда четыре корзины: для себя и для семьи (необходимый продукт); для лица или группы лиц, которые предоставили ему работу; и четвертую корзину для государства, которое о нем "заботится" (прибавочный продукт). Рабочий день рабочего поделен на две части: необходимое время, в течение которого наполняются первые две корзины, и прибавочное время, в течение которого он работает на хозяина-капиталиста и государство, "отражающее и защищающее интересы этого капиталиста".

Существенных расхождений между капитализмом и социализмом здесь нет. Производство и отчуждение части результатов труда работника всегда имело место и служило источником прогресса. По марксистской теории, и при коммунизме будет отчуждаться часть продукта, создаваемого рабочим. Но по этой же теории считается, что при социализме эксплуатации не существует, поскольку корзины с прибавочным продуктом идут предприятию, коллективным собственником которого он является, и государству, у которого нет другой цели, кроме заботы о процветании и благополучии своего труженика. Как видим, в этом утверждении есть много искусственного, спорного. Пора бы признать явление, связанное с производством прибавочного продукта как общую закономерность.

В хозяйственной практике и при капитализме, и при социализме термин "прибавочная стоимость" не употребляется. В обиходе в любом обществе утвердились такие понятия, как "прибыль", "процент", "рента". На самом деле все это есть внешнее проявление базового начала - прибавочного продукта или прибавочной стоимости. Но внешне все формы прибыли выступают как результат движения авансированного капитала, основных факторов производства, а не как отчужденный продукт труда рабочего.

## Тема 8. Кругооборот и оборот капитала

Маркс в I томе «Капитала» показал, что в процессе своего движения капитал проходит три стадии: на первой стадии капиталист выходит на товарный рынок и покупает средства производства и рабочую силу, на второй стадии капитал совершает процесс производства и производит товар, в котором содержится прибавочная стоимость, и, наконец, на третьей стадии происходит реализация произведенного продукта, в том числе и прибавочной стоимости, обратное превращение товара в деньги.

На каждой из этих стадий капитал приобретает определенные функциональные формы, которые Маркс соответственно называет денежный капитал, производительный капитал и товарный капитал, каждый из которых выполняет определенную функцию. Процесс, в результате которого капитал последовательно принимает форму денежного, производительного и товарного капитала и возвращается к исходному пункту, Маркс назвал кругооборотом капитала. Капитал, который в процесс своего полного кругооборота принимает и сбрасывает эти формы и в каждой из них выполняет соответствующую функцию, есть промышленный капитал. Следовательно, пишет Маркс:

«...Денежный капитал, товарный капитал, производительный капитал обозначают здесь отнюдь не самостоятельные виды капитала, функции которых составляют содержание тоже самостоятельных и отделенных друг от друга отраслей предпринимательства. Они обозначают здесь лишь особые функциональные формы промышленного капитала, которые последовательно принимает все эти три формы одну за другой» (т. 24, стр. 60).

Каждая функциональная форма капитала совершает свой собственный кругооборот, и Маркс переходит к их анализу. Остановимся вкратце на анализе трех фигур кругооборота капитала.

Исходным и конечным пунктом кругооборота денежного капитала является капитал в денежной форме, кругооборот открывается куплей товара, превращением денег в товар,  $D - T$ , и заканчивается продажей товара, обратным превращением товара в деньги,  $T - D$ . Однако конечный пункт движения денежного капитала включает не только первоначально авансированный капитал, но и избыток над ним, неоплаченный труд рабочих, прибавочную стоимость ( $D' = D + d$ ).

Капиталист на денежный капитал приобретает средства производства (Sp) и рабочую силу (P), капитал из денежной формы превращается в производительную форму. Превращение денежного капитала в производительный капитал и таким образом создание необходимых условий для процесса производства прибавочной стоимости является функцией денежного капитала.

Кругооборот денежного капитала, который в своей простой форме выступает в виде  $D \dots D'$ , четко показывает цель капиталистического производства – получение прибавочного продукта, делание денег:

«Эта формула, далее, выражает, что не потребительная стоимость, а меновая стоимость есть самоцель, определяющая движение... Форма обращения  $D \dots D'$ , исходный и заключительный пункты которой суть действительные деньги, с наибольшей наглядностью выражает побудительный мотив капиталистического производства, делание денег» (67).

Процесс производства здесь играет подчиненную роль, лишь опосредствует процесс обращения капитала, является неизбежным злом на пути обогащения:

«Процесс производства в самой этой форме процесса кругооборота формально и определенно предстает тем, чем он и является при капиталистическом способе производстве: простым средством для увеличения авансированной стоимости; следовательно, обогащение как таковое является здесь самоцелью производства» (67). «Для делания денег процесс производства является лишь неизбежным посредствующим звеном, необходимым злом» (67).

Формула  $D - T \dots P \dots T' - D'$ , выступая в виде  $D - D'$ , носит иллюзорный, обманчивый характер, поскольку создается впечатление, будто бы прибыль происходит не из производства, а из обращения, из купли-продажи.

Наконец, следует отметить, что форма I не показывает процесса воспроизводства, совершается ли производство в неизменном или расширенном масштабе. Форма  $D \dots D'$  лишь показывает факт возрастания стоимости, факт производства прибавочной стоимости.

Основной функцией производительного капитала является процесс производства, процесс создания прибавочной стоимости.

Кругооборот производительного капитала  $P \dots P'$  отличается от кругооборота денежного капитала  $D \dots D'$  тем, что в форме I товарное обращение играло основную роль, процесс производства лишь опосредствовал процесс кругооборота денежного капитала, в то время как в форме II, наоборот, товарное обращение является лишь посредствующим звеном в процессе производства.

«...Денежная форма капитала, его существование в виде денежного капитала, является в этом движении лишь мимолетным моментом...» (84).

Однако форма  $P \dots P'$  создает обманчивое впечатление, будто целью капиталистического общества является производство, создание материальных благ, а не делание денег, обогащение. Маркс замечает:

«Общая форма движения,  $P \dots P$ , есть форма воспроизводства и не указывает, подобно  $D \dots D'$ , на увеличение стоимости как на цель процесса. Поэтому эта форма тем более облегчает классической политической экономии возможность игнорировать определенную капиталистическую форму процесса производства и изображать производство как таковое целью процесса...» (106).

Маркс приводит развернутую формулу кругооборота производительного капитала, которая учитывает процесс накопления капитала.

Результатом капиталистического производства является  $T'$ , товар, стоимость которого включает не только стоимость первоначально авансированного капитала, но и прибавочную стоимость, или прибавочный продукт ( $t$ ). После того как капиталист продал товар, он возместил первоначальную сумму денег ( $D$ ) и получил прибавочную стоимость в денежной форме ( $d$ ).

Если капиталист всю прибавочную стоимость использует в качестве личного дохода, на покупку предметов роскоши, то перед нами простое воспроизводство, или  $P \dots P$ . Прибавочная стоимость совершает самостоятельный кругооборот, отличный от кругооборота капитала ( $t - d - t$ ).

Если капиталист часть реализованной прибавочной стоимости превратит в капитал, то перед нами расширенное воспроизводство, или  $P \dots P'$ . В этом случае прибавочная стоимость ( $d$ ) превращается в капитал, сливается с первоначально авансированной суммой денег ( $D$ ) и вместе с ней продолжает движение.

Таким образом, форма II в отличие от формы I дает представление о том, совершается ли процесс производства в неизменном или расширенном масштабе, т.е. характеризует процесс воспроизводства.

Основной функцией товарного капитала является реализация прибавочной стоимости, превращение ее из товарной в денежную форму.

Отличие формы III от предыдущих прежде всего заключается в том, что здесь обращение в целом с его двумя противоположными фазами открывает кругооборот, в то время как в форме I обращение прерывалось производством, а в форме II обращение являлось лишь посредственным звеном в процессе воспроизводства. Далее, кругооборот товарного капитала открывается не только капитальной стоимостью, в денежной ли форме ( $D$ ) или в производительной ( $P$ ), а возросшей капитальной стоимостью в товарной форме, и потому с самого начала включает в себе кругооборот не только капитальной стоимости, но и кругооборот прибавочной стоимости.

Маркс приводит более развернутую формулу кругооборота товарного капитала:

Отличительной особенностью формы III является то, что эта форма характеризует процесс производства в целом, показывает распределение всего общественного продукта, включает производительное и индивидуальное потребление класса капиталистов.

Весь общественный произведенный продукт класса капиталистов ( $T'$ ) делится на  $T$ , часть товара, которая содержит первоначально авансированную стоимость, и  $t$ , часть товара, содержащую прибавочную стоимость. После реализации товара класс капиталистов первоначально авансированные деньги ( $D$ ) снова пускает в процесс производства (производственное потребление), покупая средства производства и рабочую силу, а реализованную прибавочную стоимость используют как личный доход (индивидуальное потребление). Если часть прибавочной стоимости идет на расширение производства, то, пишет Маркс, конечное  $T'$  больше начального  $T$  и поэтому его стоит обозначить как  $T''$ .

Характеризуя роль каждой фигуры кругооборота капитала для понимания капиталистического производства, Маркс пишет:

« $D...D'$  указывает лишь на одну сторону: на стоимость, на увеличение авансированной капитальной стоимости как на цель всего процесса;  $P...P$  ( $P'$ ) указывает на процесс производства капитала как на процесс воспроизводства, причем величина производительного капитала остается прежней или возрастает (накопление);  $T...T'$ , проявляя себя уже в своем начальном пункте как форма капиталистического товарного производства, с самого начала охватывает и производительное и индивидуальное потребление; производительное потребление вместе с содержащимся в нем возрастанием стоимости оказывается лишь частью движения в этой форме».

## Тема 9. Наемный труд и заработная плата

Среди экономистов нет единства в оценке рынка труда и механизма его функционирования. Классическая политическая экономия исходит из того, что рынок труда, где реализуется лишь один производственный ресурс, как и все прочие рынки, действует на основе ценового равновесия. Основным рыночным регулятором служит цена рабочей силы. С помощью заработной платы, по оценке представителей этой концепции, регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие. Цена на рабочую силу гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения. Если на рынке труда существует равновесие, то безработица невозможна.

Иного подхода к объяснению функционирования рынка труда придерживаются Кейнсианцы и Монетаристы. В отличие от Неоклассиков они рассматривают рынок труда как явление постоянного не равновесия. Спрос на рабочую силу по этой модели регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а объемом производства, т.е. совокупным спросом. Регулятором рынка труда является государство, поскольку оно уменьшает или увеличивает совокупный спрос и устанавливает нижние границы заработной платы. Для устранения рыночного неравновесия предлагается использовать инструменты денежно-кредитной политики (монетаристы).

Согласно марксистской теории рынок рабочей силы, хотя и подчиняется общим рыночным закономерностям, имеет существенные особенности, поскольку сама рабочая сила как субъективный фактор производства, являясь товаром, может в то же время активно влиять на соотношение спроса и предложения, на свою рыночную цену.

В реальной экономической жизни на динамику рынка труда оказывает влияние целый ряд факторов: уровень рождаемости, темпы роста численности трудоспособного населения, его половозрастная структура, степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения, процессы иммиграции и т.д. Все это влияет на предложение рабочей силы. Со стороны спроса главным фактором динамики занятости является состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла, научно-технический прогресс.

Рыночный спрос на труд есть сумма спроса фирм. Эластичность спроса на труд зависит от эластичности спроса на продукцию фирмы, от производительности труда и от легкости и эффективности замены живого труда машинами. Спрос на труд отдельной фирмы связан обратной зависимостью с уровнем реальной заработной платы.

Предложение труда строится рабочими на основе сопоставления привлекательности дохода, который они получают за час труда, и удовлетворения, получаемого за час досуга. Досуг только тогда приносит удовлетворение, когда есть что потреблять. Спрос на досуг определяет предложение труда. Чем выше реальная заработная плата, тем выше потери, связанные с отказом работать.

Единого для всей экономики рынка труда не существует. Он делится по профессиям, отраслям, территориям. Работники разных профессий и квалификаций получают разную заработную плату. Зависит она и от места работы. Существуют опасные, неприятные, малопривлекательные виды труда. Условия равновесия на рынке труда в значительной степени определяются государственным вмешательством, а его функционирование связано с профсоюзами и союзами предпринимателей. На предложение труда влияет наличие пособий по безработице, установление минимальных ставок заработной платы.

Рынок труда отличается от всех других рынков своеобразием товара. Рабочая сила - это такой товар, качество которого почти невозможно определить при заключении контракта. Реальный уровень трудовых усилий обнаруживается только в процессе потребления этого товара. С другой стороны, и человеку небезразлично содержание труда, и он нуждается в стимулировании для обеспечения необходимого уровня усилий.

Спрос на труд вытекает из природы самого производства. Капиталистическое общество развивается по законам расширенного воспроизводства. Масштабы



производства растут под воздействием объективных факторов. Мы уже говорили о том, что постоянно растущие личные и производственные потребности движут поступками людей. Для удовлетворения изменяющихся потребностей создаются новые отрасли хозяйства и виды занятости, а удовлетворение традиционных жизненно важных потребностей требует, по причине роста численности населения, расширения и совершенствования существующего производства. Предпринимателем в этом направлении движет стремление получать больше прибыли и конкуренция. Расширение производства связано с увеличением притока основных факторов: труда, капитала и знаний. Часть чистого дохода приходится направлять на покупку этих факторов, и эта накапливаемая часть присоединяется к первоначальному авансированному капиталу.

В ходе накопления происходят существенные изменения в структуре капитала, которые связаны с научно-техническим прогрессом. С введением в производство все более совершенных машин и технологий увеличивается количество средств производства в расчете на одного рабочего, т.е. растет техническое и изменяется органическое строение капитала. Эти изменения имеют свои последствия:

- во-первых, часть занятых рабочих в данном виде производства может оказаться излишней и уволенной;
- во-вторых, рост технической вооруженности опирается на более сложный по своей квалификации и уровню подготовки труд. Новая техника требует и новых рабочих, умеющих ее использовать;
- в-третьих, возникают новые рабочие места в отраслях, выпускающих эту новую технику и осваивающих новые технологии;
- в-четвертых, растет по этой причине занятость населения в посреднических фирмах, оказывающих услуги производству;
- в-пятых, всем этим процессом вносятся существенные коррективы в систему подготовки и переподготовки кадров специалистов и рабочих основных профессий.

В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы в последние десятилетия, прослеживаются две важнейшие тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и существенное увеличение их в сфере услуг в связи с ее расширением и превращением в ведущую сферу приложения общественного труда. Так занятость в сельском хозяйстве США сократилась с 6,5 млн. чел. в 1955 г. до 3,2 млн. чел. в 1990 г., в сфере услуг возросла за это время с 30,1 млн. чел. до 85,3 млн. чел. (по западной статистике к сфере услуг относятся все отрасли экономики, кроме обрабатывающей и добывающей промышленности, строительства и сельского хозяйства).

В 70-80-х годах происходил ускоренный рост занятости в наукоемких отраслях экономики.

Изменение отраслевой структуры занятости в несельскохозяйственном секторе экономики США с 1955 г. по 1990 г. характеризовалось такими данными (в %) к общему числу занятых: добывающая промышленность - 1,6 и 0,6; обрабатывающая промышленность - 33,4 и 16,7; строительство - 5,5 и 4,5; сфера услуг - 59,5 и 78,2; в том числе: торговля - 20,8 и 22,6; финансовая система - 4,5 и 6,0; госучреждения - 13,6 и 16,1; другие услуги - 12,3 и 24,2 и т.д.

За эти же годы численность работников преимущественно нефизического труда ("белые воротнички") возросла с 39% до 56,1%, в том числе специалисты - 9,2 и 17,7, управляющие, администраторы - 10,2 и 13,3; численность работников преимущественно физического труда сократилось с 61,0% до 43,9%, в том числе рабочих ("синие воротнички") - с 39,4 до 26,7% (Булатов А.С. "Экономика", М., 1995 г.).

В развитой экономике всегда имеется спрос на работников одних профессий и избышек рабочей силы на традиционных участках производства. Механизм взаимодействия спроса на рабочую силу и ее предложения очень сложен. И было бы неправильным видеть в этом механизме только одну сторону, связанную с высвобождением части рабочих из производства и образованием резервной армии труда.

Когда человеку предоставлена свобода выбора рода деятельности и места работы, в каждый момент часть работников оказывается в положении "между работами". Они добровольно меняют место работы и в промежутке перехода "от одного до другого" оказываются на какое-то время безработными. Это касается и молодых людей, которые впервые ищут место работы. Этот тип текущей безработицы присущ любой экономической системе.

Ко второму типу относится структурная безработица. Мы уже говорили о том, что в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые, в свою очередь, изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, включая новые, ранее не существовавшие, увеличивается. Возникает безработица, потому что рабочая сила реагирует медленнее и ее структура полностью не отвечает новой структуре рабочих мест. Навыки и опыт некоторых рабочих оказываются устаревшими, не отвечающими спросу. Для таких рабочих необходима переподготовка.

Циклическая безработица. Под ней понимается безработица, вызванная спадом производства. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. Экономисты считают текущую (фрикционную) и структурную безработицу совершенно неизбежной. Поэтому "полная занятость" населения всегда будет меньше 100 проц. рабочей силы.

Определенную группу безработных составляют взрослые, потенциально имеющие возможность работать, но по каким-то причинам не работающие и не ищущие работу.

Заработная плата как плата за труд выдвигается на первый план потому, что среди всех экономических ресурсов это наиболее дорогостоящий элемент, но и по той причине, что для большинства населения это, по-существу, единственный или по крайней мере, главный источник дохода.

В марксистской экономической теории господствовали два определения заработной платы. При капитализме она выступает как превращенная форма стоимости рабочей силы, ее цена. На поверхности буржуазного общества заработная плата проявляется как плата за труд. Но труд, будучи процессом не имеет стоимости, стоимость приобретают результаты труда. Рабочий продает капиталисту не труд, а свою способность к труду, т.е. рабочую силу. И заработная плата является денежным выражением стоимости товара рабочая сила. Поскольку на поверхности капиталистических отношений она предстает как плата за труд, Маркс, называл ее превращенной формой стоимости и цены товара рабочая сила. Заработная плата при социализме определялась как доля работника в производимом национальном доходе, которая в денежной форме поступала в личное потребление в соответствии с законом распределения по труду. Эти два определения переходили из одного учебника политэкономии в другие почти без изменения на протяжении десятков лет. В последнем учебнике (выпуск 1990 г.) сущность заработной платы выражена следующей композицией: "Внутренняя, устойчивая, объективная причинно-следственная связь между трудом работника и его результатами, с одной стороны, и количеством полученных им благ с другой, составляет содержание свойственного социализму закона распределения по труду".

В современной экономической теории заработная плата определяется как цена, выплачиваемая за использование труда, при этом термин "труд" рассматривается как широкое понятие. Он включает в себя оплату труда рабочих самых разных профессий, специалистов всех профилей и владельцев мелких предприятий в сфере обслуживания населения. С последней категорией трудно согласиться. Владелец мастерской по ремонту бытовой техники или парикмахерской является предпринимателем, и поэтому его доход не может принимать форму заработной платы. Ставку платы за единицу времени, объем работы или услуг они определяют сами, исходя из сложившейся конъюнктуры.

Необходимо различать денежную, или номинальную, и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата - это сумма денег, полученная за час, день или неделю. Реальная заработная плата - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Это покупательная способность полученных денег. Реальная заработная плата зависит от номинальной и цен на приобретаемые товары и услуги. Изменения реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной заработной плате. Номинальная и реальная заработная плата не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Во времена нашей перестройки номинальная заработная плата растет, а реальная в то же самое время падает из-за более быстрого роста цен на товары и услуги.

Заработная плата имеет тенденцию к дифференциации по странам, регионам, различным видам деятельности и индивидуумам. Частно практикующий врач Петров получает доход в два раза больший по сравнению с доходом врача Сидорова. В чем причина такой дифференциации заработка? Мы снова вынуждены обратиться к механизму спроса и предложения.

Спрос на труд или на другой любой ресурс зависит от его производительности. В целом, чем выше производительность труда, тем выше спрос на него. А при данном совокупном предложении труда, чем больше спрос, тем выше средний уровень реальной заработной платы. В экономике развитых стран в длительном периоде прослеживается тесная взаимосвязь между реальной почасовой заработной платой и выпуском продукции в трудочас. Реальный доход на одного рабочего может расти приблизительно такими же темпами, что и объем производства на одного рабочего. Спрос на труд в США высок потому, что он высоко продуктивен. А его продуктивность объясняется следующими причинами:

- труд рабочих используется в сочетании с огромным количеством основного капитала;
- американские рабочие имеют дело с большим количеством высококачественных природных ресурсов и богаты пахотной землей;
- уровень технологического процесса в США выше, чем в большинстве стран;
- у американских рабочих выше, чем в других странах, качество труда;
- эффективность и гибкость американской системы управления и другие факторы.

Общий уровень заработной платы в США выше, чем в большинстве стран мира.

Однако рост предложения труда может снижать общий уровень заработной платы. С другой стороны, растущая производительность труда может вести к относительному сокращению спроса на труд. (когда повышение предложения труда превалирует над возрастанием спроса на труд).

Определение конкретных ставок заработной платы зависит от структуры конкретного рынка труда. На конкурентном рынке равновесная ставка заработной платы и уровень занятости будут определяться на пересечении кривых спроса и предложения труда. Наниматель должен предложить рабочим такую заработную плату, которая побудит их отказаться от всех других возможностей. Если таковых возможностей нет, то рабочие вынуждены будут согласиться с предложением нанимателя. Предприниматели могут предпочитать выплату низкой заработной платы.

Полтора века тому назад многие экономисты полагали, что размеры заработной платы тяготеют к едва достаточному минимуму жизненно необходимых средств существования, Мальтус открыл закон понижающейся доходности. На основе анализа естественного движения населения и материальных ресурсов он пришел к выводу о неизбежности нарушения равновесия между спросом на блага и их предложением. Маркс обосновал неизбежность образования резервной армии труда и сделал вывод, что безработица понизит заработную плату до уровня самого скудного прожиточного минимума.

Суть закона заработной платы состоит в другом. На конкурентном рынке предприниматели не могут устанавливать такой уровень заработной платы, какой им больше нравится. До тех пор, пока количество предпринимателей велико, и они не вступают в соглашения между собой, их спрос на любую категорию рабочей силы будет вызывать повышение заработной платы до того уровня, при котором вся предлагаемая в последующий период на рынке рабочая сила будет поглощаться. Рабочие тоже могут добиваться более высоких ставок, но в условиях конкуренции они никогда не получают того, что им хотелось бы.

Во многих важных отраслях современной экономики рынок труда принимает форму двусторонней монополии, при которой сильный профсоюз давит на сильного монополиста-нанимателя. Чтобы поддержать предложение труда на определенном уровне, профсоюзы настаивают на ограничении размеров иммиграции, на сокращении рабочей недели и увеличении числа выходных дней в году, на ограничении использования детского труда, на запрещении использовать женский труд, на некоторых видах работы. И далеко не всегда профсоюзы настаивают на увеличении заработной платы.

Основными формами заработной платы являются повременная и сдельная оплата труда.

Исходной формой была повременная заработная плата, при которой размер заработка определяется в соответствии с отработанным временем. Эта форма преобладала на начальных этапах развития капитализма и своим истоком имела поденщину. При такой форме необходим был жесткий контроль за ритмом труда со стороны предпринимателя, и стремление получить больше прибыли было связано с удлинением продолжительности рабочего дня.

С переходом к машинному производству произошло закрепление рабочего за конкретным рабочим местом и появилась возможность измерять количество его труда объемом производимой продукции. На этой основе совершился переход к поштучной или сдельной форме оплаты труда по расценкам за единицу созданной продукции. Теперь необходимость в контроле за напряженностью труда рабочего отпала. В стремлении заработать больше он сам повышает интенсивность труда. Контроль сдвигается в сторону качества производимой продукции. В начале XX столетия в промышленности развитых стран сдельная форма оплаты труда становится господствующей. С развитием конвейерного, а затем и полуавтоматизированного производства ритм труда задается системой действующих машин. В этих условиях сдельная заработная плата отрицается самой технологией производства. Резервы роста эффективности производства путем упорядочения трудовых операций отдельного рабочего и лучшей организации рабочего места оказались на грани исчерпания. Применение сдельной оплаты потеряло всякий смысл, произошел возврат к повременной форме.

В современной экономике развитых государств в чистом виде повременная форма применяется лишь на отдельных видах работ, преимущественно в сфере услуг и мелкотоварном секторе. Существует множество систем, как правило, учитывающих количество и качество выполняемых рабочим операций. Ставки и оклады сочетаются с различного рода премиальными за высокое качество продукции, экономное расходование материалов, с участием рабочих в распределении прибылей по итогам работы года. В современных системах заработной платы отмечается стремление выразить принцип, что интересы предприятия и трудящихся совпадают, а не противостоят друг другу. Часть доходов рабочий может получать в виде акций на "свое" предприятие.

За долгие годы капиталистический мир выработал многие эффективные системы заработной платы, побуждающие рабочего к труду высокопроизводительному и качественному.

## Тема 10. Аграрные отношения. Особенности функционирования капитала в сельском хозяйстве

Слово "аграрный" происходит от лат. *agrarius* и в переводе на русский язык дословно означает "земельный".

Необходимость изучения рыночных отношений в аграрном секторе связана не с отраслевым подходом, а с тем, что основным фактором в этой сфере экономики является земля — ресурс нерукотворный, ограниченный как количественно, так и качественно. Кроме того, этот сектор экономики имеет дело не с физической или химической, а с биологической формой движения, что детерминирует зависимость технологических производственных процессов от природных условий (естественного плодородия почвы, климатических условий, естественных процессов прорастания и вызревания продукции растениеводства; оплодотворения, вынашивания, рождения и роста продуктов животноводства).

**Аграрные отношения** — это составная часть экономических отношений, которые возникают в сельском хозяйстве по поводу владения и использования земли как главного ресурса, а также производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции.

**Земля** — необходимое условие любого производства, но в сельском хозяйстве она является и основным ресурсом. Поэтому в данной сфере результаты производства в значительной мере определяются качеством земельных участков, их плодородием, месторасположением относительно рынков сбыта, баз снабжения нужной техникой, минеральными удобрениями и т. п.

Особенность аграрных отношений обусловлена и тем, что земля в сельском хозяйстве является одновременно предметом труда и средством труда.

Процесс производства, технологические операции в аграрной сфере тесно переплетаются с природными процессами.

В соответствии с этими факторами в сельском хозяйстве непосредственно взаимодействуют две группы объективных законов: природно-биологические и социально-экономические

Вследствие того, что экономические процессы в аграрной сфере тесно переплетаются с природными, возникает **ряд особенностей сельскохозяйственного производства:**

- природно-климатические условия, структура почвы, биологические факторы влияют на производительность

- труда и обуславливают рисковость, неустойчивость сельского хозяйства. Одно и то же количество и качество затраченного труда могут быть представлены разным количеством продукции в зависимости от названных факторов;

- природно-климатические факторы определяют и особый ритм сельскохозяйственного производства, его сезонный характер, что порождает сезонные колебания занятости рабочих и выпуска продукции;

- существуют и особенности в использовании техники, финансировании и формировании доходов сельскохозяйственных предприятий в связи с сезонным характером производства. Для выполнения сельскохозяйственных работ необходимо иметь полный комплект техники, однако она используется на протяжении определенного сезона, а в остальное время простаивает;

- окончательный размер доходов в сельском хозяйстве формируется лишь в конце года, после реализации продукции (особенно в земледелии);

- уровень концентрации производства в значительной мере определяется размерами земельных угодий, их урожайностью и интенсивностью использования;

- специализация производства обусловлена прежде всего географическими и природно-климатическими факторами;

- эффективное использование земли возможно при рациональном комбинировании сельскохозяйственных отраслей, соблюдении биологически обоснованных севооборотов;
- значительная часть произведенной продукции потребляется внутри хозяйств, не принимая товарной формы. Поэтому в аграрной сфере дольше сохраняются натуральные виды производства и доходов;
- широкая комбинация больших, средних и малых хозяйственных единиц разных форм собственности;
- большая зависимость результатов производства от погодных условий требует создания в хозяйствах значительных страховых фондов на случаи засухи, наводнения, других стихийных бедствий для обеспечения непрерывного процесса воспроизводства. В создании таких страховых фондов нет необходимости в других отраслях экономики, где природный фактор не влияет или почти не влияет на результаты хозяйствования.

**Субъектами экономических отношений в современном аграрном секторе являются:**

- государство;
- сельскохозяйственные предприятия;
- индивидуальные производители сельскохозяйственной продукции.

Характер и особенности аграрных отношений определяются прежде всего формой собственности на землю как основного средства производства. В современных условиях собственность на землю в различных странах имеет следующие формы.

Наличие разных форм собственности на землю и землепользование является основой многоукладности сельского хозяйства. Мировая практика показывает, что в аграрном секторе эффективно функционируют различные по размерам и формам собственности виды предприятий — малые, средние и крупные, основанные на полной собственности на землю и на аренде; семейные фермы, сельскохозяйственные кооперативы и корпорации. Все они имеют равные права в отношениях с государством, другими аграрными и несельскохозяйственными предприятиями и организациями.

В результате проведения поэтапной земельной реформы произошли коренные, необратимые преобразования земельных отношений. Одним из важнейших ее результатов является ликвидация монополии государственной собственности на землю и введение института частной собственности. Субъектами права собственности на землю являются:

- граждане и юридические лица — на земли частной собственности;
- органы местного самоуправления — на земли коммунальной собственности;
- государственные органы — на земли государственной собственности.

Иностранные граждане и юридические лица, а также лица без гражданства могут стать владельцами только земель несельскохозяйственного назначения, где расположены объекты недвижимости, которые принадлежат им на правах частной собственности.

Реформирование земельных отношений привело к существенным социально-экономическим изменениям на селе — созданию новых разнотипных хозяйствующих субъектов в сельском хозяйстве и экономических предпосылок для активизации их деятельности (товарищества, индивидуальные и кооперативные предприятия, фермерские хозяйства, государственные и смешанные предприятия).

Значительная доля земельной площади (69,3 %, или 41,8 млн га) — это сельскохозяйственные угодья, в структуре которых 78 % (32,5 млн га) приходится на пашню. Земельные ресурсы характеризуются высокими биопроизводительными свойствами. На основе исследований установлено, что среднее содержание гумуса в пашне составляет 3,2 % (124,8 т на 1 га). По оценкам ученых, при оптимальной структуре землепользования и соответствующем уровне земледелия страна способна прокормить 300—320 млн человек.

Поэтому на современном этапе аграрных преобразований основной задачей государственной политики является повышение эффективности функционирования всех

хозяйствующих субъектов на основе существенного улучшения их научного, финансового и материально-технического обеспечения.

## **Тема 11. Предпринимательство в рыночной экономике. Предприятие как субъект экономических отношений**

Наемный работник как исполнитель идей предпринимателя также относится к группе субъектов предпринимательского процесса. Именно от него зависят эффективность и качество реализации предпринимательской идеи.

Известно, что каждому экономическому субъекту свойственны свои собственные интересы. Что касается предпринимателя и наемного работника, то часть их планов совпадает (чем выше прибыль, тем выше заработная плата, к примеру), а часть носит полярно противоположный характер (предприниматель не заинтересован в высокой оплате труда, а наемный работник заинтересован). В таких случаях стороны вынуждены идти на поиск компромиссных вариантов, что и составляет основу взаимоотношений этих двух субъектов предпринимательского процесса.

В современных условиях рыночного хозяйствования каждый предприниматель функционирует в условиях достаточно глубокой специализации производства, возникшей на основе разделения труда. Любой предприниматель нуждается в эффективных партнерских связях, только в таком случае он может эффективно действовать в рамках того или иного фрагмента целостного производственного процесса. Если взять для анализа целостный процесс производства, то он состоит из множества фрагментов, каждый из которых фокусируется в конкретной деятельности предпринимателя. В условиях рынка от предпринимателя требуется умение - и даже предрасположенность - действовать в союзе с другими предпринимателями и вести постоянный поиск наиболее эффективных партнерских связей, в ходе которого предприниматель осуществляет переориентацию своей деятельности.

Основные источники денежных средств при организации бизнеса таковы: личные сбережения (в этом случае их должно быть много); средства друзей, родственников или партнеров (в этом случае не стоит рассчитывать на большую сумму); кредит в банке (в данном случае вам придется предоставить банку информацию о своем финансовом положении и проекте, под который берутся деньги).

Таким образом, при планировании своей деятельности предприниматель рассматривает возможность иметь партнера по бизнесу, от вида взаимоотношений с которым зависит уровень эффективности его деятельности.

Целью предпринимательской активности является производство и предложение рынку такого товара, на который имеется спрос и который приносит предпринимателю прибыль. Прибыль - это излишек доходов над расходами, получаемый в результате реализации принятого предпринимательского решения по производству и поставке на рынок товара, в отношении которого предпринимателем выявлен спрос потребителя. Однако получение прибыли свойственно не только предпринимательской, но и любой другой форме деловой активности. В этой связи важно обратить внимание на выделение такой экономической категории, как предпринимательская прибыль, или предпринимательский доход. Доходы от инновационной деятельности, т. е. от введения новых методов и приемов организации производства, и составляют предпринимательский доход. Под предпринимательским доходом следует понимать прежде всего дополнительный доход - доход от управления - излишек, получаемый предпринимателем благодаря его природным качествам или особому умению анализировать и по-новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий.

Другими словами, прибыль предпринимателя (если речь идет действительно о предпринимателе, а не об обычном деловом человеке) складывается из двух элементов: обычной прибыли делового человека и излишка над обычной прибылью делового человека.



Второй элемент и выступает в качестве предпринимательского дохода (прибыли), т. е. формы общественного вознаграждения за проявленный инновационный подход, новаторство в производстве, платы за риск или управление бизнесом.

Большой признательностью пользуются предприниматели в развитых странах, особенно в США, так как считается, что такие люди добровольно идут на риск, связанный с реализацией своих проектов, которые служат всему обществу, а в случае неудачи несут полную ответственность за себя.

Все то, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной (положительной) экспертной оценки потребителя. Такая оценка осуществляется потребителем и выступает как готовность последнего приобрести тот или иной товар. Предприниматель при планировании и организации своей деятельности не может игнорировать настроения, желания, интересы, ожидания, оценки потребителя. Таким образом, целью предпринимателя является необходимость «завоевать» потребителя, создать круг собственных потребителей.

Основными средствами воздействия предпринимателя на потребителя выступают следующие факторы:

- новизна товара и его соответствие интересу потребителя;
- его качество;
- цена, доступность товара;
- степень универсальности товара;
- внешний вид и упаковка;
- позитивные отличия товара от товаров других производителей и возможность потребителя ознакомиться с такими отличиями;
- возможность воспользоваться услугами послепродажного сервиса;
- соответствие товара общепринятым или государственным стандартам;
- престижность и привлекательность рекламы товара и т. д.

Таким образом, если в отношении общественного производства именно предприниматель выступает в роли активного субъекта, то в отношении самого предпринимательского процесса, его содержания и эффективности активную роль играет потребитель, и предприниматель не может игнорировать этот факт.

Не подлежит сомнению, что фигура предпринимателя относится к числу центральных и в условиях становления рынка. Именно с его деятельностью прежде всего связываются прогресс современного общества, динамизм экономической системы. В России и других бывших социалистических странах предприниматель и предпринимательство в течение десятилетий практически отсутствовали. Ныне здесь формируется принципиально иная социальная структура. Возникают и быстро утверждаются чуждые советскому обществу новые типы хозяйствующих субъектов - предпринимателей, место и значимость которых в переходной экономике еще не вполне прояснены в силу новизны этой проблемы. В числе этих типов особое место занимает современный предприниматель, подчиняющийся законам рыночной экономики, типичным продуктом которой он и является. Народному хозяйству России предстоят крупнейшие не только социальные, но и технико-технологические преобразования. Отсюда вытекает неизбежность роста численности предпринимательского слоя.

В соответствии с законодательством Российской Федерации предпринимательская деятельность должна быть зарегистрирована. Предпринимательство, осуществляемое без привлечения наемного труда, регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность. Предпринимательство, осуществляемое с привлечением наемной рабочей силы, в любом случае должно регистрироваться как предприятие.

Под предприятием понимается самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения дохода (прибыли). Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность в сфере

производства, торговли, финансов, услуг, определяет партнеров по бизнесу, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Предприятие характеризуется следующими основными признаками:

- определенной обособленностью - имущественной и неимущественной (обособленностью от собственности учредителей предприятия);
- юридическим статусом, закрепляющим за предприятием определенные права и обязанности, позволяющим рассматривать его как субъект права и правовых отношений, предполагающим его государственную регистрацию в соответствии с действующим в стране законодательством;
- названием предприятия и его организационно-правовой формой, позволяющей судить об объеме и форме его ответственности по обязательствам.

Важной характеристикой предприятия является его название. Название выступает в качестве первичной информации для партнеров по деловым отношениям, именно название служит носителем престижа предприятия и профиля его деятельности.

В экономической литературе используются разные трактовки термина «предприятие». Этот термин используется как синоним понятий «общество», «компания», «фирма», т. е. служит определением участника экономического процесса. Часто используется слово «фирма». Первоначально термин «фирма» (от итальянского *firm* - подпись) использовался как «торговое имя» коммерсанта, в настоящее время фирма - это юридическое лицо.

Различные школы экономической науки по-разному трактуют определение фирмы как категории. Традиционная экономическая теория определяет фирму как производственно-технологическую систему, как конгломерат людей и машин. Особое внимание при этом обращается на организационные аспекты ее функционирования и связанные с ними резервы экономической эффективности.

Неоинституционалистский подход особое внимание уделяет механизму возникновения фирмы и ее функциям. Р. Коуз предложил трактовать фирму как совокупность взаимовыгодных контрактов. Фирма - это совокупность контрактных отношений. Появление фирмы обусловлено прежде всего существованием издержек рыночного механизма (механизма цен). Путем создания фирмы (организации) и предоставления предпринимателю права управлять ресурсами можно сэкономить на определенных издержках рыночного механизма (транзакционных издержках).

Транзакционные издержки - это издержки ведения сделок: информационные, измерения качества товаров и услуг, издержки на разработку правил ведения контрактов, издержки уклонения от ответственности за выполнение обязательств по сделкам и т. д. Эти издержки никогда не бывают нулевыми, так как в реальном мире отношения собственности в значительной мере влияют на производство.

Новизна неоинституционалистского определения фирмы заключается в том, что наряду с выгодами разделения труда внутри предприятия четко определяется граница развития фирмы. Пределы власти предпринимателя в фирме устанавливаются контрактным соглашением. В контракте записываются границы, в рамках которых предполагается деятельность поставщика товара или услуги. Детально действия поставщика определяются позднее покупателем. Следовательно, в пределах контрактного соглашения размещение ресурсов попадает в зависимость от покупателя. В этих условиях краткосрочные контракты нежелательны. Такую систему взаимоотношений, при которой управление ресурсами зависит от предпринимателя, Р. Коуз и называет фирмой.

Внутри фирмы отношения регулируются не рыночными сигналами (спросом и предложением), а командами, исходящими из иерархической системы. По существу фирма есть система, в которой ценовой механизм подавлен, поэтому и граница фирмы определяется чертой, на которой уравниваются транзакционные рыночные издержки и транзакционные издержки административного механизма. А поскольку структура

транзакционных издержек у фирмы иная, чем на свободном рынке, то, когда рынок бессилен, с проблемой организации труда справляется фирма.

Итак, в классическом определении фирмы акцент делается на предсказании поведения фирмы в соответствии с существующей производственной функцией как формой выражения технологической зависимости между затратами факторов производства и максимально возможным выходом продукции.

Неоинституциональная характеристика фирмы в центр внимания ставит существование и соответственно в дальнейшем - сосуществование многообразных форм деловых предприятий, пределов их роста, возможных вариантов решения проблем мотивации работников, организации, контроля, планирования и др.

Главным для фирмы является ее кадровый потенциал: предприниматели, менеджеры, ученые, инженеры, рабочие с их мастерством, профессионализмом, компетентностью, инновационным потенциалом, конкурентной энергией, управленческими новациями, опирающимися на конкретную материально-техническую базу и реальную величину функционирующего капитала. Процветание фирмы, ее известность - производные от таланта и труда ее коллектива.

Сильные фирмы - это опора макроэкономической политики государства в обеспечении экономического роста и стабильности.

В современном мире насчитывается около 50 млн фирм - разнообразных предпринимательских структур, 99 % которых относится к малому и среднему бизнесу. Они крайне неравномерно распределяются по континентам и странам. Свыше 20 млн фирм функционирует в США, около 16 млн - в странах ЕС, свыше 7 млн - в Японии, приблизительно 5 млн фирм приходится на европейские страны, не входящие в ЕС. Крупнейшие фирмы действуют в наукоемких и традиционных производствах.

Каковы особенности современных западных фирм? Во-первых, специфична их организационно-правовая структура: головная компания интегрирует экономическую власть в условиях юридической самостоятельности входящих в ее состав компаний с принадлежащими им предприятиями. Это придает фирме социально-экономическую, производственно-технологическую, организационно-управленческую цельность и устойчивость. Коммерческая самостоятельность отдельных звеньев сочетается с жестким централизмом (финансовый контроль, политика капиталовложений) головной компании, что обеспечивает синхронную деятельность всех подразделений фирмы.

Механизм функционирования фирмы основан на эффективном взаимодействии капитала, труда, земли, информации. В результате производство превращается в результативный процесс. Эффективное взаимодействие таких процессов, как производство, обращение, потребление и накопление, обеспечивает функционирование механизма фирмы на трех уровнях: горизонтальном уровне - контрактные отношения фирмы с ее партнерами; вертикальном уровне - с дочерними, внучатыми и другими компаниями и принадлежащими им предприятиями; макроэкономическом уровне - с государством. Функционирование хозяйственного механизма фирмы невозможно без взаимодействия капитала, менеджмента, маркетинга, системы цен, прибыли и дохода, социальных отношений.

Фирма создает особые условия жизнедеятельности человека, она востребовала обширные и разносторонние знания: бухгалтер, менеджмент, маркетинг, психологию, экономическую географию, историю.

Фирма - одна из немногих «экономических ниш», где человек может реализовать свои способности. Экономическая эффективность фирмы связана со структурой кадров. На всех этапах развития рыночной экономики фирме принадлежит особая роль. Она - школа предпринимательства, движущая сила бизнеса, генератор инноваций, «полигон» освоения и внедрения результатов НТП. Фирма интегрирует и организует экономику на микроуровне, а совокупность фирм определяет эффективность национальной, региональной и мировой экономики в целом.

Таким образом, западные фирмы являются мощным средством экономической и социальной интеграции народного хозяйства. Механизм интересов фирмы, человека и общества функционирует на основе «конкурентного баланса» между прибылями, ценами и высоким уровнем жизни. Активным участником этих интересов выступает государство.

Внутри фирмы осуществляется сложная коллективная управленческая деятельность. В процессе управления соблюдаются соподчиненность и сбалансированность определенных функций и задач, что предполагает строгое следование некоторым правилам (ограничениям) со стороны участников производственного процесса, т. е. осуществляются административные функции, которые являются отличительным признаком фирмы.

Уместно еще одно определение фирмы как хозяйственной единицы коллективного характера, обладающей всей полнотой прав для заключения контрактов, обеспечивающих все стороны ее деятельности.

Любая фирма, занимающаяся хозяйственной деятельностью, ставит перед собой определенные цели, к достижению которых она стремится. Далее рассмотрим цели и их влияние на деятельность современной фирмы.

Предпринимательская деятельность может осуществляться как на основе создания индивидуального (единоличного) предприятия, так и на основе предприятия, имеющего статус юридического лица.

Как уже указывалось, индивидуальное (единоличное) предприятие - это предприятие, являющееся собственностью одного человека, несущего полную ответственность как за ведение бизнеса, так и за последствия, связанные с этой деятельностью. И осуществляется предпринимательство в данной форме как на основе предприятия, имеющего статус юридического лица, так и на базе предприятия, не являющегося юридическим лицом.

В западных странах накоплен значительный опыт организации такого предпринимательства. Существует так называемое промысловое право, основанное на принципе свободы промысла, т. е. вида хозяйственной деятельности, если она не запрещена законом. Естественно, такое право не предоставляет абсолютной свободы. Есть ограничения, связанные с определенными требованиями к квалификации (оказание медицинских, юридических услуг), направленные на защиту прав потребителя. При планировании деятельности в банковской сфере надо получить разрешение - лицензию и т. п.

Юридическим лицом является предприятие, имеющее свой собственный устав, счет в банке и внесенное в торговый (государственный) реестр, т. е. прошедшее процедуру официального учреждения.

Юридическое лицо характеризуется определенными правовыми свойствами (признаками):

- имеет гражданские права, соответствующие его целям и обязанностям;
- имеет обособленное имущество на правах полного собственника, или имущество, полученное в хозяйственное ведение, или имущество, полученное в оперативное управление;
- отвечает по своим обязательствам своим обособленным имуществом;
- от своего имени приобретает и осуществляет имущественные и личные неимущественные права;
- несет определенные обязанности;
- может быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже;
- имеет собственный баланс;
- имеет собственный расчетный счет;
- внесено в Российский государственный реестр юридических лиц.

Юридическое лицо может создавать обособленные структурные подразделения: представительства, филиалы и отделения.

Представительство - это обособленное структурное подразделение юридического лица, которое располагается вне местоположения юридического лица и осуществляет представительские функции в конкретном регионе. Оно наделяется определенным имуществом, но не имеет статуса юридического лица. Его функции сводятся к обеспечению благоприятных условий деятельности юридического лица с клиентами или партнерами.

Филиал - это обособленное структурное подразделение юридического лица, расположенное вне местоположения юридического лица и осуществляющее все функции юридического лица или определенную их часть, включая и функции представительства. Филиал не имеет статуса юридического лица, но может иметь обособленное имущество, иметь собственный баланс, но не для внешнего представления. Деятельность филиала, как и представительства, осуществляется на основе Положения о филиале (представительстве), утвержденного юридическим лицом.

Отделение - это обособленное структурное подразделение юридического лица (чаще с функциями филиала), расположенное в месте нахождения юридического лица. Отделение не имеет статуса юридического лица, но может полностью или частично дублировать функции юридического лица.

Юридическое лицо может быть реорганизовано в ходе осуществления им своей уставной деятельности. Реорганизация может осуществляться в разных формах. Это может быть слияние с другим юридическим лицом; преобразование в иное юридическое лицо; выделение другого юридического лица на основе собственного имущества; разделение на несколько юридических лиц.

Юридическое лицо может быть ликвидировано с учетом его несостоятельности и/или невозможности удовлетворить требования кредиторов.

Юридические лица могут быть организованы как коммерческие или некоммерческие организации.

Коммерческая организация (деловое предприятие) - это юридическое лицо, основной целью которого является получение прибыли и ее распределение между учредителями (физическим и юридическими лицами). Статус коммерческой организации позволяет юридическому лицу (его учредителям) получать доход только на основании самого факта участия в учреждении такой организации. Коммерческие организации можно классифицировать следующим образом:

- хозяйственные товарищества;
- производственные кооперативы;
- хозяйственные общества или ассоциации;
- государственные или муниципальные унитарные предприятия.

Некоммерческая организация - это юридическое лицо, для которого получение прибыли и ее распределение между учредителями не выступает в качестве основной цели. Получаемая прибыль используется для саморазвития, достижения уставных целей.

Основные формы некоммерческих организаций следующие:

- общественные организации (объединения);
- ассоциации или союзы, образуемые как коммерческими, так и некоммерческими организациями;
- потребительские кооперативы;
- благотворительные и иные фонды;
- учреждения, финансируемые собственником (учредителем) полностью или частично;
- религиозные организации (объединения);
- образовательные и иные учреждения, функционирующие на основе полного или частичного самофинансирования.

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность действий предпринимателя, которые осуществляются им последовательно в течение всего периода

от начала до завершения конкретного дела, от первоначальных вложений в дело до получения конечного результата - прибыли. Такой завершённый цикл предпринимательства принято называть бизнес-операцией или бизнес-сделкой. Причём сделка - это письменное соглашение, договор субъектов хозяйственной деятельности о действиях, направленных на получение взаимной выгоды. Гражданский кодекс одностронние сделки, осуществляемые по воле одного лица, сделки по соглашению двух сторон (двусторонняя сделка) и многосторонние сделки или бизнес-операции.

Бизнес-операции включают в себя ряд отдельных элементов: идею, формирование замысла, планирование операции, заключение контракта, ресурсное обеспечение, получение (изготовление) продукции, реализацию продукции.

Стремление быть успешным является неотъемлемой частью занятия бизнесом. Успех - это умение действовать ради достижения цели вместе с другими, не ущемляя своих прав и интересов и прав и интересов других людей. Успех, наносящий вред другим людям, - это неудача. В предпринимательстве успех связывается с разными о нём представлениями. Для одних людей успех - это практическая реализация своей идеи, для других - получение крупной прибыли, для третьих - возможность избежать краха. Основой предпринимательского успеха является большая ответственность предпринимателя. В отличие от работников предприятия предприниматель идет на неограниченный рабочий день, риск потери капитала, нефиксированный (никем и ничем не гарантированный) доход. Он также готов приобретать новые знания, брать на себя всю полноту ответственности как за состояние дел на производстве, так и за людей, работающих на нём. Предпринимательский успех связан прежде всего с реализацией идеи, желанием самоутверждения или стремлением изменить ход событий. Деньги, капитал, прибыль сопровождают предпринимательский успех, достижение конечного результата, но в самой предпринимательской деятельности они не могут выступать в качестве самоцели. В этом суть моральных и этических норм предпринимательства.

Основным показателем успешной деятельности предпринимателя выступает размер дохода (прибыли), получаемого в результате использования конкретных форм обеспечения предпринимательской идеи. Формой организации процесса достижения идеи является умение наиболее эффективно использовать факторы производства: труд, капитал, материалы, а главное - предпринимательские способности. Деятельность фирмы можно описать с помощью производственной функции, характеризующей результативное использование факторов производства. Особое значение приобретает обеспечение внутрифирменной эффективности. Существуют два подхода к определению внутрифирменной эффективности:

1. Деятельность фирмы описывается ее производственной функцией, так что при всех возможных комбинациях факторов производства (главным образом, труда и капитала) обеспечивается максимально возможный выпуск продукции.

2. Фирма выбирает комбинацию факторов с наименьшими издержками для каждого возможного объема выпуска продукции.

Экономическая эффективность фирмы определяется созданием и реализацией конечной продукции. Это основополагающая функция предприятия.

Процесс создания продукции направлен на удовлетворение потребностей, в результате чего предприятие добивается общественного признания своей деятельности. Процветающее предприятие - это предприятие, получающее устойчивую прибыль от своей деятельности. Владельцы (либо акционеры) предприятия заинтересованы в постоянном и все возрастающем потоке доходов и таком использовании собственных и привлеченных средств, которое увеличивает ценность принадлежащей им собственности (дивидендов, акций). Персонал и поставщики заинтересованы в стабильности предприятия, сохранении долгосрочных с ним отношений, а также в обеспечении благоприятной атмосферы сотрудничества. Для потребителей интерес представляют товары и услуги, обеспечивающие удовлетворение их потребностей, качество и цена

продукции.

Общественное признание в свою очередь дает предприятию возможность расширять производство, наращивать объемы продаж товаров и услуг и в итоге увеличивать свою прибыль.

Основным инструментом, обеспечивающим достижение целевых функций предприятия, является рыночная стратегия, в рамках которой реализуются конкурентные преимущества предприятия. Руководство предприятия должно серьезно проанализировать имеющиеся конкурентные преимущества и выбрать одну из стратегий поведения на рынке. Выбор стратегии поведения фирмы - это четкая определенность действий фирмы в настоящем, чтобы достичь желаемых результатов в будущем, т. е. как бы взгляд фирмы на свою деятельность из будущего в настоящее. Такой подход к определению деятельности фирмы позволяет более четко организовать деятельность в настоящем.

Стратегия - это обобщенная модель действий, необходимых для достижения поставленных целей. Причем нет единой стратегии, поскольку каждая фирма имеет свои особенности, зависящие от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристики производимой продукции, состояния экономики и т. п. Поэтому и процесс выбора и выработки стратегии носит специфический характер.

Основные виды стратегий, имеющих место в мире бизнеса, можно объединить в три группы:

- наступательная, или стратегия прорыва;
- оборонительная, или стратегия выживания;
- стратегия сокращения и смены видов бизнеса.

Все эти виды стратегий связаны с динамикой продаж и прибыли предприятия, а также с реализацией конкурентных преимуществ. Так, наступательная стратегия может быть реализована как стратегия роста, или стратегия глубокого проникновения на рынок, или стратегия развития рынка. Оборонительная стратегия - не только стратегия выживания, она может быть реализована как стратегия диверсификации специализации. По реализации конкурентных преимуществ может проводиться стратегия «снятия сливок», или стратегия издержек производства, или стратегия быстрого освоения новых рынков.

После того как рыночная стратегия проведена, следующим инструментом реализации целевой функции предприятия, обеспечивающим устойчивое получение прибыли, является планирование, направленное на достижение целей предприятия.

Однако представление о том, что единственной целью деятельности фирмы является получение максимальной прибыли при любых обстоятельствах, было бы ошибочным. Многообразие возможных положений отдельных фирм в конкретной экономической ситуации на рынке определяет различную нацеленность их деятельности. Это может быть желание выжить с учетом конкретных условий. Такая ситуация предполагает получение хотя бы минимума прибыли, а может стать целью увеличения доли участия на рынке или захвата нового рынка; повышения качества продукции и т. п.

Существуют подходы, при которых фирма стремится функционировать на каком-то удовлетворительном уровне эффективности, поскольку не располагает возможностями максимизации прибыли. При характеристике целевой нормы эффективности предусматривается механизм, обеспечивающий достижение желательного уровня.

Конкретно сформулированная цель деятельности фирмы может включать разнообразные аспекты (хотя основным останется получение прибыли).

В Японии многие фирмы, в том числе и всемирно известные, придерживаются концепции, отражающей более широкие цели деятельности, чем получение прибыли. Эти цели включают и стремление «к производству продукции наивысшего качества при наименьших ценах посредством наиболее полного использования производственного потенциала в соответствии с общими интересами экономики и для повышения

благополучия всего общества». Причем в качестве основного ресурса выживания фирмы выделяются человеческий фактор с его интеллектуальным потенциалом и постоянно развивающиеся технологии.

Предпринимательская деятельность предполагает готовность владельца капитала или менеджера взять на себя персональный риск, с которым эта деятельность сопряжена. При этом максимального уменьшения риска можно добиться следующими приемами:

- диверсификацией (производством различных видов продукции и/или распределением капиталовложений по разнообразным видам деятельности);
- страхованием собственности;
- максимизацией потоков получения информации о выбранной сфере деятельности, финансовой и экономической привлекательности предполагаемых объектов капиталовложений;
- использованием новейших технологий, товаров и услуг, обладающих научно-технической новизной;
- правильным выбором организационной формы бизнеса, которая обеспечит эффективность использования факторов производства в конкретном виде деятельности.

Фирмы могут иметь разнообразные цели и соответственно достигать их различными путями и способами.

Ни одна национальная экономика с развитой системой рыночных отношений не обходится без участия в большей или меньшей степени государства в регулировании экономических процессов. Государство влияет на экономическую деятельность фирм через систему общегосударственных (общеекономических) рычагов.

Одним из важнейших способов государственного воздействия является обеспечение стабильности инфраструктуры: банковской системы, денежно-кредитных отношений, системы коммуникаций, транспорта и др. Без хорошо отлаженной инфраструктуры экономическая деятельность фирм неэффективна, а средства, которые на нее затрачиваются, становятся неоправданно большими.

Другой рычаг - создание и совершенствование правовой основы, регулирующей экономические отношения между участниками бизнеса.

В зависимости от того, как развивается экономика, государство использует прямое и косвенное воздействие, используя системы налогообложения, госзаказа или прямого субсидирования.

Для интенсификации экономической деятельности государство использует также законы, защищающие право интеллектуальной собственности, в том числе и через систему лицензирования, патентования, обеспечивающих внедрение НИОКР.

Государственное регулирование включает также антимонопольное законодательство; определение ограниченных сфер деятельности и выдачу лицензий на нее; регламентирование организационно-правовых форм предпринимательской деятельности; амортизационную политику; систему налогообложения; льготы по инвестициям. К этим же факторам относятся доступность капитала, определяемая фактическим наличием его на рынке финансовых ресурсов и величиной процентных ставок на его использование; максимально возможный масштаб выбранной деятельности.

Развитие фирмы во многом зависит от уровня социально-экономического развития народного хозяйства. Возрастание роли фирмы как основы хозяйственной деятельности и растущее внимание государства к экономическим и социальным проблемам определяют характер взаимодействия между фирмой и государством. Государство, с одной стороны, стремится учитывать интересы фирмы, а с другой - определяет круг задач, которые должна решать фирма, и устанавливает приоритеты в распределении ресурсов. Прогресс науки и техники заставляет и государство, и бизнес учитывать значимость информационных и инновационных технологий. Возрастающий удельный вес научных исследований и разработок в деятельности фирмы, увеличение численности научного и инженерного персонала должны повысить эффективность управленческих решений.



Деятельность фирмы становится все более человекоемкой, и результат этой деятельности все более зависит от творческого потенциала работников, их инициативы. Сокращение численности рабочих за счет автоматизации должно компенсироваться творческим вкладом руководителей производственных структур, ученых, управленческих кадров и экспертов в области инновационных технологий. На передний план управления сама жизнь ставит стратегическое планирование как метод обеспечения прибыльности фирмы. Основное внимание уделяется сокращению сроков окупаемости ресурсов.

Можно сказать, что фирма является частью государственного механизма управления экономикой, частью его экономической структуры. Государство в свою очередь определяет рамки ее деятельности в соответствии с действующим законодательством. Каждая из сторон несет свой круг обязательств. Государство обеспечивает социально-экономическую среду для нормального функционирования бизнеса, а фирма должна выполнять свои обязательства, т. е. соблюдать законы, платить налоги, производить необходимую обществу продукцию.

Экономические условия хозяйственной деятельности имеют большое значение для фирмы, поскольку именно они определяют саму «линию поведения» - стратегию и тактику развития бизнеса. Как уже отмечалось, к основным чертам рыночного хозяйствования относятся:

- самоокупаемость и самофинансирование, подразумевающие, что предприятие пользуется только собственными источниками средств, а также средствами кредиторов, которые необходимо вернуть с процентами и в срок;
- самостоятельность в принятии экономических и иных решений: предприятие само определяет, что, когда, сколько производить и продавать (как правило, это определяют акционеры еще на этапе учреждения предприятия), с кем заключать договоры, какие осуществлять сделки;
- правовая защищенность предприятия, его акционеров и работников от произвольного и необоснованного вмешательства в дела предприятия со стороны других лиц, в том числе государства.

Для эффективной работы предприятия необходимо осуществлять:

- защиту прав участников (учредителей);
- четкое разграничение ответственности участников (учредителей) и руководителей предприятия, развитие механизмов корпоративного управления, обеспечение свободного перераспределения прав участия в капитале акционерного общества и перехода таких прав к лицам, заинтересованным в долгосрочном развитии предприятия (эффективным собственникам);
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- создание системы хозяйственно-договорной деятельности предприятия, обеспечивающей соблюдение контрактных обязательств;
- достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятия для их участников (учредителей), инвесторов, кредиторов;
- создание эффективного механизма управления предприятием.

Свобода рынка подразумевает обязательства его участников, в том числе обязательство уважать права и независимость других, что защищается законом (в судебном и ином порядке).

Свобода ценообразования и конкуренции означает, что по большей части цены складываются на рынке под воздействием факторов спроса и предложения, а не устанавливаются каким-либо вышестоящим государственным органом, а также то, что возможно свободно войти на рынок и выйти с него.

## Тема 12. Рыночная экономика: сущность, структура, функции и типы

Рынок - обязательный компонент товарного хозяйства. Без товарного производства нет рынка, без рынка нет товарного производства. Объективная необходимость рынка вызвана теми же причинами, что и товарное производство: развитием общественного разделения труда и экономическим обособлением субъектов рыночных отношений. Эти условия зарождались и развивались как единое целое, как единый процесс взаимодействия производства и сбыта продукции.

Рынок многолик и столь же разнообразно его определение. В учебнике политэкономии под редакцией В. Медведева и Л. Абалкина дается такое определение рынку: "Рынок - это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного и денежного обращения". Здесь возникает ряд других вопросов: 1. Что это за законы товарного производства и обращения? 2. Как понимать совокупность отношений товарного и денежного обращения? Есть упрощенное толкование рынка как места продажи, где встречаются продавцы и покупатели.

Рынок - есть тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования, это общественная форма функционирования экономики. Рынок - это форма движения общественного продукта и услуг.

П. Самуэльсон определяет рынок как "процесс конкурентных торгов". Можно (а может быть и лучше) определять рынок как механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг. Под это определение подходят магазин, закусочная, АЗС, парикмахерская, фондовая и товарная биржи, отдел кадров любого предприятия и т.д.

Рынки принимают самые разные формы. Восточный базар и отечественная "толкучка" представляют собой шумное токовище, где каждый продавец надеется заполучить покупателя на свой товар и по возможности обмануть его. Организаторы аукционов сводят вместе покупателей и продавцов предметов искусства, антикварных ценностей, скаковых лошадей и т.д. Многие развозят или разносят свой товар по домам и квартирам в удобное для хозяев время. Представитель крупной фирмы помогает выпускникам Университета получить работу. Он связывает потенциальных покупателей с потенциальными продавцами рабочей силы. Одни рынки являются локальными, другие носят национальный, международный характер. Рынок возник еще на стадии варварства и на протяжении всей истории выполнял созидательную функцию. Он открывал простор для предпринимательской деятельности, активно воздействовал на формирование производственных и личных потребностей населения. Конкуренция между продавцами вела к тому, что нежизнеспособный предприниматель выбывал из рыночных отношений, разорялся. Преуспевающий становился еще сильнее, еще богаче. Выбрасывался из трудового процесса и опускался на "дно" неумелый, мало знающий или нерадивый работник. Механизм рынка - это механизм прогресса. Его обратная сторона заключается в его жестокости. Последняя суть всего живущего по законам естественного отбора.

На экономическом рынке постоянно совершаются революции. Выросли цены на мясо и другую продукцию животноводства, - покупатель переключился на картофель и хлеб; выросли цены на картофель, - и теперь уже, не найдя подходящей замены, потенциальный покупатель, гонимый нуждой, вернулся в исходное для общества положение - сам добывает себе пропитание на неудобных землях. У потенциального продавца в связи с этим изменяется структура производства. По мере того как изменяются человеческие потребности и желания, технология производства, запасы природных богатств и другие производственные факторы, рынок регистрирует изменение цен, количества реализуемых товаров и производимых услуг.

Рынок выполняет определенные функции:

- выдает сигналы производству по выработке определенных товаров и услуг, их увеличению или сокращению;
- уравнивает спрос и предложение;

- обеспечивает сбалансированность экономики;
- на основе дифференциации товаропроизводителей ведет к утверждению нового, прогрессивного в жизни общества;
- это своеобразный двигатель научно-технического прогресса;
- объективно формирует корпус умелых предпринимателей, дисциплинирует субъектов рыночных отношений.

Свободный рынок характеризуется следующими чертами:

- неограниченным числом участников рыночных отношений и свободной конкуренцией между ними;
- свободным доступом к любым видам хозяйственной деятельности всех членов общества;
- неограниченной свободой продвижения капитала и рабочей силы;
- наличием у каждого участника полной информации о рынке;
- стихийным установлением цен в ходе свободной конкуренции;
- на свободном рынке ни один участник не в состоянии изменить рыночную ситуацию по своему усмотрению.

В известной мере можно говорить, что свободный рынок представляет саморегулирующийся механизм. Однако, любая система наряду с достоинствами имеет и свои недостатки. Применительно к свободному рынку эти недостатки заключаются в следующем:

- Рынок ведет к дифференциации доходов, а следовательно, и уровней жизни населения;
- Не создает условий для реализации права на труд;
- Не гарантирует полную занятость населения;
- Не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;
- Не создает мотиваций для фундаментальных научных исследований;
- Не защищает среду обитания человека от загрязнения;
- Рынок готов удовлетворить любую потребность, вплоть до патологической.

В чистом виде капитализм и свободный рынок никогда не существовали и, вероятно, никогда не будут существовать. Свобода рынка всегда была относительной. Правительства вмешивались в рыночный механизм и стремились использовать его для достижения определенных конкретных целей. Что-то запрещалось к продаже, что-то облагалось налогом, что-то поощрялось. С развитием общества регулирующая роль государства в организации хозяйственной жизни возрастала. С переходом к машинному производству этот процесс стал протекать особенно заметно. На рубеже XIX и XX столетий стало очевидным, что крупное высококонцентрированное производство стало просто не в состоянии успешно развиваться без прямой поддержки со стороны государства.

В силу этих обстоятельств, - утверждает выдающийся американский экономист и социолог П. Гэлбрейт, сегодня не может быть свободного рынка времен А. Смита - и кто призывает к этому - человек с психическим заболеванием клинического характера.

Ниже мы вернемся к этому вопросу и рассмотрим его в специальном разделе. В этой лекции нам надо уяснить два положения: 1) действие рыночной системы на примере упрощенной модели чистого капитализма и 2) к какой рыночной системе пытаются прийти бывшие республики бывшего СССР.

Рынок можно рассматривать по географическому положению (местный, региональный, национальный, мировой), по характеру и объему продажи (розничная, оптовая торговля), по товарному ассортименту (рыбный, мясной, рынок одежды, обуви, жилья) и по ряду других признаков. Нас же, прежде всего, интересует деление рынков по видам или объектам производственных ресурсов:

#### 1. Рынок средств производства

Торговля средствами производства - это грандиозный рынок, на котором взаимодействуют между собой непосредственные производители продукции. Все предприятия органически связаны друг с другом как поставщики и потребители машин, оборудования, сырья, топливных ресурсов. Товары производственного назначения покупаются и продаются обычно оптом, большими партиями. Оптовая торговля выступает посредником между предприятиями-производителями и предприятиями-потребителями продукции.

Характерная особенность рыночной экономики состоит в том, что каждый покупатель и продавец находят в этом безбрежном пространстве своего партнера, продукция и цены которого его устраивают. Это торговля по прямым договорным связям. По этой схеме рынок средств производства развивался извечно и объективно вел к прогрессу в производстве.

## 2. Рынок рабочей силы

Рынок рабочей силы теснейшим образом связан с рынком средств производства. Они возникли и развивались одновременно, параллельно, дополняли друг друга. Рынок рабочей силы является самым сложным из всех существующих в экономике. В течение тысячелетий шла торговля рабами и крепостными, а неизменными спутниками капитализма стали биржи труда.

Рыночный спрос на труд есть сумма спроса фирм. Эластичность спроса на труд зависит от эластичности спроса на продукцию фирмы, от производительности труда и от легкости и эффективности замены живого труда машинами.

## 3. Рынок капитала и финансов

В движении капитальной стоимости денежная форма капитала является наиболее чувствительной ко всем сбоям в процессе реализации и расширенного воспроизводства. Потребность в заемном капитале существовала всегда. Кредит - неперенное условие всякой предпринимательской деятельности. В качестве продавцов капитала (дача займы на определенный срок за определенную плату - процент) выступали и выступают ростовщики, владельцы крупных капиталов, банки. В XIX столетии получил развитие и ныне процветает рынок ценных бумаг - акций и облигаций. Торговля капиталом обеспечивает постоянное его передвижение между видами предпринимательской деятельности. Тем самым, создается, суживается или расширяется та деятельность или отрасль, где вырабатываются товары или услуги для удовлетворения производственных и личных потребностей. Рынок капиталов придает пропорциональность, сбалансированность всему хозяйству.

## 4. Рынок потребительских товаров

На нем взаимодействует все население с производителями и продавцами продовольствия, одежды, обуви и других предметов потребления. Без развития этого рынка теряется общественный смысл отношений обмена. От состояния потребительского рынка зависит обеспеченность населения, уровень потребления, устойчивость денежного обращения. Это сосудистая система общества, посредством которой обеспечивается доставка всего необходимого человеку для жизнедеятельности, в соответствии с его покупательской способностью.

## 5. Рынок информационных материалов и информационных услуг

Для рыночного хозяйства достаточно высокая степень неопределенности. Затраты и выгоды, влияющие на решения, связанные со спросом и предложением, это всегда ожидаемые затраты и выгоды. Производители и потребители, продавцы и покупатели принимают решения, исходя из ожидаемых условий. Качество принимаемого решения тем выше, чем больше информации имеется при принятии решения.

Основной способ избежать ошибочного решения - получить больше информации прежде, чем начать действовать. На рынках, где информации недостаточно, появляются посредники, которые собирают и продают информацию, создаются фирмы, специализирующиеся на сборе информации о спросе и предложении. Информация - это

дорогое благо. Вы хотите продать дом по самой высокой цене. Вам надо найти того единственного покупателя, который готов заплатить такую цену. Без посредника не обойтись ни продавцу, ни покупателю. В предполагаемой сделке они оба могут выиграть от его услуг. Посредник сведет их, предоставит в их распоряжение необходимую информацию.

Человек оказался без работы. Он может искать ее сам, а может обратиться к посреднику. Работодатели в свою очередь обращаются в агентства. Выгодно обоим сторонам.

Для успешной конкуренции на рынке любой фирме прежде всего необходим точный и тщательный анализ круга покупателей и их потребностей. Надо знать:

- кто готов купить данный товар или услугу;
- почему потребитель будет покупать именно ваш товар или услугу;
- в каком виде потребитель желает получать ваш товар;
- в какое время он намерен покупать ваш товар;
- где он хотел бы покупать ваш товар;
- какими партиями и как часто он готов покупать ваш товар и т.д.

Надо знать емкость рынка и многое другое. Способность рынка дешево производить высококачественную информацию является его важнейшим достоинством. Информация - это сведения о том, что и при каких обстоятельствах хотят делать другие. От услуг посредников в информации зависит благосостояние людей в большей мере, чем мы это полагаем.

В последние десятилетия быстро формируется рынок информации и информационных услуг. Развернулась торговля научно-техническими разработками, программно-математическим обеспечением для ЭВМ, интеллектуальной продукцией.

Любой рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на трех основных элементах: цене, спросе и предложении, конкуренции.

Цена - это язык рынка, его сигнальная система. Система цен в рыночной экономике играет роль основной организующей силы. Цена - это ориентир для продавца (производителя) и покупателя (потребителя). Растет цена - это сигнал к расширению производства, падает - сигнал к сокращению. В цене находят отражение все три подхода к установлению стоимости товара: предельная полезность, издержки производства, спрос и предложение. Стихийное действие предпринимателей приводит к установлению более или менее оптимальных экономических пропорций. Действует регулирующая "невидимая рука", о которой писал еще Адам Смит: "Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входит в его намерения. Преследуя свои собственные интересы он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им".

В современных условиях экономика управляется не только "невидимой рукой", но и государственными рычагами, однако регулирующая роль рынка продолжает сохраняться, во многом определяя сбалансированность народного хозяйства.

Регулирующая функция рынка - самая важная. Она связана с воздействием рынка на все сферы экономики. Рынок дает ответ на вопросы: "Что производить? Как производить. Для кого производить." Рынок немыслим без конкуренции.

Американские профессора экономики Кембелл Р. Макконнелл и Стенли Л. Брю утверждают, что "сущность конкуренции заключается в широком рассредоточении экономической власти внутри составляющих экономику двух главных совокупностей - предприятий и домохозяйств. Когда на конкретном рынке находится большое число покупателей и продавцов, ни один покупатель или продавец не может предъявить спрос или предложение на такое количество продукта, которого было бы достаточно, чтобы заметно повлиять на цену" ("Экономика, принципы, проблемы и политика". Баку, 1992 г., т. 1, гл.3).

Широкое рассеивание экономической власти, составляющее основу конкуренции, регулирует использование этой власти и ограничивает возможность злоупотребления ею. Экономическое состояние препятствует экономическим единицам причинять друг другу разрушительный ущерб, когда они пытаются увеличить свою личную выгоду. Конкуренция устанавливает пределы для реализации покупателями и продавцами их личного интереса.

Конкуренция предполагает свободу вступления экономических единиц в любую конкретную отрасль и свободу выхода из нее. Эта свобода необходима для того, чтобы экономика могла надлежащим образом адаптироваться к изменениям вкусов потребителей, технологии или предложения ресурсов. Основное экономическое преимущество рыночной системы заключается в ее постоянном стимулировании эффективности производства.

Объектом конкуренции являются цена с ее исходным базисом - издержками производства, качество продукта и дизайн. Конкуренция одновременно имеет и положительные и отрицательные стороны:

1) она способствует развитию научно-технического прогресса, постоянно заставляя товаропроизводителя применять лучшие технологии, рационально использовать ресурсы. В ходе ее вымываются экономически неэффективные производства, устаревшая техника, некачественные товары;

2) она чутко реагирует на изменение спроса, ведет к удешевлению издержек производства, тормозит рост цен, а в ряде случаев к их снижению;

3) в известной мере выравнивает норму прибыли на капитал и уровень заработной платы во всех отраслях национальной экономики.

К числу негативных сторон можно отнести:

1) придает бизнесу определенную нестабильность, создает условия для безработицы, инфляции и банкротства;

2) ведет к дифференциации доходов и создает условия для их несправедливого распределения;

3) ее следствием может быть перепроизводство товаров и не догрузка мощностей в периоды производственных спадов.

Важнейшим инструментом рыночной экономики являются спрос и предложение. "Научите попугая произносить слова "Спрос и Предложение" - и перед вами экономист!" - такое значение придают этим категориям Кемпбел Р. Макконнелл и Стенли Брю в понимании экономических процессов.

В этой язвительной шутке большая доля правды, так как по существу, эти простейшие экономические рычаги способны дать глубокое представление не только об отдельных экономических проблемах, но также и о функционировании всей экономической системы в целом.

Каждый может убедиться в том, что количество вещей, покупаемых людьми, всегда зависит от цены: чем выше цена товара, тем меньше его покупают, и чем ниже его рыночная цена, тем будет куплено, при прочих равных условиях, больше единиц этого товара. Между ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, всегда существует определенное соотношение. Эта взаимосвязь называется кривой спроса. Количество и цена находятся в обратной зависимости: когда цена падает, количество возрастает, когда цена возрастает до небес, покупать копченую колбасу и сыры в состоянии лишь богатые люди (дорогую сельскохозяйственную технику лишь очень богатые колхозы).

Действует закон постепенного убывания спроса. Покупатель приобретает то количество данного товара, которое ему нужно. За пределами этого количества "ценность" этого товара для него уменьшается. Полезность, которую приносит каждая последующая единица данного товара, оказывается меньше полезности предыдущей единицы. Ее называют предельной полезностью. Первые два яблока человек может съесть

с аппетитом, третье - с меньшим желанием, а четвертое может вызвать у него неприятные ощущения. С увеличением количества яблок предельная полезность убывает, т.е. каждое дополнительное яблоко все меньше приносит дополнительное удовлетворение. Предположение об убывающей предельной полезности позволяет нам объяснить поведение потребителя, максимизирующего общую полезность и определить тем самым характер зависимости спроса от цены. Потребитель стремится получить максимальное субъективное удовлетворение, или полезность, используя свой ограниченный доход. Если цена какого-либо товара повышается, он старается заменить его другими товарами. Приличная кожаная куртка стоит около 200 долларов. Многие молодые люди хотели бы иметь такой вид одежды, но ограничиваются покупкой более простой и дешевой куртки. Приобретение кожаной связано с ограничением удовлетворения других более насущных потребностей, т.е. с определенными жертвами.

В экономической теории Спросом называется связь между двумя конкретными переменными: ценой и количеством. Спрос определяется комбинацией биологических и психологических факторов, общественных отношений и набором экономических переменных (уровень дохода, наличие заменителей).

К числу факторов, смещающих кривую спроса, относятся: изменение вкусов покупателей, их числа, изменение доходов и цен на сопряженные товары. Например, забота о здоровье привела во многих странах к повышению спроса на кроссовки и велосипеды. Изменение доходов в европейских странах привело к повышению спроса на более ценные и в то же время менее калорийные продукты и снизило спрос на такие товары низшей категории, как картофель, капуста, репа. Перестали пользоваться спросом ношенная одежда, восстановленные шины. В нашей стране резкое повышение цен на авиапассажирские перевозки в начале 1993 года вызвало напряжение в работе пассажирского железнодорожного транспорта, а повышение цен на проезд автобусом пригородного сообщения переместило пассажиров на пригородные электропоезда.

Величина Спроса определяется затратами. Но понятие спроса ни в коей мере не предполагает, что деньги - это единственное, что имеет значение для людей.

В здоровой экономике молоко продается в бутылках и пакетах (предлагается выбор). В пакетах дешевле, так как за бутылку надо платить залоговую сумму. Что предпочтет домохозяйка? Тут надо взвесить все затраты: расстояние до дома, до приемного пункта тары, наличие очереди, мытье посуды, для дома покупка или для дачи, близость мусоропровода и т.д. Весь этот набор затрат при совершении самой обыденной покупки молниеносно просчитывается в нашем сознании, и только тогда принимается решение. Деньги же - это общий знаменатель, и поэтому они удобны как средство для изменения поведения людей. Более высокая цена побуждает людей к нахождению новых решений. Высокая цена на товар А может вести к снижению спроса на товар Б, рост цены на бензин снижает спрос на автомобили. И, наоборот, падение цены на бензин увеличивает спрос на автомобили.

На величину спроса оказывают влияние изменения в ожиданиях будущих цен. Эти ожидания играют важную роль в определении положения линии спроса. Если ожидается увеличение цены на соль и спички, то при прочих равных условиях линия спроса сместится вправо. Если ожидается уменьшение цены, линия спроса сместится влево. А поскольку в "перестроечное время" бывшие советские граждане полностью лишились ожидания уменьшения цен, то величина спроса растет вместе с ростом объема покупок. Из ожидания более высокой цены растут покупки "про запас".

Мы подошли к понятию интенсивности реакции покупателя на изменение цен. Если небольшое изменение цены сильно изменяет объем покупок, то говорят, что спрос эластичен. Но если даже большое изменение цены лишь немного изменяет объем покупок, то спрос неэластичен. Ценовая эластичность спроса определяется как частное от деления процентного изменения величины спроса на процентное изменение цены. Если коэффициент эластичности больше единицы, то спрос эластичен. Если предприниматель

уверен, что снижение цены не увеличит объема продажи, то он не будет снижать цену. Но он не будет и повышать цену, если это не приведет к росту продажи. Пример с солью является подтверждением не эластичности спроса. У нее мало заменителей, объем потребления постоянен, удельный вес расходов на ее покупку в бюджете семьи малый. А в принципе объем покупок и цена всегда будут двигаться в противоположных направлениях. Люди желают большего или меньшего определенного блага, если оно им обходится дешевле или дороже.

#### 4. Предложение товара и его кривая

Предложение можно определить как шкалу, показывающую разные количества продукта, которые производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного времени. Проще говоря, под предложением товара экономисты понимают чье-либо желание продать товар, а под объемом предложения - то максимальное количество товара, которое отдельный продавец желал бы продать в единицу времени при данных условиях.

Продавцы всегда находятся в противоречивости. С одной стороны, стремятся продать товар по более высокой цене, с другой - увеличить объем продаж. С повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение. Эта специфическая связь называется законом предложения. С точки зрения потребителя, высокая цена выступает как сдерживающий фактор: чем ниже ценовой барьер, тем больше потребитель будет покупать. Для поставщика цена представляет собой выручку за каждую единицу продукта, а поэтому она служит стимулом к тому, чтобы производить и предлагать свой продукт к продаже на рынке.

Можно пойти чуть дальше и сделать предположение о том, что производитель, принимая решение об объеме производства для предложения на рынке будет всякий раз выбирать такой объем производства, который обеспечивает ему наибольшую прибыль. Выпуск дополнительной единицы продукции при данном значении цены товара вызывает увеличение общей выручки на некоторую величину, которая называется предельной величиной, и одновременно увеличение общих издержек на величину, которую называют предельными издержками.

Если выпуск дополнительной единицы продукции прибавляет к общей выручке величину большую, чем величина, добавляющаяся за счет выпуска этой единицы продукции к общим издержкам (то есть предельная выручка больше предельных издержек), то прибыль производителя увеличивается. В противном случае, когда предельная выручка меньше предельных издержек, прибыль уменьшается. Наибольшую прибыль производителю обеспечит такой объем выпуска, при котором предельные издержки будут равны предельной выручке, то есть цене товара.

Для ясности обратимся к простому примеру. Многие фермеры комплектуют стадо коров с таким расчетом, чтобы надой молока от каждой буренки в год был максимально приближен к 6 тыс.кг. Меньшая величина говорит о недостаточной продуктивности животного, что ведет к росту затрат на каждый литр молока. За пределами 6 тыс. возрастает себестоимость каждого последующего литра в результате меньшей прибавки молока на единицу корма и затрат в целом. Это явление экономисты называют предельной производительностью факторов производства. Убывание предельной производительности означает не что иное, как возрастание предельных издержек. Закон убывающей производительности гласит: если один из факторов производства является переменным, а другие - постоянными, то начиная с некоторого момента предельная производительность каждой следующей единицы переменного фактора уменьшается. Закон убывающей производительности объясняет поведение производителя, максимизирующего прибыль и определяющий характер зависимости предложения от цены.

Кривая предложения любого товара основывается на издержках производства. Они зависят от цены на ресурсы, технологии производства, величины налогов, цен на другие



товары, числа продавцов на рынке. Изменение любого из компонентов издержек приведет к смещению предложения продукта либо вправо, либо влево.

**Цены на ресурсы.** Повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение. В нашей экономике непрерывное повышение цен на энергоносители затронуло все отрасли хозяйства и сделало производство многих видов продукции невыгодным. Высокие цены на готовую продукцию резко уменьшили спрос на нее, в результате чего производство продолжает сокращаться. Снижение ресурсных цен снижает издержки производства и увеличивает предложение.

**Технология.** Совершенствование технологии означает, что открытие и внедрение новых знаний позволяет производить продукцию с меньшей затратой ресурсов. При данных ценах на них снижаются издержки производства и увеличивается предложение. В настоящее время при передаче электрической энергии по проводам потери составляют около 30 процентов. Недавние мощные прорывы в области сверхпроводимости открывают перспективы для передачи ее почти или вовсе без потерь. Переход к ресурсосберегающим технологиям стал центральной проблемой фирм, отраслей, государств.

**Цены на другие товары.** Изменение цен на другие товары также способны сместить кривую предложения продукта. Объем предложения данного товара зависит от цен всех других товаров. Товары могут находиться между собой в отношении взаимодополняемости и взаимозаменяемости как в производстве, так и в потреблении. Снижение цены на один товар может побудить производителя производить и предлагать к продаже больше другого товара по каждой из возможных цен.

**Налоги.** Предприятия рассматривают налоги как издержки производства. Поэтому увеличение налогов на продажи или на собственность увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Государство, осуществляя законодательную деятельность, устанавливает тем самым правила поведения экономических агентов. Налоговая политика должна разрабатываться не только исходя из интересов формирования государственного бюджета, но и с целью оказания того или иного влияния на производство товаров.

**Число продавцов.** При данном объеме производства каждого предприятия чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества фирм кривая предложения станет смещаться вправо.

**Ожидания.** Ожидания изменений цен продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время: попридержаться его или выбросить как можно больше. Это известно каждому нашему человеку.

##### 5. Предложение и спрос: рыночное равновесие

Для того, чтобы установить, как определяется конкурентная рыночная цена, нужно объединить анализ спроса с анализом предложения, выйти на взаимодействие решений домохозяйств о покупке продукта и решений производителей о его продаже. До сих пор мы рассматривали цены как возможные. Мы говорили: если цена такая-то, то и сумма будет иной. Условно предполагалось, что взаимодействие идет между единичным покупателем и единичным продавцом. Частный собственник предъявляет спрос или предлагает свой товар на продажу в зависимости от структуры цен, структуры имеющихся у него запасов и характера предпочтений. Реализация желаний может натолкнуться на препятствие: то нужного товара нет, то он есть, но в недостаточном количестве, то цена оказывается неподходящей.

На рынке продавцов и покупателей много. Каждый из них имеет определенную кривую спроса или предложения. При совершенной конкуренции ни один из продавцов или покупателей не способен оказать существенного влияния на цену товара. Численность и состав групп продавцов и покупателей изменяется при изменении цены. При высокой относительной цене данного блага на рынке появится множество продавцов; напротив, при падении относительной цены многие решат отказаться от продажи данного блага и, возможно, станут покупателями. Рыночное равновесие устанавливается тогда, когда

количества, представленные к продаже, совпадают со спросом при данной цене. Равновесной ценой и называется цена, при которой уравниваются спрос и предложение. При любой цене, превышающей равновесную цену, величина предложения окажется больше величины спроса. Этот избыток вызовет конкурентное сбивание цены продавцами, стремящихся избавиться от своего излишка. Снижение цены сократит предложение и одновременно побудит покупателей покупать данный продукт в большем количестве. Любая цена ниже равновесной влечет за собой возникновение нехватки продукта.

Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируются, называется уравнивающей функцией цен. Равновесная цена не оставляет обременительный излишек у продавцов и не создает ощутимых нехваток для потенциальных покупателей. Взаимодействие спроса и предложения представляет собой процесс взаимного приспособления. При изменении цен люди меняют свое поведение.

При достаточно большом числе участников обмена рынок представляет собой на редкость стабильную систему, способную противостоять сильнейшим потрясениям. Важнейшим условием существования такого набора цен, который приводит к установлению состояния равновесия на всех рынках, является выпуклость множества производственных возможностей и множества потребительских предпочтений.

Если в отрасли имеется только один производитель товара или услуг, он может полностью контролировать объем предложения и очень влиять на цены. Сила монополиста тем больше, чем выше входные барьеры в отрасль и чем меньше товарозаменителей у данного товара. В реальной экономике развитых стран нет чистой монополии, как и нет совершенной конкуренции. Наиболее наглядно монополизм проявился в экономике СССР, когда объемы производства и цены диктовались отраслью и находились под контролем государства. При полной негибкости цен колебания спроса и предложения вызывали здесь появление дефицита или затоваривания. У советских людей сложилась психология очередника. То, что за товаром необходимо стоять в очереди, означает, что для потребителя затраты на приобретение товара складываются из денежной цены, которая установлена продавцом, и потерь, связанных со стоянием в очереди. В целях ограничения всевластия монополий в ряде стран еще на рубеже XIX и XX столетий были приняты антитрестовские законы.

### Тема 13. Конкуренция и монополия в рыночной экономике

В широком смысле «конкуренция» — это соревнование между различными лицами в достижении одной и той же цели. В предпринимательской деятельности конкуренция означает состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

В Гражданском кодексе РФ термин «конкуренция» используется всего два раза. В ст. 10 говорится о недопустимости использования гражданских прав в целях ограничения конкуренции. В ст. 1033 предусматривается отказ пользователя по договору коммерческой концессии от получения аналогичных прав у конкурентов правообладателя.

Юридическое содержание конкуренции характеризуется рядом признаков. Во-первых, в большинстве случаев она является естественным регулятором цен на рынке, во-вторых, она становится предпосылкой для реализации прав потребителей, в третьих, она является правомерной деятельностью хозяйствующих субъектов на рынке, целью которой является получение наиболее выгодных условий производства и сбыта товаров законными средствами.

Антиподом конкуренции выступает монополия. Легального определения монополии в нашем законодательстве нет, в буквальном смысле этот термин означает «продаю один». Монополией принято называть, прежде всего, исключительное положение хозяйствующего субъекта на рынке, при котором он сосредоточивает в своих руках значительную часть производства и сбыта определенного товара. Разновидность монополии — особое поведение господствующего на рынке субъекта и использование им доминирующего положения в своих интересах. Монополией, безусловно, считается исключительное право на определенную деятельность, которое государство предоставляет одному или нескольким субъектам. В американской практике выделяют такие разновидности, как «чистые» монополии, контролирующие весь рынок, «ведущие фирмы», контролирующие более половины рынка, «сильные» олигополии, т.е. несколько фирм, контролирующих более половины рынка определенного товара.

С экономических позиций можно выделить несколько типов монополии. Когда предприятие впервые предложит потребителям совершенно новую продукцию, оно станет временной монополией. Некоторые виды деятельности традиционно осуществляются только государством в лице его органов и предприятий. Например, в России существует государственная монополия на эмиссию наличных денег, экспорт необработанных алмазов. Особое состояние товарного рынка, когда именно в силу отсутствия конкуренции потребители могут приобретать услуги по более низким ценам, называют естественной монополией.

Участники конкурентных отношений в антимонопольном законодательстве не подчиняются традиционной гражданско-правовой классификации на граждан и юридических лиц. Хозяйствующие субъекты (а именно такая терминология присуща антимонопольному законодательству) определяются, в первую очередь, с позиции ведения ими согласованной экономической политики. Поэтому единым хозяйствующим субъектом могут быть признаны несколько организаций, которые владеют акциями в уставном капитале друг друга, или несколько совершенно независимых компаний, которые заключили между собой договор о сотрудничестве и действуют в едином экономическом интересе, монопольно завышая цены на свои товары.

К хозяйствующим субъектам на товарных рынках относятся индивидуальные предприниматели, некоммерческие организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность (за исключением сельскохозяйственных кооперативов), и, конечно же, российские и иностранные коммерческие организации, а также их объединения. Антимонопольное законодательство признает хозяйствующим субъектом и «группу лиц».

Это может быть холдинг, финансово-промышленная группа и другие объединения организаций, которые не обладают гражданско-правовой правосубъектностью.

Корни антимонопольного регулирования уходят в глубь веков. Одним из первых антимонопольных законов является Конституция о ценах императора Зенона (483 г. до н.э.). В этом акте было закреплено: «Мы приказываем, чтобы ни одно лицо не позволило себе осмелиться осуществлять монополию на какой-либо вид одежд или на рыбу, или на какую-либо иную вещь, служащую в качестве продовольствия или предназначенную для другого использования».

Формирование современной концепции антимонопольного законодательства относится к XV-XVII вв., когда отдельные мастера пытались противостоять существующему порядку деятельности гильдий. Так, в 1414 г. в Англии было рассмотрено дело по иску к Дж. Даеру о взыскании с последнего штрафа за нарушение условий договора, по которому Даер был обязан «не использовать свое мастерство красильщика в пределах города на протяжении полугода». Суд объявил обязательство красильщика недействительным и постановил взыскать штраф с истца, а не с ответчика. Первые законы о защите конкуренции появились в конце XIX в. Родиной конкурентного права считаются Соединенные Штаты Америки, где оно традиционно именуется антitrustовским правом (antitrust law). Первым в 1890 г. был принят Закон, направленный на защиту коммерции и торговли от незаконных ограничений и монополий (более известный как Закон Шермана). В 1914 г. были приняты Закон о Федеральной торговой комиссии и Закон Клейтона, установившие ограничения на ценовую дискриминацию, заключение «связывающих» контрактов, создание холдинговых компаний, участие в правлении и совете директоров конкурирующих компаний одних и тех же лиц. Эти законы и в наши дни составляют основу антitrustовской политики США. В дореволюционной России, несмотря на то, что основным видом деятельности было сельскохозяйственное производство, бурное развитие некоторых предприятий привело к возникновению монополий. Например, «Продамет», созданный в 1902 г., объединял 30 металлургических предприятий, а в горной промышленности монополистом был «Продаруд».

Монополизм в России 80-90-х гг. XX в. имел ряд особенностей. Монополиями зачастую были бывшие ведомства и крупные промышленные предприятия (например, концерн «Газпром»). Крупные государственные предприятия после их приватизации и преобразования в акционерные общества также получили большие экономические преимущества и, в основном, заняли доминирующее положение. Например, доля АО «Спасскцемент» на рынке цемента Приморского края равна 100%.

В целом конкурентные отношения можно регулировать двумя способами, которые условно именуют «американским» и «европейским». Американское (антitrustовское) право исходит из презумпции «вредности» монополий, поэтому их деятельность формально запрещена. Компания (группа компаний) может доказать, что монополия полезна публичным интересам, и, тогда ее деятельность может быть разрешена. Европейское (картельное) право допускает существование монополий, но под жестким законодательным контролем. Если будет доказано, что монополия приносит больше вреда, чем пользы, ее деятельность будет запрещена.

Отечественное законодательство более близко к «европейской» модели регулирования конкурентных отношений; оно основано на принципах «контроля за злоупотреблением рыночной властью», но в то же время в нем имеются и черты американской модели, так как монополистические действия считаются нарушением закона.

Справедливости ради следует сказать, что в американском праве монополия не признается незаконной сама по себе. Судебная практика выделила законные монополии, которые пришли к победе на рынке исключительно благодаря высокой квалификации, предусмотрительности и трудолюбию, и незаконные монополии, которые монополизировали рынок злонамеренно. Показательным является дело Standart Oil

*Company of New Jersey v. United States* (1911). В решении по этому делу судья указал, что закон должен заниматься вредными последствиями монополий, а не просто фактом их существования.

Система российского антимонопольного законодательства основана, в первую очередь, на Конституции РФ. Основной закон государства в ст. 8 гарантирует единство экономического пространства, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности. В России запрещается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию, вводится запрет на установление юридических и фактических препятствий для осуществления добросовестной конкуренции. Конкурентные отношения регулируются в зависимости от вида рынка. Так, деятельность на товарных рынках подчинена нормам Закона о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках, предоставление финансовых услуг — нормам Закона о защите конкуренции на рынке финансовых услуг. Специфика естественной монополии в том, что государство изначально легализует отсутствие конкуренции на таком рынке, поэтому и в данном случае требуется специальное законодательство — это Закон «О естественных монополиях».

Монополистическая деятельность — это противоречащие антимонопольному законодательству действия (бездействие), направленные на недопущение, ограничение или устранение конкуренции. Как уже говорилось, разновидностью монополистических действий является злоупотребление доминирующим положением. Помимо этого, существует монополистическая деятельность органов исполнительной власти и местного самоуправления. Включение органов власти в круг субъектов монополистической деятельности — особенность российского законодательства. Чаще всего их монополистические действия выражаются в предоставлении льгот и преимуществ одним предпринимателям и в создании административных и прочих барьеров — другим.

Как известно, любые договоры, предусматривающие операции со средствами государственного или местного бюджета, могут заключаться только на торгах, проводимых в форме открытого конкурса. В этой связи антимонопольный орган вправе выносить предписания о расторжении договоров, заключенных органами власти на бесконкурсной основе. В то же время бывают случаи, когда решения властей необоснованно квалифицируются в качестве монополистических действий. Так, Администрация г. Ярославля издала правила, согласно которым всех предпринимателей, торговавших на улице с лотков, обязывали оформлять паспорта объектов уличной торговли. Антимонопольный орган вынес решение против Администрации города. Арбитражный суд это решение отменил, указав, что данные правила не являются административным барьером для входа хозяйствующих субъектов на товарный рынок уличной торговли в розницу, так как установленный порядок распространяется на всех хозяйствующих субъектов в равной степени и не влияет на расстановку сил внутри товарного рынка.

Особым видом монополистических действий являются соглашения и согласованные действия, ограничивающие конкуренцию, которые направлены на установление (поддержание) цен, скидок, надбавок; повышение (снижение), поддержание цен на аукционах и торгах; раздел рынка по территориальному принципу, объему продаж и закупок, ассортименту товаров; ограничение доступа на рынок другим хозяйствующим субъектам; отказ от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями.

В исключительных случаях такие соглашения могут быть признаны правомерными, если хозяйствующие субъекты докажут, что положительный эффект от их действий превысит неблагоприятные последствия. Хозяйствующие субъекты с долей на рынке определенного товара более 35%, намеревающиеся заключить подобные соглашения, обязаны обратиться в антимонопольный орган с заявлением о проверке соответствия

соглашений требованиям антимонопольного законодательства. Полученное разрешение действительно в течение 2 лет.

Недобросовестная конкуренция на товарных рынках — это неправомерные действия хозяйствующих субъектов, направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности.

Можно выделить несколько основных форм недобросовестной конкуренции. Во-первых, это распространение сведений о конкуренте и его продукции. Например, распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации; ввести потребителей в заблуждение относительно характера, способа, места изготовления, потребительских свойств, качества, количества товара или его изготовителей. То же касается некорректного сравнения хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых товаров с товарами конкурентов.

Во-вторых, недобросовестной конкуренцией является экономический и промышленный шпионаж, т. е. получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную тайну и охраняемую законом тайну.

В-третьих, к недобросовестной конкуренции относятся незаконное приобретение и использование прав на средства индивидуализации юридического лица, его продукции, выполняемых работ или оказываемых услуг. На практике чаще всего именно по этому основанию хозяйствующие субъекты привлекаются к ответственности за недобросовестную конкуренцию. Так, в течение нескольких последних лет одна из российских компаний торговала водкой под названием «Русский стандарт Платинум». Другим хозяйствующим субъектом спустя какое-то время был зарегистрирован товарный знак «Platinum» по 33-му классу Международной классификации товаров и услуг «Алкогольная продукция». Правообладатель предъявил владельцу водки требование о заключении лицензионного соглашения на использование товарного знака, по условиям которого размер лицензионных платежей в несколько раз превышал объемы продаж этого товара. Суд решил, что данное требование, хотя и верное по формальным критериям, следует считать недобросовестной конкуренцией.

К этой форме недобросовестной конкуренции относится также реализация товаров под названиями, сходными до степени смешения с зарегистрированными товарными знаками. В частности, в одном из российских городов шла реклама и реализация пива под названием «Нововятское»; одновременно в этом же городе другой хозяйствующий субъект торговал пивом под названием «Вятское», причем это название было зарегистрированным товарным знаком. Арбитражный суд решил, что реализация пива «Нововятское» является основанием для административной ответственности за недобросовестную конкуренцию независимо от того, приобрел ли нарушитель какие-либо экономические преимущества.

#### Тема 14. Домохозяйство в системе экономических отношений

В экономической теории важное место как один из главных субъектов рыночной экономики занимает домашнее хозяйство. Оно является владельцем большей части ресурсов и играет большую роль в организации всего общественного производства. Для отечественной экономической науки этот феномен является новым с точки зрения его исследования, потому что в предыдущей нашей истории экономисты, по сути, не изучали домохозяйство с позиции экономической теории.

*Домашнее хозяйство* - это социально-экономическое образование, которое является первичным звеном в организации общественной жизни. Это независимая экономическая единица, которая включает несколько человек (но это может быть и один человек), которые связаны общим ведением хозяйства, обеспечивают экономику факторами производства и вместе пользуются заработанным или полученным доходом исключительно для потребления. Последнее подчеркивается и в этом определении домашнего хозяйства которое ему дает Организация Объединенных Наций (ООН). Оно отождествляет домохозяйство с "лицом или группой лиц, объединенных с целью обеспечения всем необходимым для жизни". Это может быть семья, но это может быть и просто объединение тех кто не являются родственниками. Важно чтобы это объединение имело свои территориальные границы, общий бюджет и чтобы они проживали вместе. Члены домохозяйства являются собственниками ресурсов, необходимых для экономики и за эти ресурсы получают деньги необходимые для покупки товаров и услуг.

Природа домашнего хозяйства в определенной степени двойная. С одной стороны, домашнее хозяйство - это социальная ячейка общества, реализует те задачи, которые находятся вне экономической деятельности, по крайней мере в классическом понимании последней. Так, домашнее хозяйство может очень часто выступать в форме семьи, которая функционирует на чисто родственных связях. Семья в процессе своего функционирования в значительной степени ориентируется на внеэкономические ценности. К ним можно отнести воспитание детей, развитие личности членов семьи, взаимопомощь, организацию отдыха и тому подобное.

С другой стороны, домашнее хозяйство - это в определенной степени первичная экономическая ячейка общества, потому что здесь имеет место производственный процесс. Он осуществляется всеми членами семьи и теми, кто принадлежит к этой единицы не по признаку родства. Этот процесс направлен исключительно на нужды домашнего хозяйства. Это приготовление пищи, ремонт личных вещей, строительство жилья. В нашей стране с ее недостаточно развитым рыночным хозяйством значительное место в функционировании домашних хозяйств занимает подсобное хозяйство, ведение мелкого сельскохозяйственного производства на приусадебном участке, даче или огороде. Этот аспект деятельности домашнего хозяйства имеет весьма существенное значение. Однако его роль в экономической системе общества связана главным образом: 1) с собственностью домашних хозяйств на ресурсы; 2) их место в формировании совокупного спроса; 3) их ролью в обеспечении непрерывности воспроизводственного процесса в обществе.

Субъекты домашних хозяйств выступают владельцами значительной части ресурсов общества. Именно им предстоит трудовой ресурс, земля и капитал. Именно эти ресурсы домашние хозяйства и доставляют на рынок ресурсов. Поэтому чем выше уровень развития домашнего хозяйства, тем более качественными будут ресурсы, которые оно предложит на рынке. При этом по отношению к земле и капитала уровень развития домашнего хозяйства оказывается косвенно и может реализоваться не столько как ресурс, сколько в возможных вариантах их предложения. Так, на рынке ресурсов земля может сдаваться в аренду, в субаренду, в залог, объединяться в рамках коллективной собственности для ведения сельскохозяйственного производства или для реализации других проектов и тому подобное. То же можно сказать и о капитале, формы предложения

которого оговариваются как уровнем развития общественного производства, так и уровнем развития субъекта собственности.

Что же касается такого ресурса, как рабочая сила, то ее качество, как и формы предложения, почти исключительно зависит от уровня развития домашнего хозяйства. Действительно, уровень образования, культуры человека, его ценностная ориентация, ее мобильность, способность реагировать на изменения в общественном производстве и т.д. все это в значительной степени формируется в семье, является определяющим звеном в организации жизни общества.

Таким образом, именно собственность на ресурсы является базовой категорией, определяющей место домохозяйства в экономической системе общества, и чем выше развитие этих отношений собственности, тем мобильнее и эффективнее функционирует рыночная экономика. По большому счету, все ресурсы принадлежат домашним домохозяйствам, хотя значительную часть их собственность распространяется только формально. Например, в нашем государстве в соответствии с Конституцией и Закона "О собственности" природные ресурсы, водный и воздушный пространство принадлежат народу. Понятно, что персонифицировать эту собственность до уровня домохозяйства достаточно проблематично, хотя в некоторых странах есть определенные попытки это сделать. Так, в Туркмении такое природное богатство, как газ, является бесплатным для граждан этой страны. В некоторых нефтедобывающих странах от каждой проданной на экспорт тонны этого черного золота долю выручки зачисляют на счет каждого жителя страны. В большинстве же государств эта собственность народа представлена в собственности государства. Это не совсем оптимальный вариант, так как он дает возможность многим государственным чиновникам получать незаработанные прибыли. Очевидно, что в перспективе эти ресурсы не только формально, но и реально должны принадлежать гражданам, а следовательно, и домашним хозяйствам. Цивилизованный путь к этому лежит через прозрачность и ответственность действий государственных чиновников, которые непосредственно распоряжаются этой собственностью всего народа.

Вторая важная сторона роли домашнего хозяйства в экономической системе общества - это его спрос, который выступает решающим звеном совокупного спроса на конечные блага. Спрос домохозяйств, по сути, реализует их потребительскую функцию. Она заложена уже в самой цели формирования домохозяйства, которая предполагает объединение усилий для удовлетворения потребностей человека, для обеспечения его жизни. В рыночных условиях потребления домохозяйств является определяющим моментом ведь это конечное потребление, а именно для его удовольствия и функционирует в конце концов общественное производство.

Размеры (объемы) и структура потребления домохозяйств зависит прежде всего от уровня развития производительных сил и производственных отношений как неотъемлемых составляющих любой системы общественного производства. Кроме этого на уровне этих общих условий формирования объемов и структуры потребления домашних хозяйств важную роль играет стадия развития экономической системы и ее состояние. Так, в условиях высокоразвитой рыночной системы, уровень потребления домохозяйств достаточно высок, а дифференциация в потреблении для основной массы населения удерживается в пределах которые сводят к минимуму угрозу больших социальных потрясений вроде революции.

Другое дело в странах которые, как наша Родина, только начали развитие рыночных отношений. Здесь объемы потребления домашних хозяйств с одной стороны ограничены недостаточно высоким уровнем развития производительных сил, а с другой стороны огромной дифференциацией в доходах разных слоев населения, стало в значительной степени следствием приватизации государственного имущества, осуществлялась бывшей партийно-номенклатурной верхушкой при наличии очень несовершенной правовой базы этого процесса и психологической неготовности огромных масс населения к осуществлению приватизации.



При данных для конкретного страны уровня развития производительных сил и стадии на которой находится данное общественное производство объемы и структура потребления определяются многими факторами и прежде всего ценностной ориентацией и мотивацией членов домашнего хозяйства. Этот феномен оценивается представителями различных направлений в экономической теории по разному.

Так, представители классической школы политэкономии считают, что домашнее хозяйство, а его они определяют как целостную единицу, обладает определенными ресурсами (рабочая сила, капитал, земля) и пытается их продать в наиболее выгодном для себя варианте, в своем потреблении руководствуется рационализмом. Он проявляется в том, что трата денег (а это определяющая и необходимая стадия в удовлетворении потребностей) или другими словами поведение потребителя определяется поиском наилучшего соотношения между ценой и качеством. Это несомненно имеет место, однако сводить всю идеологию потребительской функции домашних хозяйств к этому нельзя. На это справедливо указывают представители такого течения в экономической теории как институционализм.

В трудах институционалисты, посвященных анализу сущности и функций домохозяйств значительное место отводится тем отношениям которые формируются в середине домохозяйства при определении цели его создания, целей которые стремятся достичь члены домохозяйства, границы удовлетворения потребностей и тому подобное. При этом одним из ключевых моментов становится то, что в формировании целевой и мотивационной составляющей домохозяйства определяющим фактором становится наличие социальных ценностей уже сложившиеся в обществе. Именно общество через уже сформированы цели, стереотипы и т.д. формирует цель, цели, мотивацию и т.д. конкретного домохозяйства. Несомненно, каждый индивид, или их группа, образуют домохозяйство определенным образом тоже влияют на определение целей, цели и т.д., но все же доминирующим является и система или совокупность социальных ценностей, которая уже сформирована в обществе.

Учитывая рост объемов потребления, которое (по крайней мере в высокоразвитых странах) характеризуется значительной динамикой и формированием в человеческой сообщества мощной потребительской психологии такой подход институционалистив к рассматриваемой функции является обоснованным и практически значимым. Ведь наращивание потребления напрямую через истощение ресурсов и опосредованно через вред окружающей среде, которое вызывает постоянный рост производства, ведут к обострению общечеловеческих проблем, связанных с угрозой для существования будущих поколений. В этих условиях перед каждым государством встает вопрос о формировании потребностей домашних хозяйств в направлении рационального и экономного использования необходимых для их удовлетворения ресурсов. В этом отношении теоретический вывод о формировании целевой направленности потребительской функции домохозяйств преимущественно под влиянием сложившихся в обществе ценностей, открывает механизм возможного и эффективного воздействия общества и прежде всего в лице ее властных структур на формирование желаемых стереотипов потребительского поведения членов домашних хозяйств.

Наряду с этим следует подчеркнуть и то, что представители институционализма, рассматривая потребительскую функцию домохозяйств, отрицают поведение его членов как оптимизирующее (достижение максимума полезности в потреблении материальных благ и услуг на основе сопоставления качества и цены). Аргумент представителей этого направления в развитии экономической теории состоит в том, что индивид, как представитель домохозяйства, как правило, не может сделать рациональный выбор из-за сложности информации, ее огромные объемы и часто свою некомпетентность в потребительских характеристиках тех товаров и услуг которые он желает получить. Поэтому реальное поведение индивида как члена домашнего хозяйства, не может быть сведена только к рационализму, что определяется оптимальным соотношением цены и

качества товаров и услуг, которые он выбирает для удовлетворения своих потребностей. В гораздо большей степени потребительская функция домохозяйств формируется под влиянием целого ряда общественных институтов. Так, в разных странах субъекты этого хозяйства по разному осознают свои потребности в зависимости от совокупности своих представлений, национальных традиций, устоявшихся привычек, менталитета и т. Эти факторы будут достаточно заметно влиять на совокупный спрос домашних хозяйств в разных странах. Так, в отечественной семье приготовление пищи занимает большое место в организации жизнедеятельности домашнего хозяйства. Здесь этот процесс отводится гораздо больше времени, чем в семьях, в большинстве развитых стран Западной Европы. Достаточно заметной будет и разница в структуре спроса. Она имеет место как между домашними хозяйствами разных стран, так и среди этих субъектов в пределах одной страны.

Большое влияние на формирование совокупного спроса домашних хозяйств имеет и общая форма организации общественного производства. Для примера возьмем такой фактор, как уровень территориальной мобильности рабочей силы. Если он высокий, то и спрос домашних хозяйств на транспортные средства будет большим. При этом важное значение имеют также другие факторы. Скажем, в нашем государстве имеет место заметная миграция населения небольших городов и сел в большой город в связи с тем, что все население находит в городе себе работу. Эта так называемая маятниковая миграция, в свою очередь, обуславливает потребность в транспортных средствах, которая может быть удовлетворена как собственными автомобилями, так и общественным транспортом, например, пригородными поездами. А поскольку приобретение и эксплуатация автомобиля в наших условиях требует значительных средств, то это требование в значительной степени удовлетворяется для подавляющей части населения общественным транспортом пригородного сообщения, поскольку он относительно дешевый для потребителя.

В процессе удовлетворения своих потребностей индивид как член домашнего хозяйства, определенную часть денежного эквивалента накапливает, превращая его в сбережения. Они обусловлены тем, что реальные доходы населения, особенно в высокоразвитых странах, растут. Это дает возможность определенную их долю накапливать. Мотивы этого накопления очень разнообразны и индивидуальны, но среди них все же можно выделить наиболее типичные.

*Во-первых*, сбережения накапливаются как определенный страховой резерв на случай непредвиденных обстоятельств, как болезнь, безработица, выход на пенсию и т.д. Эта часть доходов, которые аккумулируются в виде сбережений, постоянная и достаточно большая, ибо рынок всегда очень непредсказуем по отношению к человеку и она пытается накопить определенную сумму денег на «черный день».

*Во-вторых*, часть доходов члены домашнего хозяйства накапливают с целью приобретения товаров длительного пользования (машины, мебель и т.п.), жилья или для отдыха. При высоком уровне удовлетворения потребностей домохозяйств это тоже постоянная и мощная составляющая сбережений.

*В-третьих*, определенная часть доходов домашнего хозяйства накапливается с целью использования их для увеличения своего дохода за счет покупки акций, облигаций и других ценных бумаг. Эту часть сбережений аккумулируют преимущественно такие элементы небанковских кредитных учреждений, как инвестиционные компании и фонды, трастовые компании и другие учреждения аналогичного характера.

Следует отметить, что средства, которые накапливают домохозяйства по всем перечисленным наиболее типичными мотивами накопления в странах с устоявшейся рыночной системой аккумулируются банковской системой или системой других финансовых учреждений (кредитные союзы, страховые компании и т.д.) и в своей массе выступают чрезвычайно мощным финансовым ресурсом для развития общественного производства.

Для любой страны с рыночной экономикой сбережения населения выступают главным источником кредитных ресурсов банковской системы. В нашем государстве с ее постоянной нехваткой финансовых ресурсов эти накопления домашних хозяйств играют особо важную роль. В случае массового оттока этих средств, например, во время кризиса, под угрозу существование попадают не только отдельные банки, но и вся банковская система страны. Примером может быть мировой финансовый кризис 2008-2009 г одним из проявлений которого стало массовое досрочное отзыва населением своих вкладов в коммерческие банки.

За те ресурсы, которые домашние хозяйства предлагают на рынке как капитал, они получают одну из форм дохода на капитал. Это может быть рента (в случае предложения такого ресурса как земля), прибыль, когда ресурс представлен вещественными формами существования капитала и процент при условии предложения на рынке денежной (стоимостной) форме существования капитала.

Население в своей основной массе не располагает значительным количеством накопленного имущества и особенно недвижимости. Приватизация государственного имущества была осуществлена бывшими партийно-номенклатурной верхушкой и как следствие привела к тому, что почти все население потеряло свои имущественные паи, которые сконцентрировали в своих руках олигархи. В этих условиях доходы домашних хозяйств от имущества очень невелики. Несколько иная ситуация в сельском хозяйстве, где была пай земля, а на продажу земельного пая был введен запрет на пять лет, которая Верховной Радой постоянно продолжалась. Мораторий на продажу земли продлен и на следующий.

Однако хотя общая арендная плата в последние годы заметно увеличилась этот источник доходов домохозяйств имеет и существенные недостатки. *Во-первых*, это низкий уровень арендной платы. *Во-вторых*, по-прежнему арендная плата в основном (71,6%) является натуральной, что значительно ограничивает возможности крестьян в ее использовании. *В-третьих*, цены на продукцию, передается в оплату аренды устанавливает сам производитель, а это ведет к того, что они оказываются существенно выше рыночных. Определенным недостатком является и то, что сроки расчетов по оплате аренды нарушаются. Так, на 01.01.2010. расчеты по арендной плате составили всего 91,6%.

### РАЗДЕЛ 3. МАКРОЭКОНОМИКА

#### Тема 15. Государство как субъект экономических отношений

В общем смысле экономика представляет собой совокупность общественных отношений по производству, распределению, обмену и потреблению материальных благ. Характерной особенностью этих отношений является практически неограниченное желание субъектов потреблять материальные блага в условиях наличия крайне ограниченного и конечного количества ресурсов для их производства. В результате все участники постоянно находятся перед альтернативой использования одних и тех же ресурсов для производства различных материальных благ.

Постоянный дефицит доступных ресурсов и возникающая из этого необходимость выбора между вариантами их использования являются основными двигателями экономических отношений. Вступая в экономические отношения, субъекты, по сути, вступают в острую конкурентную борьбу за право владеть, пользоваться и распоряжаться, причем желательно одновременно, различными необходимыми им ресурсами. Главным критерием определяющим доступность того или иного ресурса для участника является экономическая стоимость данного ресурса. Основными гарантиями единства принципа формирования этой стоимости для всех участников экономических отношений являются их гражданско-правовое равноправие, равноправие форм собственности, а также предсказуемая, определенная и стабильная правовая среда экономической сферы.

Проблема возникает, когда в экономические отношения вступает государство. Государство объективно не может выступать на равных правах с другими субъектами, а во многих случаях просто не имеет права это себе позволить, даже если захочет.

Как любой другой участник экономических отношений, государство не способно существовать и выполнять свои функции, не имея надежной экономической основы. Но в отличие от других участников:

1. Функции государства столь многочисленны, столь и разнообразны. Они затрагивают практически все стороны жизни общества и выходят далеко за пределы экономической сферы. Для остальных участников экономика является преимущественной, а для большинства – единственной сферой их деятельности.

2. Государство не способно произвольно сокращать или полностью прекращать выполнение большинства своих функций. Соответственно государство намного более чувствительно к ухудшению экономической ситуации, поскольку крайне ограничено в возможностях даже временно ограничить свои расходы в ответ на резкое сокращение доходов.

3. Государство не имеет права на банкротство. Банкротство любого другого участника в среднесрочной перспективе всегда имеет положительный результат, так как ранее неэффективно используемые ресурсы перераспределяются между другими, более эффективными собственниками. При банкротстве государства не возникает ничего, кроме хаоса и анархии.

Таким образом, государство, являясь активным субъектом экономических отношений, часто в своих действиях вынужденно руководствоваться критериями неэкономического характера, что значительно снижает эффективность используемых государством ресурсов и зачастую формирует отрицательную экономическую стоимость. Другими словами, государство часто вынуждено действовать себе в убыток. Но постоянно действуя в убыток, государство рано или поздно полностью использует имеющуюся у него экономическую базу и обанкротится, чего оно никак не может допустить. Соответственно, преследуя общественные интересы, государство обязано компенсировать неэффективность своей экономической деятельности за счет других субъектов, в первую очередь активно используя свои возможности правового воздействия.

Государство, как источник публичной власти устанавливает правовые нормы для всех экономических субъектов. Но если для всех остальных участников экономических

отношений изменение существующей правовой системы находится за пределами их возможностей, то для себя государство может произвольно менять правила в зависимости от ситуации, что собственно оно и делает, в том числе проводя свою фискальную политику.

**Государство** является организацией экономической, политической и идеологической власти в обществе, с помощью которой обеспечивается его целостность и безопасность, осуществляется исполнение общечеловеческих и классовых социально-экономических функций.

Государство представляет собой особую политическую организацию, которая с помощью политических и экономических инструментов и системы, различных мер влияет на экономику и стремится к социальной стабильности в обществе, т. е. оно является силой, которая выросла из общества и постепенно стала над обществом для регулирования отношений между классами, социальными слоями, нациями, народностями и самим государством.

Экономика как система общественных отношений развивается вместе с появлением государства, которое является наивысшей формой организации человеческого общежития и одновременно наиболее весомым властным субъектом, о чем свидетельствуют объемы государственной собственности и его соответствующие место в институциональной системе общества.

Государство создает условия для человеческой деятельности, удовлетворения потребностей людей в соответствии с общечеловеческими и моральными ценностями, одобренными общественными нормами, правилами и обычаями.

В основу политического регулирования государства положены не только социально-экономические интересы общественных групп, а и экономические отношения в соответствии с которыми государство может благоприятствовать развитию экономики в целом либо сдерживать ее.

*Функции государства по поддержанию рыночного механизма состоят в следующем:* обеспечение правовой базы рыночной экономики (защита прав собственности, предпринимательства, налогообложения, кредитной сферы и др.) и защита от конкуренции (антимонопольная деятельность, защита прав потребителя).

**Функции государства по усилению рыночного механизма выражаются:**

*а) в перераспределительной политике.* Перераспределение доходов в обществе реализуется через трансфертные платежи (бедным, безработным) и модификацию цен (гарантированные цены фермерам, минимум заработной платы). Корректируя распределение ресурсов через налоговую систему, государство способствует развитию общественных благ (строительство школ, больниц), экологической защите, превращая затраты на загрязнение окружающей среды во внутренние издержки самых предприятий (химических, например);

*б) в макроэкономическом регулировании* экономики с целью ее стабилизации. С помощью бюджетных и кредитных рычагов государство осуществляет контроль за уровнем занятости, инфляции, стимулирует экономический рост; *в) в проведении эффективной внешнеэкономической политики.* Государство как сознательный субъект должно осуществлять свои функции осторожно, чтобы в рыночном механизме не было сбоев. Оно должно постоянно контролировать результаты регулирования и своевременно принимать меры для погашения негативных последствий.

Государственное регулирование — это воздействие государства на хозяйствующие субъекты для достижения определенных социально-экономических целей путем установления правовых норм и организации правил их поведения в процессе длительной стратегической целью государственного регулирования является сохранение и умножение национального богатства в интересах живущих и будущего поколения граждан страны.

Таковыми целями государственного регулирования экономики выступают:

1) обеспечение экономической безопасности страны;

- 2) повышение благосостояния всего населения и борьба с бедностью;
- 3) поддержка непрерывного технико-технологического прогресса производства;
- 4) достижение сбалансированности роста экономики и денежной стабильности в стране;
- 5) повышение конкурентоспособности продукции;
- 6) производство продукции товаров и услуг для общества.

## Тема 16. Общественный продукт в системе национальных счетов

Процесс создания материальных благ, предназначенных для удовлетворения потребностей людей и содержащий основные всеобщие черты взаимодействия человека и окружающей среды, называется процессом производства.

Но человеку необходимы материальные блага как в настоящем, так и в будущем, а стало быть, процесс производства должен постоянно возобновляться.

**Воспроизводство** – постоянное повторение и непрерывное возобновление процесса производства.

Различают **два типа воспроизводства**: простое и расширенное.

При **простом воспроизводстве** процесс производства повторяется в неизменных масштабах. При **расширенном** – в постоянно возрастающих размерах.

**Составными частями воспроизводства** является постоянное воспроизводство:

- Совокупного общественного продукта,
- рабочей силы,
- производственных отношений (общественно-экономических и организационно-экономических).

*Материальной основой воспроизводства* и развития производства выступает воспроизводство совокупного общественного продукта, которое включает четыре стадии его движения (непосредственное производство, распределение, обмен и потребление).

Сущность воспроизводства совокупного общественного продукта состоит в замещении всех его частей в стоимостной и натуральной форме.

**Натурально-вещественная форма** общественного продукта – это средства производства и предметы потребления. В соответствии с этим выделяют два подразделения в общественном производстве:

I подразделение – производство средств производства,

II подразделение – производство предметов потребления.

Весь созданный продукт при этом предстает как совокупный общественный продукт (СОП).

С точки зрения вещественного содержания он предстает как масса разнообразных товаров, созданных трудом совокупного работника в разных отраслях производства.

Со стороны технологического способа производства можно выделить:

- натурально-вещественную;
- отраслевую;
- территориальную;
- производственную структуру общественного продукта.

Так, с точки зрения натурально-вещественной структуры он включает средства производства и предметы потребления и т.д.

Выделяют в СОП и стоимостную структуру.

С точки зрения функциональной роли составных элементов данной структуры различают: 1) фонд возмещения; 2) фонд потребления; 3) фонд накопления.

Фонд возмещения (ФВ) – это часть общественного продукта, которая идет на обновление изношенных средств производства (т.е. это средства труда и предметы труда).

Фонд потребления (ФП) – это часть общественного продукта, которая идет на удовлетворение материальных и духовных потребностей людей. При простом воспроизводстве – это предметы потребления. При расширенном воспроизводстве – это как предметы потребления, так и средства производства, т.е. часть общественного продукта идет на личное потребление, а вторая часть – на накопление.

Для осуществления процесса воспроизводства между различными составными частями общественного продукта по их функциональному назначению, натурально-вещественной форме, а также стоимостной, отраслевой структуре должны быть соблюдены определенные пропорции.

Если обозначить ФВ буквой «с», необходимый продукт – «v», а прибавочный – «m», то при простом воспроизводстве такими пропорциями являются:

- 1)  $I(v + m) = \Pi c$
- 2)  $I(c + v + m) = \Pi c + I c$
- 3)  $\Pi(c + v + m) = I(v + m) + \Pi(v + m)$

При расширенном воспроизводстве между составными частями общественного продукта должны быть следующие пропорции:

- 1)  $I(v + m) > \Pi c$
- 2)  $I(c + v + m) > I c + \Pi c$
- 3)  $\Pi(c + v + m) < I(v + m) + \Pi(v + m)$

Кроме этих условий, необходимо также соблюдение и другие условий (т.е. условий качественного характера):

- 1) рациональное использование средств производства и рабочей силы;
- 2) использование в производстве передовых форм и методов организации труда, достижений науки, техники;
- 3) соответствие накапливаемых средств производства новейшим достижениям науки, техники;
- 4) высвобождение рабочей силы по мере увеличения производительности труда и использование ее в сфере нематериального производства;
- 5) выделение средств для развития социальной сферы и охраны окружающей среды.

В целом же более полное представление о результатах расширенного воспроизводства и состоянии потенциала дальнейшего развития общества дает национальное богатство.

Национальное или общественное богатство – это совокупность созданных и накопленных в стране трудом всего общества материальных благ, уровня образования, производственного опыта, мастерства творческих дарований населения, которые предназначены для расширенного воспроизводства и достижения основной цели данного общества.

Наиважнейшие составные части национального богатства:

- созданные и накопленные в стране производственные фонды (основные и оборотные);
- основные непроизводственные фонды, т.е. фонды функционирующие в социальной сфере – школы, больницы, жилищные здания и т.п.;
- домашнее имущество населения – жилищные дома, товары длительного пользования, одежда и т.п.;
- товарные запасы народного хозяйства (запасы готовой продукции на складах, резервы, страховые запасы);
- задействованные в процессе производства природные ресурсы (земля, лес, вода, полезные ископаемые, воздух);
- в качестве нематериальной формы – накопленный опыт людей, их способности, потребности, творческие дарования, культурные ценности.

На 2/3 народное хозяйство в отечественной экономике работает на I подразделение, т. е. фактически на воспроизводство затрат. Это фондоёмкая форма воспроизводства. Подобная ситуация, если она сохраняется длительное время ведёт к товарно-сырьевому дефициту.

В. И. Ленин в своих схемах расширенного воспроизводства показал, что процесс накопления капитала, осуществляемый на основе технического прогресса, приводит к тому, что относительно большая часть капитализированной прибавочной стоимости превращается в постоянный капитал, поэтому спрос на средства производства возрастает быстрее, чем на предметы потребления. Таким образом, он пришёл к обоснованию опережающего развития I подразделения общественного воспроизводства.



Однако подобные зависимости, как свидетельствует опыт развитых стран, характерны только для начального этапа индустриализации экономики, когда происходит интенсивное насыщение производство техническими средствами и массовая замена ручного труда машинным. На последующих этапах в результате внедрения новой, эффективной техники и технологии действие этого закона коренным образом изменяется и переносится преимущественно в отрасль новейших достижений НТП. Глобальное соотношение между двумя подразделениями общественного производства стабилизируется, как показывает опыт развитых стран, при этом II подразделение стаёт преобладающим.

Сложившаяся в настоящее время структура народного хозяйства характеризуется высокой долей отраслей I подразделения общественного производства. В начале 90-х годов удельный вес предметов потребления составлял около 36% валового продукта. Это обуславливает следующие последствия:

1. дефицит сырьевых и продовольственных ресурсов;
2. упадок социальной сферы и ухудшение положения трудящихся.

Поэтому в народном хозяйстве необходимо резко увеличить долю II подразделения. В США группа «Б» составляет 49% объёма промышленного производства.

Проблемы экономического роста встали перед человеком в последние 200 лет, особенно в XX в. Это вовсе не означает, что экономический рост раньше никого не волновал. Впервые о нем заговорили меркантилисты, и то лишь косвенно. Более или менее предметно эту проблему поставил физиократ Ф. Кенэ.

Какова основная проблема экономического роста? Каким образом можно увеличить производство валового национального продукта или национального дохода и на сколько? Это центральный вопрос, решаемый любой страной в наше время. Он сам по себе чрезвычайно важен, но в условиях формирования единого мирового хозяйства приобретает особую остроту, так как связан, во-первых, с более или менее равномерным развитием структуры этого хозяйства, во-вторых, с большей или меньшей болезненностью вхождения в него той или иной страны.

***Экономический рост** - это основной показатель развития и благосостояния любой страны. Он является одной из главных макроэкономических целей, достижение которой предопределено необходимостью опережающего роста национального дохода в сравнении с ростом численности населения для повышения уровня жизни в стране.*

Различают два понятия: „экономическое развитие" и „экономический пост".

**Экономическое развитие** - это переход от одного состояния экономики к другому, когда в новом периоде не только увеличивается производство тех же товаров и услуг, которые уже производились раньше, но и имеет место производство новых товаров и услуг с использованием новых технологий сравнительно с прошлым периодом.

**Экономический рост** - это увеличение объемов реального ВВП в одном периоде сравнительно с другим, или рост экономического могущества государства.

Экономический рост измеряется двумя способами. Выбор зависит от того, какая проблема анализируется или с какой целью она анализируется:

- 1) как поступательный прирост реального объема ВВП, валового национального продукта или национального дохода;
- 2) как реальный прирост ВВП (ВНП или НД) и того и другого на душу населения.

Для измерения экономического роста используют следующие показатели:

1) абсолютного прироста реального объема производства, который определяется по формуле:

$$\Delta Y = Y_t - Y_{t-1},$$

где,  $\Delta Y$  - прирост ВВП, ВНП или НД;

$Y_t$  - объем ВВП, ВНП или НД в период  $t$ ;

$Y_{t-1}$  - объем ВВП, ВНП или НД в период, который предшествует периоду  $t$ ;

2) темп прироста, который определяется по формуле:

$$\Delta T = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{\Delta Y}{Y_{t-1}}$$

$\Delta T$  - темп прироста.

Различают два главных типа экономического роста: **экстенсивный и интенсивный, а также смешанный тип.**

**Экстенсивный тип экономического роста** достигается за счет расширения объемов производства, то есть за счет использования большего количества ресурсов:

- увеличение численности занятых;
- увеличение объема капитала;
- привлечение большего количества природных ресурсов.

**Интенсивный тип экономического роста** достигается за счет более совершенного использования экономических ресурсов (увеличение отдачи этих ресурсов), то есть:

- технологического прогресса;
- уровня образования и профессиональной подготовки кадров;
- экономии за счет роста масштаба производства;
- улучшение распределения ресурсов;
- также влияют законодательные, институциональные и другие факторы.

В процессе расширенного воспроизводства происходит сочетание интенсивного и экстенсивного типов экономического роста, и образуется **смешанный (реальный) тип экономического роста**. В нем различают преимущественно интенсивный или экстенсивный подтипы такого смешанного экономического роста.

**Смешанный (реальный) тип экономического роста** - рост производственных мощностей в результате увеличения количества использования факторов производства и совершенствования техники и технологий.

По темпам различают высокий и низкий темпы экономического роста. Но не всегда высокий темп является лучшим, потому что это может влиять на качество продукции и структуру производства, то есть значительно превышать количество выпуска средств производства над потребительскими товарами.

Также экономический рост должен быть непрерывным и пропорциональным.

Мировая практика свидетельствует, что нормальные темпы экономического роста равняются 3-5%

Темпы экономического роста

Периоды	Рост населения %	Рост выпуска продукции на душу населения %
Раннее Средневековье 500-1000 гг.	0,1	0
Позднее Средневековье 1000-1700 гг.	0,2	0,1
Период торгового капитализма 1700 - 1860 гг.	0,4	0,2
Эпоха промышленного капитализма 1860 -1980гг.	0,9	1,6

Период после войны с 1949 по 1973 гг. для многих развитых стран назывался периодом золотого столетия экономического роста. В конце XX столетия наиболее высокие темпы экономического роста наблюдались в странах Африки, Азии, в Корее, Сингапуре, а сверхнизкие темпы - в постсоциалистических странах.

Следовательно, увеличение темпов экономического роста является достаточно важным и неопровержимым заданием. Для населения очень бедной страны даже полупроцентное снижение в темпах роста может означать недоедание.

Экономический рост рассматривается как важна экономическая цель, поскольку увеличение реального объема национального продукта в расчетах на душу населения означает повышение уровня жизни. Экономический рост имеет более важное значение, чем стабильность. Это объясняется тем, что именно благодаря такому процессу появляется большая возможность для решения социально-экономических проблем как в пределах государства, так и на международном уровне, повышается материальное благосостояние и уровень жизни населения.

В историческом масштабе можно выделить три типа экономического роста:

**1. Доиндустриальный рост.** Ведущие факторы – естественно природные. Характеризуются направленностью на приращение богатства в натуральной форме.

**2. Индустриальный рост.** Он отличается доминирование материально-вещественных условий производства, целевой направленностью на производство. Показателем индустриального роста является динамика совокупного общественного продукта.

**3. Постиндустриальный рост.** Его характерная черта – факторной функции человека. Происходит перемещение человека из ряда «средств достижения целей» в систему целей управления, а затем и целей производства.

Важнейшими проблемами экономического роста является:

- тенденции и источники роста;
- обеспечение его долгосрочной стойкости;
- последствия выбранной модели технологической политики;
- темпы обновления структуры народного хозяйства;
- измерение факторов и результатов роста.

С целью решение этих и других проблем применяют модели экономического роста

(неоклассическая модель, неокейнсианская модель, модель экономического роста Р. Солоу).

Макроэкономические факторы экономического роста могут быть разделены на три группы: факторы предложения, факторы спроса и факторы распределения.

### **I. Факторы предложения**

#### **1. Количество и качество природных ресурсов.**

Земельные ресурсы. В нашем государстве 68% земель плодородные, но выход продукции сельского хозяйства с 1-го гектара намного ниже, чем в странах западной Европы.

Минеральные ресурсы. Запасы угля, железной и марганцевой руд, серы, ртути, разнообразного сырья для строительных материалов.

Рекреационные ресурсы. Находятся на побережье Азовского моря. Общий уровень лесистости 14% - наименьший в Европе.

Наш регион страдает от острого дефицита питьевой воды, промышленный потенциал очень энергоемкостелен.

Должно происходить эффективное использование, комплексная добыча ресурсов и исключение полезных элементов из руд с последующей их переработкой.

#### **2. Количество и качество трудовых ресурсов.**

Показателями является численность работоспособного населения и производительность труда.

Производительность труда - это средняя выработка на одного занятого через час.

Количество населения уменьшается, увеличивается количество лиц преклонных лет, народное хозяйство теряет квалифицированные кадры. .

#### **3. Объем основного капитала или основных фондов.** Показатель: Фондоотдача.

Производственный потенциал раньше был сориентирован на машиностроительную, добывающие отрасли и военный комплекс.

**4. Новые технологии (НТП).** Показателем является повышение эффективности общественного производства. НТП зависит от расходов на научные исследования. Расходы бюджета на науку очень незначительны (около 3%).

### **II. Факторы спроса**

Для реализации растущего производственного потенциала в экономике нужно обеспечить полное использование увеличенных объемов всех ресурсов. А это нуждается в повышении уровня совокупных расходов, то есть совокупного спроса. Факторы спроса: потребительский, инвестиционный спрос, спрос государства и заграницы. Также сюда можно отнести непрямые факторы - налоговое давление, эффективность кредитно-банковской системы и тому подобное.

### **III. Факторы распределения**

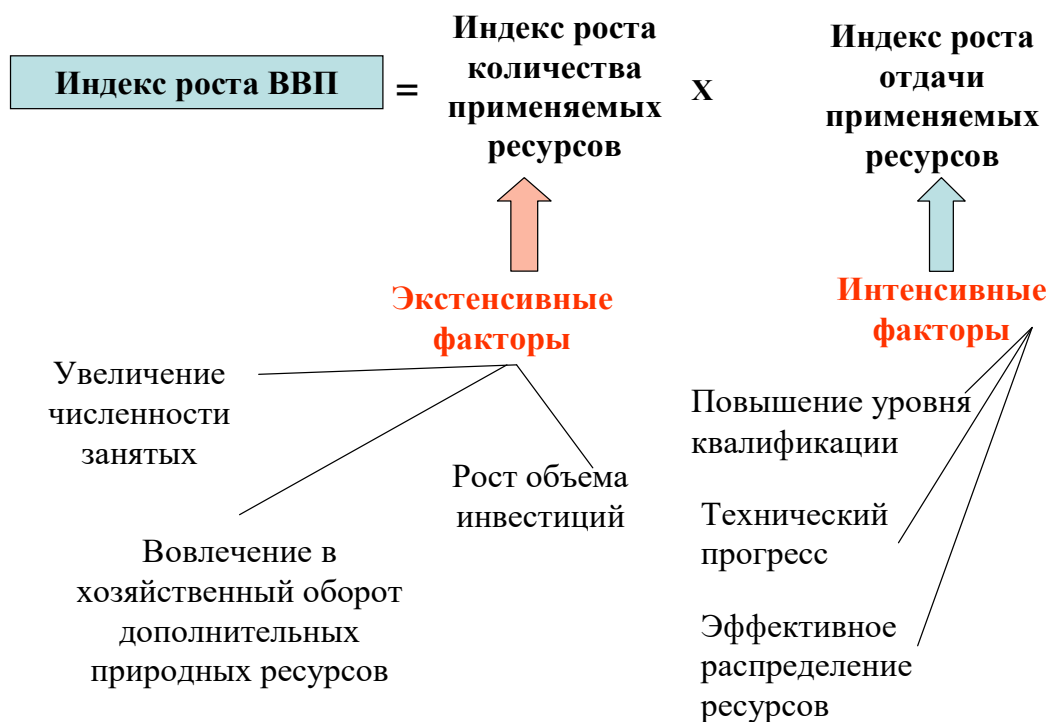
Способность наращивания производства недостаточна для расширения общего выпуска продукции. Необходимым является также распределение растущих объемов ресурсов с целью получения максимального количества полезной продукции, а также распределение доходов в обществе.

Для того чтобы в действительности был достигнут тот или иной уровень роста ВВП, необходимо соответствующее увеличение совокупных расходов, т. е. совокупного спроса. Иначе новые потенциальные возможности экономики будут просто не востребованы. Открытие новых месторождений нефти или увеличение численности трудоспособного населения могут не привести к росту ВВП, если потребительские и инвестиционные расходы окажутся на прежнем уровне. В этом случае точка, соответствующая фактическому объему ВВП, будет находиться не на кривой производственных возможностей, а внутри плоскости, очерченной этой кривой. Это означает, что общество недоиспользует свои производственные возможности.

Такой же вывод получим, проанализировав действие фактора распределения. Кривая производственных возможностей строится, исходя из предположения об

идеальном распределении ресурсов между отраслями и производствами, обеспечивающими их оптимальное использование. Однако практически такое распределение исключено. Взять хотя бы неизбежность фрикционной безработицы, связанной, например, с поиском более подходящей работы. Таким образом, в стране практически всегда наблюдается недоиспользование такого ресурса, как труд.

Классификацию факторов экономического роста можно провести и по другим критериям. Так, рост ВВП определяется, с одной стороны, увеличением количества используемых ресурсов, а с другой — эффективностью их использования. Факторы, связанные с увеличением количества применяемых ресурсов, называются экстенсивными факторами экономического роста, а вызывающие рост за счет увеличения отдачи ресурсов — интенсивными. Схема на рис. 11.2 дает представление о некоторых экстенсивных и интенсивных факторах экономического роста. Конечно, предложенное деление несколько условно. Ведь, например, технический прогресс (интенсивный фактор), как правило, сопровождается ростом объема инвестиций (экстенсивный фактор). Поэтому экономический рост всегда происходит при определенном сочетании экстенсивных и интенсивных факторов. Характеризуя это соотношение, обычно говорят о преимущественно экстенсивном или преимущественно интенсивном экономическом росте.





Наряду с факторами, которые предопределяют экономический рост, существуют такие, которые сдерживают его.

К факторам, которые сдерживают экономический рост, принадлежат:

- ограничение со стороны совокупного спроса (то есть недостаточный уровень совокупных расходов);
- социально-политическая атмосфера в стране;
- ресурсные и экологические ограничения.

К факторам, которые негативно влияют на экономический рост, принадлежат:

- преступность и коррупция;
- недобросовестное отношение к труду;
- прекращение работы во время забастовок, трудовых конфликтов;
- неблагоприятные погодные условия, то есть все то, которое сдерживает рост производительности труда.

Существует также ряд факторов, которые имеют значительное влияние на темпы экономического роста, но они почти не поддаются количественной оценке, - это обеспечение страны разнообразными природными ресурсами, количество и качество земельных угодий, климатические условия, социальная, культурная, политическая атмосфера, национальные традиции, а также международная специализация, внешняя торговля и тому подобное.

### **Показатели экономического роста**

Экономический рост выражается прежде всего в увеличении объемов производства. В зависимости от целей анализа объемы производства можно выразить с помощью самых разных макроэкономических показателей. Однако основу системы показателей национального производства составляет валовой внутренний продукт (ВВП). Поэтому исчисление экономического роста осуществляется с помощью ВВП. Основные показатели экономического роста следующие:

**1. Индекс роста реального ВВП.** Рассчитывается как отношение реального ВВП данного периода к соответствующему показателю базового периода:

$$I_{\text{ВВП}} = \text{ВВП}_1 / \text{ВВП}_0.$$

**2. Темп прироста реального ВВП.** Если индекс роста ВВП показывает, во сколько раз изменяется ВВП, то показатели темпа прироста отражают процентное изменение ВВП. Рассчитать его можно следующим образом:

$$I_{\square \text{ ВВП}} = \frac{(ВВП_1 - ВВП_0)}{ВВП_0} \cdot 100$$

**3. Изменение ВВП на душу населения.** На величину этого показателя влияют изменения не только физического объема ВВП, но и численности населения:

$$I_{\square \text{ ВВП}} = \frac{ВВП_1 / \text{Численность населения}_1}{ВВП_0 / \text{Численность населения}_0}$$

Каждый из перечисленных показателей вполне применим при анализе экономического роста. Целесообразность использования того или иного показателя зависит от целей анализа. Например, если необходимо определить изменение экономического потенциала, то предпочтительнее использовать первые два показателя. Если же необходимо оценить динамику среднего уровня жизни, то уместнее пользоваться показателем изменения ВВП на душу населения.

Темпы экономического роста во многом определяют динамику всех других экономических показателей. Прежде всего, следует иметь в виду, что динамика объемов производства на душу населения создает материальную базу для более полного удовлетворения потребностей населения. Получение дополнительного объема ВВП дает возможность несколько ослабить остроту противоречия между безграничными потребностями и ограниченными ресурсами. Только динамично развивающаяся экономика позволяет стране занять надлежащее место в мировом обществе. Именно высокие темпы экономического роста в послевоенный период вывели Японию и ФРГ в число ведущих стран мира. Благодаря динамичному развитию стран Юго-Восточной Азии в 70—90-х годах (Тайвань, Сингапур, Южная Корея и др.) мир заговорил о новых индустриальных странах. Эти страны стали называть "восточно-азиатскими тиграми" из-за потрясающего прыжка, который они сделали в экономическом развитии. В то же время экономический кризис 90-х годов отбросил страну назад в мировом экономическом табеле о рангах. Таким образом, проблема экономического роста является ключевой в современной макроэкономике.

Концепции экономического роста отличаются между собой, в первую очередь, позицией исследователей этой проблемы относительно того, желаемым или нежелательным является экономический рост. Рассмотрим аргументы в интересах экономического роста и аргументы против него.



### Аргументы "за"

1. Экономический рост — это, в первую очередь, рост ВВП на одного человека, что является залогом улучшения благосостояния.
2. При условиях роста экономика способна решать не только экономические, но и социальные проблемы.
3. Рост ВВП дает возможность решать экологические проблемы, бороться с бедностью, обеспечивать общественный покой.
4. Экономический рост разрешает проблему ограниченности ресурсов.
5. Страны, которые достигли экономического роста, выигрывают на международной арене политически, идеологически и экономически

### Аргументы "против"

1. В обществе и в настоящий момент производятся достаточно экономических благ. Проблема заключается не в увеличении объемов производства и дохода, а в неправильном осуществлении распределения и перераспределения выработанного.
2. Постоянная погоня за приростом производства истощает и даже расточает природные ресурсы, которые строго ограничены.
3. Экономический рост наносит вред естественной окружающей среде (только США, где проживает около 5 % население мира, потребляет около 40 % ресурсов и способствует 60 — 70 % загрязнений)

Разное отношение к перспективам и последствиям экономического роста отобразилось в таких концепциях:

- нулевого экономического роста;
- устойчивого экономического развития;
- ноосферного развития;
- инновационного экономического роста.

Рассмотрим коротко содержание каждой из них.

**Концепция нулевого экономического роста.** Непрерывный рост потребностей населения, идеологическое и рекламное поощрение к быстрому обновлению ассортимента потребительских и инвестиционных товаров, с одной стороны, а также осознание ограниченности вплоть до исчерпаемости ресурсов и стремительного роста урона, нанесенного окружающей среде производственными системами, — с другой, стали поводом для переосмысления оценки экономического роста.

Группа исследователей под руководством Дениса и Донели Медуз обратили внимание на обратную сторону традиционного представления относительно экономического роста, на его губительное влияние, которое оказывается в загрязнении атмосферы, деформации озонового слоя, дестабилизации Мирового океана, истощении источников пресной воды, земных недр, эрозии и засолении почв, поражении и гибели лесов, исчезновении видов животных, нерешении проблемы утилизации отходов и т.п.

В связи со сказанным выше, экономический рост, по мнению авторов, ухудшает качество жизни, угрожает глобальной катастрофой. Авторы предлагают нулевой экономический рост как средство поддержания высокого уровня жизни и, собственно, продолжение существования самой жизни.



Важно подчеркнуть, что позитивным в теории нулевого экономического роста является сосредоточение внимания на необходимости просуммировать негативное влияние на окружающую среду экономической системы и способности экологической системы ассимилировать и нейтрализовать это влияние.

Недостатком этой концепции считают то, что ее авторы не увидели пути решения противоречий между потребностями, которые растут, и ограниченными экономическими ресурсами в самом экономическом росте (применение безотходных ресурсосберегающих технологий и тому подобное).

**Концепция устойчивого экономического развития.** Под устойчивым экономическим развитием понимают особый тип экономической динамики, направленный на как можно более полное удовлетворение потребностей современности; при этом ничего не угрожает удовлетворению потребностей будущих поколений.

Концепция устойчивого экономического развития основывается на учете трех аспектов: экономического, социального и экологического.

**В экономическом аспекте** устойчивое развитие должно обеспечить эффективность и устойчивость роста.

**В социальном аспекте** устойчивое экономическое развитие должно направляться: на уменьшение разрыва между доходами самых богатых и самых бедных слоев населения; сохранение достояния материальной и духовной культуры; обеспечение демократических прав относительно участия разных слоев населения в принятии управленческих решений и др.

**В экологическом аспекте** цель устойчивого экономического развития заключается в обеспечении всем поколениям доступа к природным ресурсам и окружающей среде, не разоренной экономической деятельностью.

Иначе говоря, концепция устойчивого экономического развития основывается на изменении парадигмы экономической политики от обеспечения высоких темпов экономического роста и социальной помощи безработным в периоды депрессии к более взвешенной с точки зрения долгосрочных перспектив цели, содержанием которой является создание условий для эффективного, социально ориентированного развития экономики, стратегическим заданием которого является сохранение естественной окружающей среды.

**Концепция ноосферного развития.** Эта концепция основывается на понимании того, насколько рациональной является жизнь общества. Положил начало теории ноосферы наш соотечественник академик В. Вернадский.

Сторонники теории ноосферы (сферы ума) пришли к выводу, что в XX ст. состоялось накопление нерациональности в жизни социума, которая поставила под угрозу выживание человечества. Поэтому для ликвидации этой угрозы необходимо сделать выбор в интересах ума. В этом случае каждый должен осознать, что, во-первых, человек — часть естественной системы, на воссоздание которой нужно направить деятельность человечества. Во-вторых, если человечество и в дальнейшем будет пренебрегать состоянием окружающей среды ради объемов производства и потребления, которые постоянно растут, естественная система настолько исказится, что человечество будет обречено.

Поэтому экономика и человечество должны развиваться в гармонии с природой. Эколого-экономическая гармония является залогом общественного прогресса.

**Концепция инновационного экономического роста.** Инновационный рост — это рост, который основывается на предпринимательской инициативе в отрасли рыночной, научно-технической и организационно экономической деятельности.

Эта концепция согласовывается с интенсивным типом экономического роста. Особенностью инновационного типа роста является то, что инновации дают возможность устранять (или же существенно уменьшать) барьеры, образованные факторами спроса и распределения в связи с противоречием между эффективностью и социальной

направленностью экономического роста.

Для выявления закономерностей развития национальной экономики специалисты вычисляют агрегатные, то есть совокупные экономические показатели, которые называются национальными счетами.

**Система национальных счетов (СНС) - это система взаимосвязанных экономических показателей, которые отображают общие и наиболее важные аспекты экономического развития, связанные с производством и потреблением продуктов и услуг, распределением и перераспределением доходов, формированием национального богатства страны и тому подобное.**

Раньше объем национального производства вычисляли на основе балансов народного хозяйства (БНГ), которые впервые в мировой практике начали складываться в прежнем СССР еще в 1923 г. БНГ был разработан ЦСУ СССР под руководством П. И. Попова и он был признан одним из первых в мире официальных расчетов макроэкономических показателей. Впоследствии система БНГ устарела, потому что учитывала лишь материальное производство и непродуцированную сферу и не была сориентирована на рыночную экономику.

В соответствии с концепцией БНГ в сфере материального производства (промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и др. отраслях) создаются товары и производится национальный продукт. Непродуцированная сфера (образование, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, бытовое обслуживание и тому подобное), которая предоставляет разнообразные услуги, рассматривается как непродуктивная, в которой национальный продукт не создается.

В 1988 г. в США экономистами русского происхождения С. Кузнецем и В. Леонтьевым была разработана СНР. Впоследствии ООН в 1993 г. приняла решение об использовании СНР во всем мире.

Сравнивая показатели, которые входят к СНР за определенный период времени, можно делать выводы об эффективности функционирования экономики, строить прогнозы на будущее. То есть это своеобразная система бухгалтерского учета на уровне государства.

СНС сформулирована в категориях и сроках рыночной экономики, ее концепции и определения предусматривают, что экономика, описанная за ее помощью, функционирует на основе действия рыночных механизмов и институтов.

Эта система базируется на соответствующих методологических принципах. Относительно методологии вычисления макроэкономических показателей следует выделить такие.

*Во-первых, производительной считается любая экономическая деятельность, что приносит доход субъектам этой деятельности. То есть, критерием производительности труда считается получение дохода. Согласно СНС, валовой продукт и совокупный доход создаются как в отраслях материального, так и непроизводительного производства: в торговле, жилищно-коммунальном хозяйстве, финансово-кредитных организациях, органах государственного управления, армии, научных учреждениях, просветительских и медицинских заведениях и тому подобное.*

*Во-вторых, в основе СНС лежит концепция о тождественности между расходами на производство совокупного продукта и доходом, полученным от его продажи. Следует отметить, что равенство между расходами и доходами достигается не всегда, но рыночный механизм постоянно работает над выравниванием расходов и доходов. Достижение экономического равновесия — одна из ключевых проблем макроэкономической науки.*

*В-третьих, СНС выходит из того, что экономика находится в постоянном круговороте, а круговорот - это непрерывный поток „затраты - доходы“. Это значит, что расходы создают доходы, а доходы являются источником новых расходов. В свою очередь, новые расходы создают новые доходы и так бесконечно.*

Следовательно, для увеличения доходов необходимо увеличивать расходы, а, чтобы росли расходы, нужно получать больше дохода. Этот постулат (тезис) и является одной из главных проблем макроэкономики. Концепция хозяйственного круговорота, таким образом, рассматривает производство, распределение и перераспределение продукта и дохода, формирования национального богатства как разные, но тесно взаимоувязываемые аспекты процесса воссоздания.

*В-четвертых, выделяют экономические секторы, которые охватывают институционные единицы, - субъекты экономики, которые самостоятельно принимают экономические решения и ведут бухгалтерскую отчетность. Это дает возможность не только отобразить образование продукта и дохода, распределение, перераспределение и потребление в экономике в целом, но и те же экономические операции в разрезе отдельных секторов.*

Особенностью методологии СНС является то, что ключевым понятием в структуре показателей производства является добавленная стоимость.







**Добавленная стоимость характеризует взнос конкретной совокупности факторов производства в создание стоимости в масштабах национальной экономики.**

Одновременно добавленная стоимость как взнос каждого отдельного производителя рассматривается в СНС только относительно производителя, а не продукта.

Технически макроэкономическое счетоводство базируется на заимствованном из бухгалтерского учета принципе двойной записи, согласно которому СНС есть взаимоувязываемая совокупность двусторонних счетов (балансовых таблиц), а каждый экономический показатель (экономическая операция) записывается в дебете одного счета и кредите другого, что корреспондирует с ним.

Базовой единицей учета СНС является так называемая институционная единица - резидент (экономическая единица), который функционирует на данной территории на протяжении длительного времени (больше года).

Все институционные единицы объединяются в секторы, их насчитывается шесть:

-  предприятия;
-  финансовые учреждения;
-  государственные учреждения;
-  общественные и частные организации;
-  домашние хозяйства;
-  внешнеэкономический сектор.

Группу единиц с однородным производством независимо от их институционального статуса называют отраслью.

В общих чертах СНС составляет совокупность счетов, построенных по типу бухгалтерских балансов. Каждая запись фигурирует дважды: за расходной статьей и за доходной. В результате достигается согласованность внедрения экономических операций, которые формируют процесс создания национального продукта.

Современная СНС ООН содержит свыше 500 разных стандартов счетов. Стандартные счета СНС ООН дополняются 26 вспомогательными таблицами. Ими детализируются отдельные статьи стандартных показателей за теми или другими критериями.

Следовательно, СНС являет собой стройную систему с высоким уровнем централизации внутренней структуры и учетом всех связей между элементами на основе соответствующей методологии и принципа двойной записи каждой экономической операции. СНР позволяет подчинить и классифицировать экономическую информацию, согласовать данные, которые принадлежат хотя и к взаимоувязываемым, но разным аспектам экономического процесса. Данная система является важной почвой для проведения расчетов основных макроэкономических показателей и использования ее для регуляции национальной экономики.

Общие макроэкономические показатели можно разделить на:

✚ **показатели общего национального развития:**

НБ - национальное богатство

ВВ - валовой выпуск

ВНП - валовой национальный продукт

ВВП - валовой внутренний продукт

ЧНП - чистый национальный продукт

НД - национальный доход

ОД - личный доход;

✚ **социальные - занятость, безработица, уровень безработицы, уровень жизни;**

✚ **финансовые показатели - общий уровень цен, индекс цен, инфляция, номинальный и реальный уровень зарплаты, процентной ставки и тому подобное.**

**Национальное богатство (НБ) - совокупность созданных и накопленных в стране трудом всего общества материальных благ, уровня образования, производственного опыта, мастерства, творческой одаренности населения, а также природные ресурсы.**

В составе НБ выделяют общественное (создано трудом) богатство и естественное (природные ресурсы). Также различают материальное и невещественное богатство.

Главными элементами материального богатства является:

- ✚ основные фонды (производственные и непроизводственные);
- ✚ материальные оборотные фонды (запасы сырья, материалов, топлива, остатки незавершенного производства, запасы выработанной продукции);
- ✚ товарные запасы народного хозяйства;
- ✚ государственные резервы;
- ✚ предметы длительного использования в население (транспортные средства, мебель);
- ✚ природные ресурсы (земля, леса, воды, богатства земельных недр). К невещественному богатству относят:
- ✚ научный потенциал;
- ✚ образовательный потенциал;
- ✚ квалификационный потенциал;
- ✚ культурный потенциал.

НБ является важнейшим обобщающим показателем экономического могущества страны.

**Валовой выпуск (ВВ) - совокупная стоимость товаров и услуг, которые выработаны отраслью, группой производителей или экономикой в целом, то есть общий выпуск выработанной продукции. ВВ - означает полную стоимость, он включает у себя промежуточную продукцию.**

$$ВВ = РП + З_1 - З_2 \quad (1.1)$$

где РП - стоимость реализованной продукции;

$Z_1$  — стоимость продукции, которая направлена в запасы, включая незавершенное производство, по ценам на момент направления ее в запасы;

$Z_2$  — стоимость продукции, которая была использована из запасов, по ценам на момент ее использования.

Различают два типа валового выпуска: рыночный и нерыночный.

*Рыночный ВВ включает:*

- ✚ товары и услуги, которые реализуются путем продажи или бартера;
- ✚ товары и услуги, которые предоставляются работникам как оплата труда в натуральной форме;
- ✚ товары и услуги, которые производятся одним подразделом данного предприятия, который находится на самостоятельном балансе, и предоставляются другим подразделениям этого же предприятия для использования в производстве;

- ✚ готовую продукцию и незавершенное производство, которые поступают в запасы материальных оборотных средств у производителя.

*Нерыночный ВВ включает:*

- ✚ товары и услуги, выработанные экономическими единицами для их собственного конечного потребления и накопления;
- ✚ товары и услуги, которые предоставляются бесплатно другим институциональным единицам и обществу в целом;
- ✚ продукцию и незавершенное производство, что предназначенные для непроизводственного использования и поступают к запасам материальных оборотных средств у производителя.

**Валовой внутренний продукт (ВВП) - измеряет стоимость продукции и услуг, выработанных на территории данной страны за определенный период, независимо от того, находятся факторы производства в собственности граждан данной страны или принадлежат иностранцам.**

Если к ВВП прибавить разницу между поступлениями от факторов производства (факторными доходами) из-за границы и факторными доходами, которые получили заграничные инвесторы в стране, то получим показатель **валового национального продукта (ВНП).**

**Чистые факторные доходы из-за границы определяются как разница между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом (нахождение за факторы из-за границы), и доходами иностранцев, полученными на территории данной страны (платежи за факторы остальному миру).**

К факторным доходам принадлежат: вознаграждение за труд, доходы владельцев, рентные доходы, прибыль корпораций, процент. Если поступления в страну за факторы производства от остальных мира преобладают над платежами за факторы остальному миру то ВНП страны превышает ее ВВП, и наоборот.

**Валовой национальный продукт (ВНП) - измеряет стоимость продукции и услуг, выработанных факторами производства за определенный период, которые находятся в собственности государства или граждан данной страны (резидентов), в том числе и на территории других стран.**

В пересмотренном варианте СНР в 1993 году ВНП называется валовым национальным доходом (ВНД). Новая терминология, однако, не изменяет суть.

$$\text{ВНП (ВНД)} = \text{ВВП} + \text{Чистые факторные доходы из-за границы} \quad (1.3)$$

Доходы, которые получают резиденты данной страны, могут быть в форме текущих трансфертов перераспределенные нерезидентами. И наоборот, доходы нерезидентов могут в форме текущих трансфертов передаваться резидентам данной страны. С учетом движения текущих трансфертов в денежной и натуральной формах формируется валовой имеется национальный доход (ВННД).

$$\text{ВНД} + \text{ТР}_1 - \text{ТР}_2 = \text{ВННД} \quad (1.4)$$

где

$\text{ТР}_1$  - трансферты, полученные из-за границы

$\text{ТР}_2$  - трансферты, оплаченные за границу

Трансферты (полученные и оплаченные) включают: платежи из страхования от несчастных случаев, текущие налоги на доходы и имущество, отчисление на социальное страхование, помощь из социального обеспечения, которое поступает от других стран, обязательные собрания и платежи от домохозяйств, добровольные взносы, штрафы и пене и тому подобное.

К резидентам страны относят всех тех физических лиц, которые проживают на ее территории больше года, независимо от гражданства (туристы, сезонные рабочие, дипломаты к резидентам страны не принадлежат). Относительно юридических лиц, то все

предприятия, что созданные в соответствии с законодательством страны и осуществляют свою производственную деятельность на территории этой страны, принадлежат к ее резидентам, даже если они полностью находятся в собственности иностранцев. Органы государства считаются резидентами даже тогда, когда они ведут свою деятельность за рубежом, например, посольства, являются резидентами своей страны.

ВВП (ВНП) - главный индикатор экономического развития и наиболее полный показатель суммарного объема производства товаров и услуг за определенный период.

ВВП (ВНП) используют при:

- ✚ международных сравнениях развития разных стран;
- ✚ измерении национального благосостояния населения (определяется как отношение ВВП на душу населения);
- ✚ измерении производительности труда (определяется как отношение ВВП на 1 час отработанного рабочего времени) и тому подобное.

Но ВВП (ВНП) имеет определенные недостатки, он не включает у себя:

- ✚ стоимость потраченных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и других предоставленных хозяйственными единицам услуг, которые выступают промежуточным продуктом;
- ✚ финансовые операции;
- ✚ перепродажа товаров;
- ✚ теневую экономику;
- ✚ качество продукции;
- ✚ контрабанду, нелегальную торговлю оружием;
- ✚ результаты труда в домохозяйствах;
- ✚ качество урбанизации;
- ✚ результаты экономического воссоздания и состояние окружающей среды и тому подобное.

Показатели ВВП и ВНП отображают деятельность в сфере материального производства и услуг. Определяются они как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц).

**Чистый национальный продукт (ЧНП) - ВНП за отчислением той части выработанного продукта, которая необходима для замещения средств производства (амортизационные отчисления).**

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - A \quad (1.5)$$

где A - амортизация, стоимость изношенного капитала.

Этот показатель отбивает рыночную оценку конечной продукции и услуг, что идет в потребление после замены списанного оборудования. Но он имеет определенные недостатки, поскольку содержит в себе сумму не прямых налогов, которая искажает реальный объем производства, потому что является простым приложением к цене продажи товаров.

**Чистое экономическое благосостояние (ЧЕД) - показатель величины откорректированного валового национального продукта, полученный вычетом из него стоимостной оценки негативных факторов выпуска и учета незадекларированных и нерыночных доходов. Также одним из важнейших показателей качества жизни есть свободное время (досуг), которое учитывается в ЧЕД, но никак не учитывается во ВНП.**

ЧЕД было введено в 1972 г. американскими исследователями У. Нордхаусом и Д. Тобином потому, что ВНП не дает полную характеристику экономического благосостояния через определенные недостатки.

Негативными экологическими последствиями е загрязнения воздуха и воды, шум, перенаселение и тому подобное. Например, производитель загрязняет реку, государство тратит средства на ее очистку, которая увеличивает показатель ВВП, однако стоимость загрязнения не учитывается.

Внерыночная деятельность домохозяйств (нерыночные операции) - бесплатная работа волонтеров, труд ученого, который пишет бесплатно научную статью, ремонт собственного дома. Все эти виды деятельности являются целесообразными с точки зрения экономики, однако они не учитываются при расчете ВВП.

Теневая экономика занимает, к сожалению, очень большой процент от легальной экономики, но она никак не учитывается при расчетах ВВП, который приводит к снижению официального уровня ВВП.

В ВВП не отображается стоимостная оценка досуга (увеличение свободного времени), а также ухудшение или улучшение качества товаров, а это является одним из мерил экономического благосостояния.

ЧЕД не подсчитывается на основании той информации, которая есть в нашем распоряжении. ЧЕД не является официальным показателем, он, главным образом, напоминает о том, что показатель ВВП не является совершенным, но это пока еще наилучший макроэкономический показатель, которым пользуется весь мир.

**Личный доход (ОД) - состоит из первичных доходов (заработной платы, ренты, прибыли, процента) и вторичных, которые не заработано, а получено в результате перераспределения (трансферты).**

$$ОД = (W - СП) + R + \% + D + ЗД + T_p, \quad (1.7)$$

где W - заработная плата;

СП - страховые платежи из заработной платы;

R - рента как доход от передачи прав на использование собственности (земли, недр и тому подобное);

% - чистый процент как доход от финансовых активов (ссуды, облигации, срочные вклады и тому подобное);

D - дивиденды как доход от участия в акционированном капитале;

ЗД - смешанный доход от индивидуальной деятельности;

T - трансфертные платежи, перераспределение национального дохода через государственный бюджет и выплаты в виде пенсий, стипендий, субсидий, помощи населению.

**Личный доход - это доход, полученный частными лицами, который тратится на потребление, сбережение и выплату налогов.**

Большое значение имеет показатель личного безналогового дохода, или просто безналогового дохода (БД).

**Безналоговый доход (БД) (доход конечного использования) - это разница между личным доходом и личными налогами (ОП).**

$$БД = ОД - ОП \quad (1.8)$$

где ОД - личный доход

ОП - личные налоги - (личные подоходные налоги на имущество, на наследство).

Безналоговый доход остается в распоряжении домохозяйств, он тратится на потребление и сбережение.

**ВВП (ВНП) согласно СНР вычисляется по следующим методам:**

- 1) конечного использования (по расходам);
- 2) распределительный (по доходам);
- 3) производственный (по прибавочной стоимости).

**Расчет ВВП (ВНП) по расходам** Определение ВНП по расходам предусматривает суммирование расходов на конечную продукцию, то есть потребление, инвестиции, государственные расходы и чистый экспорт.

**Расходы на потребление (С)** включают расходы домашних хозяйств на разнообразные товары и услуги (хлеб, сахар, одежду, бытовую технику, коммунальные услуги и тому подобное).

**Расходы на инвестиции (I) - это расходы на инвестиционные товары**



(оборудование, станки, производственные здания, материально-технические запасы, жилищное строительство и тому подобное), они состоят как из инвестиций на замещение капитала, который был изношен в процессе производства, так и из чистых инвестиций.

Валовые инвестиции - содержат в себе все инвестиции, которые идут на возмещение оборудования, и те, благодаря которым происходит увеличение количества оборудования.

Чистые инвестиции - инвестиции на покупку нового оборудования.

Государственные расходы (G) объединяют все расходы государства на производство товаров и услуг (электроэнергия, школы, больницы, библиотеки и тому подобное), а также оплату труда государственных служащих и работников бюджетных учреждений.

Трансфертные платежи, хотя и является частью государственных расходов, однако не включаются во ВВП, потому что те, для кого они предназначены, не производят и не предоставляют услуги.

Чистый экспорт (NE) - это весь экспорт за отчислением импорта.

$$NE = E - Z \quad (1.9)$$

где E - экспорт; Z - импорт.

Чистый экспорт может быть отрицательной величиной. Конечная формула вычисления ВВП за методом расходов имеет вид:

$$ВВП = C + I + G + NE. \quad (1.10)$$

**Расчет ВВП (ВНП) за доходами**

За доходами ВВП (ВНП) определяется как сумма всех доходов хозяйственных единиц от экономической деятельности, а также амортизационных отчислений.

Заработная плата (W) - это оплата наемных рабочих и служащих. Она включает сумму зарплат, дополнительные выплаты на социальное обеспечение, социальное страхование.

Рента (R) - это рентные доходы, полученные домохозяйствами в результате сдачи в аренду земли, жилищных помещений и тому подобное.

Процент (%) - это доходы от денежного капитала, положенного в банк, за кредит и тому подобное.

Прибыль корпораций (P) - получают владельцы единоличных хозяйств, кооперативов, корпораций. Этот компонент содержит в себе три составляющие:

- ✚ налог на прибыль корпораций;
- ✚ дивиденды акционерам;
- ✚ нераспределенная прибыль корпораций.

Сумма всех перечисленных доходов является собой Национальный Доход (НД).

**Национальный доход - совокупный доход в экономике, который получают владельцы факторов производства (труда, капитала, земле).**

Национальный доход можно рассматривать как показатель того, сколько стоит обществу получения его национального объема производства. Величина НД зависит от количества работоспособного населения, производительности и интенсивности труда. Факторами его роста, кроме средств производства, также есть формы и методы организации производства, наука, информация, НТП. Созданный в обществе НД распределяется между отдельными слоями, социальными группами и индивидами.

Различают производственный и потребительский НД.

**Производственный НД - заново созданная нацией стоимость всех товаров и услуг.**

**Потребительский НД - выработанный НД за вычетом величины потерь от стихийного бедствия, технических аварий, внешнеторгового сальдо и тому подобное.**

От размеров НД зависят масштабы и темпы производства, а следовательно, возможности развития общества в перспективе, поскольку он используется не только для



потребления, но и для нагромождения.

$$НД = w + r + \% + p$$

получаем чистый национальный продукт (ЧНП).

$$НД + T_n = ЧНП$$

Непрямые налоги устанавливаются в ценах товаров и услуг, их размер для отдельного плательщика не зависит прямо от его доходов (пошлина, акцизы, налог на добавленную стоимость).

ВНП получаем, когда к ЧНП прибавим амортизационные отчисления (А).

$$ЧНП + A = ВП$$

Конечная формула вычисления ВНП за методом доходов имеет следующий вид:

$$ВНП = 3П(W) + R + \% + P + T_n + A$$

Но в связи с тем, что в экономике достаточно трудно рассчитывать отдельные элементы первичных доходов (заработную плату, прибыль и другую), формулу расчета ВНП за доходами также можно записать в следующем виде:

$$ВНП = w + ВП + 3Д + ЧНП$$

где W- заработная плата наемных работников, включая отчисление в страховые фонды.

ВП - валовой доход;

3Д – Смешанный доход;

ЧНП – чистые неприбыльные налоги.

Валовой доход распределяется на три части: налог на корпоративную прибыль, дивиденды и нераспределенную прибыль, как собственный источник инвестирования производства, включая и амортизацию.

Смешанный доход - доход некорпоративного (индивидуального) бизнеса, его получают домохозяйства, индивидуальные предприниматели от функционирования некорпоративных предприятий. К этим предприятиям принадлежат небольшие фермерские и личные подсобные хозяйства, мастерские, рестораны, магазины, парикмахерские, которые являются собственностью отдельных семей или лиц, в которых они сами и работают, а также другие виды свободной профессиональной деятельности. Смешанный доход создается факторами производства непосредственно в процессе производства.

$$\text{Чистые неприбыльные налоги} = \text{Неприбыльные налоги} + \text{Субсидии} \quad (1.16)$$

Неприбыльные налоги - это обязательные платежи, которые включают налоги на продукты и другие налоги на производство и импорт.

Субсидии - субсидии на продукты и другие субсидии, связанные с производством и импортом, которые государство предоставляет предприятиям.

**Расчет ВВП (ВНП) по прибавочной стоимости**

Во избежание двойного счета при измерении ВВП, необходимо подытоживать добавленные стоимости на каждой стадии производства.

ВВП за этим методом вычисляется как сумма валовой добавленной стоимости всех отраслей экономики и продуктовых налогов за исключением субсидий.

$$ВВП = (ВВ - МВ) + (П - С), \quad (1.17)$$

где ВВ - валовой выпуск отдельных отраслей;

МВ - материальные расходы отдельных отраслей;

П - налоги на продукты, на потребление;

С - субсидии.

**Прибавочная стоимость** - это стоимость, которая создана в процессе производства на данном предприятии и определяет его реальный взнос в создание стоимости конкретного продукта. Прибавочная стоимость включает заработную плату, прибыль, амортизацию.

Годовую прибавочную стоимость составляет разница между общей суммой продаж и суммой выплат на снабжение сырья, энергии, машин, оборудования, расходов на производство и реализацию продукции и тому подобное.

На объем ВВП влияют изменения как объема производства, так и цены. Поэтому различают номинальный и реальный ВВП, при этом используют два вида цен: текущие и постоянные цены.

**Номинальный ВВП (ВВП<sub>н</sub>)** - это показатель общего объема производства, который вычисляется в текущих ценах, то есть в фактических ценах данного года.

$$ВВП_n = \sum p_1 g_1 \quad (1.18)$$

где  $p_1$ , - цены товара в текущем периоде;

$g_1$  - объем производства в текущем году.

**Реальный ВВП (ВВП<sub>р</sub>)** - это показатель общего объема производства, который вычисляется в постоянных ценах, то есть в ценах года, который принимается как базовый (базовые цены).

$$ВВП_p = \sum p_0 g_1$$

где  $p_0$  - цены товара в базовом периоде;

$g_1$  - объем производства в проходящем году.

Индекс Паше, рассчитанный для товаров и услуг, которые входят в ВВП страны, называют дефлятором ВВП.

**Дефлятор ВВП** - ценовой индекс, который показывает ценовые изменения одного года относительно другого и таким образом помогает сравнить реальный и номинальный ВВП.

Дефлятор также используют для определения уровня инфляции.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{ВВП_n}{ВВП_p} \times 100\% \quad (1.20)$$

С помощью дефлятора можно определить реальную динамику ВВП.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) и дефлятор ВВП дают кое-что разные результаты динамики общего уровня цен. Поскольку ИПЦ не учитывает изменений в структуре потребления товаров и услуг, он немного завышает темп роста цен. И наоборот, дефлятор ВВП кое-что недооценивает рост общего уровня цен, потому что на этот индекс влияют структурные сдвиги, которые нейтрализуют повышение цен на отдельные товары и услуги. Между этими двумя индексами цен есть три основных отличия.

Во-первых, набор товаров для вычисления дефлятора ВВП содержит как потребительские, так и капитальные блага, которые покупают деловые предприятия и государство. Расчет ИПЦ учитывает лишь цены товаров и услуг, которые покупают потребители.

Во-вторых, при вычислении дефлятора ВВП берем лишь отечественные товары и услуги, в том числе экспортированные. Но к потребительскому корзине входят также импортные товары, потому в ИПЦ отображается и изменению цена на импортные товары.

В-третьих, самое существенное отличие заключается в том, что дефлятор ВВП является индексом с переменными весами, а ИПЦ - с постоянными. ИПЦ вычисляется на основании неизменного набора товаров и услуг, тогда как при расчете дефлятора ВВП с изменением структуры ВВП изменяется набор товаров и услуг.

Однако на практике отличие между этими двумя индексами незначительно и они оба достаточно хорошо отображают тенденцию и скорость изменения цен.

## Тема 17. Торговые отношения. Торговый капитал и торговая прибыль

Углубление общественного разделения труда и развитие товарно-денежных отношений обусловили рост масштабов производства и рынков сбыта до такого уровня, что усложнился сбыт продукции и усложнился процесс сочетания функций управления производством продукции и ее продажей. Успешное продвижение товаров на рынки все больше требовало специальных знаний, содержание торговых заведений и других затрат на формирование инфраструктуры рынка, что стало малоэффективным для использования отдельным промышленником. Отвлечение значительных ресурсов в сферу торговли замедляло оборот промышленного капитала и уменьшало норму прибыли. Развитие рыночных отношений объективно требовал деятельности особой группы квалифицированных специалистов, которые, предоставляя торговые услуги, своим авансированием капиталом обслуживали процесс рыночного обращения товаров многих промышленников. Так возникли экономические условия и потребности деятельности особого вида общественного капитала - торгового капитала, что обособился в сфере обращения с целью осуществления торговых операций. Собственниками этого капитала стали торговые предприниматели.

Исторической первоосновой торгового капитала стал купеческий капитал, который на ранних этапах развития рыночной среды был составляющей частью промышленного капитала, способствовал его первоначальному накоплению и становлению капиталистического способа производства. Реальное обособление торгового капитала от промышленного обусловлено его функциями: осуществление торговых операций, которые требовали знания состояния рынка и надлежащих затрат на доведение товаров до потребителей; реализация стоимости и прибавочной стоимости, воплощенная в товарах; создание части прибавочной стоимости в форме торговой прибыли.

Указанные функции успешно реализуются торговцами благодаря наличию в них специальных помещений и оборудования, специализации работников на выполнении специальных функций, изучение рынка и учета его структуры и динамики спроса, прогнозирование колебания конъюнктуры и выработка возможностей влиять на нее, усиление взаимосвязи производства товаров и их потребления. Результатом рыночной деятельности торговцев стало снижение издержек обращения и времени доставки товаров до потребителей и стимулирование углубления общественного разделения труда, специализации производства и расширение рыночной среды. Совокупный эффект деятельности торгового капитала не только ускорил оборот промышленного и, в общем, всего общественного капитала, но и косвенно создал условия для производства в сфере обращения части стоимости.

Переходом реализационных функций торговцев промышленники освободились от авансирования производственных элементов торгового капитала, что ускорило оборот производственного капитала и повысило его доходность. Освободившись от реализации товаров и связанных с ними расходов, промышленники через оптовые сбытовые операции уступили определенную часть добавленной стоимости с выгодой для себя. Она стала определенной частью торговой прибыли, а сделки:  $T' - G'$  стали означать продажу товаров для предпринимателей и превращения товарного капитала в денежную форму. Гораздо быстрее преобразования элементов производственного капитала в денежную форму увеличило производство стоимости и прибавочной стоимости.

Для промышленников оптовая продажа продукции торговцам означает ее реализацию. Но общий процесс доведения товаров до потребителей происходит только тогда, когда они из сферы обращения переходят в сферу личного или производственного потребления. Ведь покупая товары у предпринимателей, торговцы обслуживают только первую стадию кругооборота промышленного капитала ( $G - T$ ). Стадия продажи товаров ( $T - G'$ ) означает реализацию товара непосредственным потребителям. Движение авансированного торгового капитала, завершая окончательную реализацию товаров,

осуществляет особый круговорот:  $G - T - G'$ . Он удостоверяет, что торговый капитал является относительно самостоятельной формой общественного капитала, действует только в двух формах - товарной и денежной, а в своем кругообороте проходит две стадии обращения - покупку товаров ( $G - T$ ) и их продажа ( $T - G'$ ). Его специфической функцией является обслуживание реализации товаров. При этом один торговец способен одновременно обслуживать потребности многих промышленников. Более того, взаимодействие торгового капитала с промышленным и сокращает время вращения обоих обособленных частей общественного капитала, и создает условия для сокращения доли капитала сферы обращения, а следовательно, увеличивает размер производства.

в то же время отделение торгового капитала от промышленного увеличивает отрыв сферы производства от потребления. Между потребителем и производителем возникает целый ряд посреднических операций: промышленник продает произведенный продукт оптовому торговцу, тот - мелкому оптовику, а последний - розничному торговцу. В этом движении товаров промышленник не взаимодействует с конечным потребителем и не знает реальных размеров спроса на товары. Его реакция на состояние рынка ограничено только спросом различных групп торговцев, которые к тому же для приобретения товаров широко пользуются кредитом, хотя предварительно купленные товары еще ими не проданы. За такого состояния продаж промышленные предприниматели даже в периоды уменьшения общего спроса продолжают увеличивать производство, объемы которого уже превышают размер платежеспособного спроса. Так создаются условия перепроизводству товарной массы и периодического наступления экономических кризисов.

Две стадии кругооборота торгового капитала, связанные с приобретением и продажей партий товаров, выражают разные экономические отношения, которые реализуются специализации торговцев на оптовой и розничной торговле. Оптовая торговля означает продажу крупных партий товаров одними владельцами товаров другим. В ней принимают участие как промышленники, так и торговцы. Как правило, оптовая торговля происходит на товарных биржах, ярмарках и аукционах путем заключения контрактов купли-продажи выставленных образцов, ассортимента и стандартов качества товаров. В результате торгов значительная масса товаров, проданных на оптовых рынках, еще не переходит в сферу потребления. Продавец обязуется доставить определенное количество того или иного стандартного товара в указанный срок и по оговоренной цене.

Оптовыми операциями занимаются крупные оптовые фирмы, которые закупают и перепродают товары другим предприятиям и промышленным компаниям. Нередко создается сложная система движения товара, охватывающий представления заказов, обработку грузов, хранение и транспортировку. Вот почему оптовая продажа фактически превышает розничный товарооборот в десятки раз, охватывая как потребительские товары, так и товары производственного назначения.

Розничная торговля обеспечивает переход товаров в сферу потребления и их продажа непосредственным потребителям. В ней осуществляется доработки, сортировки и фасовки потребительских товаров, их хранения и установления цены. Структуру, объемы и динамику развития розничной торговли определяют достигнутый уровень и структура производства предметов потребления, которые накапливаются в рыночных фондах, и структура платежеспособного спроса населения. Основные направления ее развития характеризуются ростом продаж широкого ассортимента товаров в крупных универсальных магазинах и их многочисленных филиалах, принадлежащих торговым фирмам. Магазины как предприятия розничной торговли выполняют следующие функции: коммерческую, связанную с закупкой товаров, формированием их ассортимента и обслуживанием потребностей покупателей; маркетинговую - изучение спроса, реклама, формирование потребительских потребностей; технологическую - приемки и хранения товаров, их выкладка и отпуск; экономическую - ценообразование, платежи, расчеты, учет; социальную - реализация дохода населения и удовлетворения его потребностей.

Количество магазинов и их качественное состояние определяют пропускную способность розничной торговли.

Специализация торговых предприятий способствует рационализации торговых операций, повышает уровень производительности труда в сфере торговли, создает условия для механизации складских работ, введение методов самообслуживания покупателей и внедрение других усовершенствований. Помимо торговли в магазинах, широкое развитие получили методы обслуживания потребителей почасовой торговлей, которая особенно удобна в обслуживании покупателей отдаленных регионов и сел, телефонные закупки товаров и использования возможностей Интернета.

Во многих странах мира значительное место в обслуживании потребителей занимает кооперативная торговля в двух формах - потребительской и снабженческо-сбытовой кооперации. Кооперативные организации относятся к общественным организациям, пользующихся законодательно определенными налоговыми льготами и поддержкой государств, поэтому способны продавать потребителям товары по льготным ценам. Потребительская кооперация объединяет, главным образом, средний класс общества и других потребителей, которые заинтересованы в использовании общественных принципов кооперации и в оптовых закупках товаров у производителей, которые потом продают непосредственным потребителям по более низким ценам, чем в фирменных магазинах. Снабженческо-сбытовые кооперативы объединяют мелких товаропроизводителей с целью повышения доходной деятельности в приобретении необходимых средств производства и в сбыте продукции. Развитие кооперативных форм торговли способствует также использованию кооперативным кредитом по более низкой ставке процента и удовлетворения других экономических и социальных потребностей.

Современные процессы глобализации стимулируют развитие разнообразных форм международной торговли и организаций, которые действуют с целью принятия однотипных правил и торгово-экономических отношений. Известнейшими мировыми организациями в составе Организации объединенных наций являются: ЮНСИТРАЛ - комиссия ООН по праву международной торговли, ЮНКТАД - Конференция по торговле и развитию, УНИДРУА - Международный институт унификации частного права. Особую роль в международной торговле играют всемирная торговая организация (ВТО), и Международная торговая палата (МТП), которая объединяет национальные организации деловых кругов и Торговые палаты. Кроме мировых организаций торговли, активную деятельность для совершенствования международной торговли ведут многочисленные международные организации регионального типа, межправительственные и неправительственные организации.

Торговля между покупателями и продавцами разных стран состоит из вывоза товаров в другие страны - экспорта и ввоз их из других стран - импорта. Рост экспорта позитивно влияет на производство и занятость страны - экспортера, а ввоз - увеличивает совокупный спрос и повышает национальный доход. Объемы и динамика экспорта и импорта за определенный период отражаются в состоянии торгового баланса страны: превышение стоимости экспорта над стоимостью импорта дает активный торговый баланс. Если стоимость импорта превышает экспорт, то страна имеет пассивный торговый баланс. Характер торгового баланса в значительной степени отражает экономическое состояние страны и является одним из важных показателей уровня зависимости экономики от внешних рынков, состояния конъюнктуры и международной конкуренции.

Труд занятых в торговле работников является продуктивной, поскольку обеспечивает движение и воспроизведение части совокупного продукта и капитала. В сфере торговли продолжается процесс производства и создается прибавочный продукт в форме торговой прибыли.

Торговая прибыль - доход, созданный трудом торговых работников, а также в результате перераспределения части доходов различных слоев населения, присваивается торговыми фирмами после реализации товаров и услуг.

На первый взгляд функционирования торгового капитала снижает реализационную цену промышленных изделий, проданных оптовым торговцам. Но на самом деле оптовая цена означает передачу части прибавочного продукта, созданного в сфере производства, торговым капиталистам по цене производства, которая включает в себя издержки производства (В.в) и средний доход предпринимателей на авансированный промышленный капитал (Г). Торговцы же, реализуя товары потребителям, якобы добавляют торговую надбавку к стоимости товаров. Но конечная цена на самом деле и является стоимостью товара, что содержит также средняя прибыль торговцев (Б) и приобретает формы:

$$\text{Цена товара} = \text{Вв} + \text{Р} + \text{Б}.$$

то Есть предприниматели продали свою продукцию по цене производства, а торговые капиталисты реализовали их конечным потребителям по стоимости. Присвоение торговой прибыли становится возможным вследствие перераспределения общественной стоимости товарной массы как итоге межотраслевой конкуренции и принципа: на равновеликий капитал - одинаковый прибыль.

Содержание непрерывности реализации товаров требует не только периодического авансирования капитала на закупку товаров, но и необходимость покрывать издержки обращения, которые подразделяются на дополнительные издержки обращения чистые издержки обращения. Дополнительные издержки обращения своей природе аналогичны издержкам производства, потому что связаны с продолжением процесса производства в сфере обращения. Труд занятых работников в них операциях является также продуктивным, как и промышленных работников. Она сохраняет созданные продукты и повышает их готовность к потреблению, поэтому дополнительные издержки обращения возмещаются торговцам из денежной выручки после реализации товаров.

До чистых издержек обращения относятся непосредственные расходы на операции купли-продажи товаров, расчеты, изучение динамики спроса и цен, организация рекламного дела и т.д. В общем, они непродуктивны, потому возмещаются за счет всей совокупности общественного прибавочного продукта. Если бы чистые издержки обращения компенсировались из торговой прибыли, то торговые капиталисты получали бы более низкую норму прибыли, чем промышленники, а каждый промышленник вынужден был бы часть своего производительного капитала тратить на товарные запасы и другие издержки обращения. В совокупности затраты производительного капитала были бы гораздо большими, чем специализированный торговый капитал, что обусловило бы значительное понижение средней прибыли.

## Тема 18. Общественное воспроизводство и циклические колебания в экономике

Общественное воспроизводство — непрерывное возобновление в масштабе общества процесса производства как единства производительных сил и производственных отношений. Общественное воспроизводство есть постоянно повторяющийся процесс производства. В экономике постоянно наблюдается циклический круговорот продукции, товаров, услуг в виде воспроизводственных процессов.

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

Различается простое и расширенное воспроизводство.

Простое — это возобновление производства в неизменных масштабах относительно количества и качества изготовленной продукции. Факторы производства не изменяются в каждом последующем цикле. Весь дополнительный продукт направляется на потребление.

Расширенное — воспроизводство, при котором размеры продукта в каждом последующем цикле возрастают и повышается качество продукта. Для этого используются дополнительные факторы производства. Источником их увеличения или качественного совершенствования является дополнительный продукт.

Модель воспроизводства Ф.Кенэ тесно связана с его теорией классов. Заслуга Ф.Кенэ состоит в том, что воспроизводство он предвидел не только как воспроизводство материальных благ, но и как воспроизводство классов, т.е. производственных отношений. Он впервые поставил вопрос об основных и производных доходах. Ф.Кенэ анализирует только простое воспроизводство, абстрагируясь от внешней торговли, изменчивости цен. Основное место в его теории воспроизводства занимает проблема реализации. Данная модель воспроизводства показывает, что повторение процесса производства возможно при условии пропорциональности, которая достигается на основе конкуренции и свободной игры цен, т.е. на основе «естественного порядка». Вмешательство государства нарушает этот порядок. Теория воспроизводства Ф.Кенэ была первой попыткой рассмотрения процесса воспроизводства в масштабе общества.

Позднее к процессу воспроизводства в масштабах общества обратился К.Маркс. Он создал теорию воспроизводства общественного капитала, которая состоит из трех взаимосвязанных частей:

- абстрактной теории реализации;
- теории национального дохода;
- теории экономических кризисов.

Основные положения теории воспроизводства общественного капитала сводятся к следующему.

1. Производство материальных благ в любом обществе есть непрерывно повторяющийся процесс, или воспроизводство.

2. Воспроизводство общественного капитала выступает как его движение в сфере производства и в сфере обращения. Результат этого движения выражается в совокупном общественном продукте.

3. Процесс воспроизводства — это единство трех процессов: воспроизводства совокупного общественного продукта, производительных сил и производственных отношений.

4. Воспроизводство охватывает все четыре фазы (момента) общественного производства: собственно производство (процесс создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества); распределение (процесс определения доли, количества, пропорции участия каждого члена общества в произведенном продукте); обмен (процесс движения материальных благ и услуг от одного

субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей, опосредования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей) и потребление.

5. Условием прогрессивного развития общества является расширенное воспроизводство, основанное на машинной технике. Источником расширения (накопления) общественного капитала является прибавочная стоимость.

6. Условием непрерывности общественного производства является создание и наличие материальных запасов, общественных резервов в размере годового объема продукции.

7. Воспроизводство предполагает соотношение между структурой производства и структурой общественных потребностей, т.е. определенную пропорциональность.

8. Все общественное производство разделяется на два подразделения: I — производство средств производства и II — производство предметов потребления. Преимущественное развитие имеет I подразделение.

Каждая страна стремится экономического роста, полной занятости, технического и технологического прогресса, увеличения производственных мощностей, неуклонного повышения уровня жизни народа. И это стремление определяет общую тенденцию экономического развития. В идеале этого можно достичь формированием таких структурных соотношений общественного воспроизводства, которые обеспечивают экономическое равновесие и пропорциональность общественного производства.

Однако, как показывает мировой опыт, объективная необходимость в экономическом росте и в экономическом равновесии не означает, что она реализуется в реальной жизни. Экономический рост не является равномерным, а равновесие прерывается периодами нестабильности. Периоды быстрого роста уступают место периодам спадов, депрессий или периодам более медленного экономического развития.

Закономерностью развития общественного производства является движение от одного экономического равновесия к другому через нарушение первой и формирование новой, то есть экономическое равновесие дискретная, а экономическое развитие является волнообразным или синусоидным. Развитие экономики - это непрерывное изменение объемов национального производства и занятости, загруженности производственных мощностей, уровня цен, процента, денежной массы, скорости обращения денег и т.д.

Изменения этих показателей отличаются нестабильностью (различные темпы прироста) и разной векторной направленностью (увеличение или уменьшение). Экономическое развитие характеризуется последовательным чередованием периодов подъема и спада деловой активности, то есть экономическими колебаниями. Экономические колебания - это нестабильность, разная направленность изменений основных макроэкономических показателей, которые отражают состояние экономики в определенные периоды времени.

Для характеристики экономических колебаний часто употребляют понятие экономическое или **деловой цикл**. Само слово цикл означает, что экономическая система через определенные промежутки времени возвращается к одному и тому же состоянию. Поэтому говорят, что экономический цикл - это повторение через соответствующие промежутки времени состояние экономики, которая характеризуется одними и теми же макроэкономическими параметрами. Термин экономический цикл недостаточно точно выражает сущность характера движения экономики во времени. Цикл указывает на то, что периоды подъема и спада деловой активности происходят регулярно через соответствующие промежутки времени и их можно прогнозировать. На самом деле они являются нерегулярными и их практически нельзя предсказать с высокой степенью точности.

Нарушение экономического равновесия и достижение нового может происходить эволюционно и революционно (скачкообразно). В первом случае экономика страны не испытывает сколько-нибудь заметного сокращения производства, во втором - падение



является существенным (даже в некоторые периоды большим) и менее или более длительным. В зависимости от продолжительности периода сокращение объемов национального производства различают спад, кризис и депрессию. Спад имеет место тогда, когда объем национального производства длится до шести месяцев; кризис - до года, депрессия - больше года.

Надо иметь в виду, что не все колебания деловой активности носят характер экономического цикла. Экономика испытывает сезонных колебаний деловой активности, колебаний вызванных природными (засуха), политическими (война) факторами. Они не носят циклического характера. Они были характерными для эпохи домашнего производства. Эпоха машинного производства отмечается переплетением нециклических и циклических колебаний. Последние при этом имеют определяющее значение. Циклические колебания - это закономерность экономического развития стран в эпоху машинного производства. Основы цикличности коренятся именно в развитии машинного производства, взаимодействия эволюционных и революционных форм прогресса производительных сил, другое дело, что общие основы цикличности регулируются конкретными историческими условиями.

Поэтому в зависимости от этих условий, цикличность экономического развития приобретает различных форм и периодичности. Отдельные экономические циклы отличаются друг от друга продолжительностью и интенсивностью, различиями материальной основы их развития, социально-экономическими последствиями.

На разных этапах экономического развития общества, при различных конкретных условиях воспроизводства циклы проявляются по-разному. Экономические циклы разной продолжительности. С учетом их продолжительности экономическая наука рассматривает трехциклическую модель экономического развития. Она включает в себя короткие (малые) циклы продолжительностью 3-4 года (циклы Д.Китчина) средние, которые продолжаются 7-11 лет (циклы К. Жюгляра) и большие (длинные волны), которые охватывают период 40-60 лет (длинные циклы М.Д.Кондратьева). Разнообразные циклы накладываются друг на друга, они взаимодействуют между собой. В связи с этим их функции переплетаются, а вычленение циклов усложняется.

В экономической науке различают цикл и тренд. Цикл - это поступательный процесс развития экономики, в ходе которого она последовательно проходит период спада и роста деловой активности. Тренд (тенденция) - это линия, которая имеет восходящее направление и отражает развитие экономики в долгосрочном периоде.

Как видно из рис., тренд представляет собой прямую линию, которая постепенно поднимается вверх. Линия тренда строится путем сглаживания циклических колебаний объемов производства ВВП на долгосрочном отрезке времени. Экстраполируя полученную линию, можно сделать прогноз тренда потенциального ВВП на отдаленную перспективу. Если брать отрезок времени в несколько десятилетий, то для любой страны тренд реального ВВП будет представлять собой линию, которая удаляется под определенным углом к оси абсцисс.

Графическим изображением динамики фактического ВВП без сглаживания будет волнообразная линия. Она показывает колебания деловой активности вокруг линии тренда. Это указывает на то, что необходимо различать долговременную динамику развития национальной экономики от краткосрочных циклических колебаний деловой активности.

Каждый цикл в своем развитии проходит переломные точки "пик" и "дно", которые указывают на переход экономики от роста к спаду или от спада к подъему. Расстояние между двумя соседними точками "пика" или "дна" определяет продолжительность экономического цикла. Расстояние от переломных точек по вертикали до линии тренда измеряет амплитуду циклических колебаний. В период между этими полюсами цикл проходит определенные фазы, признаками которых являются состояние деловой активности, рост или снижение уровня использования ресурсов, интенсивность научно-

технического прогресса, темпы увеличения объемов национального производства, экономического потенциала страны, благосостояния ее народа и т.д.