

Лекция №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.

ПЛАН

1. Экономическая теория - наука об обществе и об экономике.
2. Модели организации экономики.
3. Возникновение экономической теории. Меркантилизм
4. Классическая политэкономия, прагматизм и марксизм в политэкономии. Современный этап развития экономической теории.
5. Предмет и метод экономической теории.
6. Основные течения современной экономической мысли.
7. Функции экономической теории.
8. Экономическая теория и экономическая политика.

1. Экономическая теория – наука об обществе и об экономике.

Жизнь человеческого общества многогранна и разнообразна. Она состоит, в первую очередь, из многочисленных видов и сфер приложения труда.

Вся эта деятельность осуществляется в рамках определенных отношений между людьми, требует создания соответствующих укладов общественной жизни, не может обойтись без конкретных форм государственности, семьи, морали, культурных традиций и т.п. Как разобраться в этом разнообразии процессов, происходящих вокруг нас, в которых мы принимаем непосредственное участие? Именно на этот судьбоносный вопрос дает ответ экономическая теория. Что же это за наука?

Весь окружающий мир, все мироздание изучают разные науки, их можно разделить на две большие группы:

а) естественные - науки о законах и закономерностях развития природы (биология, химия, физика, геология);

б) общественные - науки о законах и закономерностях развития общества (история, философия, юридические науки, литературоведение и экономическая теория).

Итак, экономическая теория - это наука об обществе. Это означает, что общим объектом ее изучения является общество.

Но общественных наук много. Что же изучает экономическая теория? Экономическая теория учит, что из всего разнообразия явлений и процессов общественной жизни следует выделить те, которые образуют основу развития. А такой основой является экономика, то есть материальный базис общества.

Экономика (от греческого слова «ойкономиа», где "ойкос" - означает дом, хозяйство, а "номос" - закон, правило), в буквальном переводе - искусство ведения домашнего хозяйства. В современном понимании - это **народное хозяйство страны** (или его часть), которая включает соответствующие отрасли и виды производства. Существуют такие понятия, как экономика страны, региона, области, отрасли. Итак, экономика - это многопрофильная система, которая имеет сложную функциональную структуру. В отечественной и мировой экономической литературе под экономической системой принято понимать совокупность механизмов и институтов развития и функционирования национального производства. Экономическая система, точнее говоря, тот или иной ее исторический или функциональный тип, определяет характер и природу социально-политической системы общества в целом. Она является основной детерминантой развития любого общества в любой период его исторического развития. Поэтому результат ее реформирования в наибольшей мере отражается на характере функционирования и реформирования общества в целом.

В составе любой экономической системы можно условно выделить как минимум несколько ее подсистем (составных комплексов), которые по отношению к ее собственному содержанию также могут быть рассмотрены как отдельные системы.

2. Модели организации экономики.

Функционирование систем опосредуется определенными механизмами, вмонтированными в ту или иную историческую модель организации экономики. В меру своего развития общество в зависимости от конкретно-исторических условий, использовало два принципиально отличных механизма организации экономике и управлению ею: централизованное (государственное); децентрализованное (рыночное). Первая модель в литературе получила название "государственный способ производства" (азиатский по Марксу). В системах этого типа координация работы отдельных индивидуальных работников осуществляется преимущественно экономическими методами (административными), иногда путем прямого принуждения. Товарно-денежные отношения и стимулы здесь носят второстепенный, подчиненный характер. Предпосылкой создания и существования таких систем есть сильный центр, роль которого берет на себя государство или другая власть, которая способна навязать обществу свою волю. Вторая модель, которую некоторые исследователи называют европейской, опирается на широкую хозяйственную самостоятельность товаропроизводителей. Средством координации труда в этих системах выступают товарно-денежные отношения и конкуренция, которые навязывают товаропроизводителям определенный способ действий. Итак, в первом случае координатор-государство, во втором - рынок. Человечество в своем поступательном развитии использовало (и использует) как первую, так и вторую модели организации экономики.

В процессе своего исторического развития человечество колеблется между полюсами господства централизованных и децентрализованных экономических систем. Когда централизованные (государственные) системы исчерпывали свои возможности и намечался регресс, общество искало спасение в децентрализованных системах (рыночных) и наоборот. Примеров тому история дает нам более чем достаточно.

Классическими примерами государственной организации экономики является цивилизация Древнего Египта, сложившаяся почти за три тысячи лет до н.э., и Древний Китай, где в XII-XIII вв. до н.э. господствующей была централизованная хозяйственная система без рынка и частнособственнических отношений. Высокой степени централизации экономики достигли государства инков (Южная Америка), Германия времен фашизма. Централизованная командно-административная система существовала и в СССР, где высокая централизация экономики достигалась на основе государственной (общенародной) собственности на средства производства и ограничение рыночных регуляторов государственными структурами. Вторая модель организации экономики была характерна для античных государств, в частности для Древних Греции и Рима, где примерно в VIII-VII вв. до н.э., наряду с жестким централизованным управлением труда рабов, на уровне национальной экономики разделение труда и связи между хозяйствами складывались стихийно, через рынок и товарно-денежные отношения. Классического развития эта модель организации экономики достигла в условиях капитализма, хозяйственная система которого, особенно на первых этапах развивалась не по линии усиления централизма, администрирования и создания вертикальных структур управления, а скорее по линии развития горизонтальных связей между самостоятельными товаропроизводителями. А это возможно только при наличии экономической самостоятельности товаропроизводителей, основой которой стала частная собственность, и широко развитого рынка, рыночных отношений.

Каждая из названных моделей имеет свои плюсы и минусы, которые проявляются в определенной степени зависимости от того, в каких условиях они применяются, какую цель ставит перед собой общество и как они последовательно воплощаются в жизнь. Но постепенно, по мере того, как экономика усложнялась, становилась более масштабной, противостояние государственных (централизованных) методов ее регулирования и чисто рыночных (децентрализованных) становилось все острее, что существенно отражалось на темпах развития общественного производства. И хотя рыночный механизм является мощной движущей силой развития экономики, ее государственное регулирование приобретает все большее значение. Причиной этого является то, что прогресс, который обеспечивается сугубо рыночными методами, сопровождается острыми социаль-

ными конфликтами, которые призвано сгладить современное государство, регулируя экономические процессы.

3. Возникновение экономической теории. Меркантилизм.

Экономическое бытие, экономические явления и процессы всегда привлекали к себе внимание людей, особенно ученых. Почему? Дело в том, что экономические вопросы касаются жизни каждого человека, они регулируют материальные возможности, жизнедеятельности семьи, возникают во взаимоотношениях между людьми, между отдельным лицом и государством, между частными учреждениями, между частными и государственными заведениями и т.д.

Еще в Античном Мире экономическая мысль достигла значительного развития. Экономические взгляды Ксенофонта, Платона, Аристотеля, а также мыслителей Древнего Египта, Китая и Индии имели большое влияние на развитие экономической науки последующих эпох. Немало экономических наблюдений мы находим и в Библии. Она дает определенное толкование экономической жизни древних народов. Как правило, эти толкования даются в форме заповедей, указаний о поведении человека.

Но экономические взгляды, школы зародились давно, экономическая теория как самостоятельная наука возникла относительно недавно. Толчком этому было зарождение и развитие капитализма, формирование национального рынка. Тогда же появилось и название этой науки *политэкономия*. Она происходит от сочетания трех древнегреческих слов "политейя" - общественный, государственный строй и уже знакомых нам "ойкос" и "номос", что в совокупности означает: наука о законах ведения общественного хозяйства.

Впервые название "политэкономия" была предпринята французом Антуаном де Монкретьеном в "Трактате политической экономии", который увидел свет в 1615 г. Почему именно так Монкретьен назвал свое произведение, а не просто "экономия" или "экономика", как это делали древнегреческие мыслители или его современники? Дело в том, что начиная с Ксенофонта и Аристотеля, все, кто употреблял эти слова (экономия, экономика), вкладывали в них первоначальный смысл - это домоводство, управление личным хозяйством, семьей. Но Монкретьен пишет не про такое хозяйство. Его мысли были направлены на процветание хозяйства как государственной, национальной общности. Подчеркивая именно это, он и поставил перед словом экономия определения политическая.

Однако главная заслуга Монкретьена не в том, что он дал название новой науке, а в том, что в своем "Трактате", специально посвященном экономическим проблемам, он впервые выделил особый предмет исследования, отличный от предмета других общественных наук. Именно с этого момента в общем понятии "экономика" начинают выделять два аспекта: экономику как систему хозяйственной деятельности и экономику как систему научных знаний о хозяйственной деятельности. А в самой экономической науке начался процесс дифференциации знаний. С одной стороны, формируются теоретические экономические науки, с другой - прикладные.

Меркантилизм.

Меркантилизм (от итальянского "мерканте" торговец, купец), начал формироваться в последней трети XV века, но широкое развитие получил со 2-й половины XVI в. Наиболее известными представителями меркантилизма были: английские экономисты Уильям Стаффорд (1554-1612 гг.) и Томас Мен (1571-1641 гг.), итальянец Г.Скаруффи (1519-1584 гг.), француз Антуан Монкретьен и россиянин Иван Посошков (1652- 1726). Политика меркантилизма (накопление денег), протекционизма и государственной регламентации хозяйства в эпоху становления капитализма (XV-XVIII вв.) была господствующей в странах Европы - от Португалии до Московии. В частности, начиная со второй половины XVII в., она широко использовалась Францией. Теорию меркантилизма успешно разрабатывали итальянские специалисты. В Германии меркантилизм в форме так называемой камералистики был официальной экономической доктриной в начале XIX в. Однако ведущую роль в разработке идей меркантилизма и реализации политики меркантилизма сыграли английские экономисты. Это объясняется тем, что Англия раньше других стран Европы стала на путь капиталистического развития и ее буржуазия имела больше опыта в утверждении нового общественно-экономического строя.

4.Классическая политэкономия, прагматизм и марксизм в политэкономии. Современный этап развития экономической теории.

С развитием капитализма, в связи с тем, что капитал из сферы обращения проникает в сферу производства (и фундаментально там закрепляется), основные положения меркантилизма начинают терять актуальность: на повестку дня выходят новые требования – свободы торговли и предпринимательства. В политической экономии это нашло отражение в том, что концепция меркантилизма уступает место теоретическим взглядам *физиократов во Франции и классической школы в Англии*. Начинается второй этап в развитии политэкономии.

Физиократы - представители одного из направлений классической политэкономии, возникшего во Франции в середине XIX в. как реакция на меркантилизм. Они, в отличие от меркантилистов, источник богатства видели не в сфере обращения (торговли), а в производстве. В этом их заслуга. В то же время физиократы ограничивали производство только земледелием. Промышленность они считали непродуктивной отраслью хозяйства, и поэтому все занятые в этой сфере принадлежали к «бесплодному классу».

Вершины своего развития на этом этапе политическая экономия достигла в трудах представителей английской классической школы. Это: Уильям Петти (1623-1687 гг.), Адам Смит (1723-1790 гг.) и Давид Рикардо (1772-1823 гг.). *Главные научные достижения классиков* - это стремление выявить глубинные закономерности в общественной жизни; постановка в центр теоретической системы процесса производства, причем любого производства, а не только земледельческого, как у физиократов; начала трудовой теории стоимости; выявление нетрудового характера прибыли предпринимателей. Благодаря именно этим доработкам данная школа получила название классической.

Прагматизм и марксизм в политэкономии.

С достижением капиталистическим обществом высокой степени зрелости проявились его внутренние противоречия. Это неизбежно породило новые направления в развитии политэкономии, а именно прагматическую и пролетарскую политэкономии (XIX-XX века). Представители прагматической политэкономии, во-первых, исходя из концепции ограниченности факторов производства, главную роль отводили вопросам использования последних для получения прибыли, экономического роста в интересах предпринимателей. Во-вторых, как идеологи буржуазии, считали основной своей задачей прямой защиту, всякое украшение буржуазного строя, не останавливаясь даже перед замалчиванием противоречий капитализма. Но исторический опыт доказал важную роль социальных вопросов в развитии человеческого общества, поэтому прагматики XX в. вынуждены все чаще прибегать к рассмотрению в экономической теории и социально-экономических вопросов, хотя отводят им в основном второстепенную роль. Отличие представителей прагматической политэкономии от предыдущих заключается в том, что представители классической политэкономии стремились вскрыть истинные законы становления и развития общественного строя, в котором они жили (капитализма). Поэтому А. Смит и Д. Рикардо выводили стремление к прибыли, накопления капитала из законов производства. Прагматики же с целью апологии капиталистического производства ограничиваются описанием и поверхностной классификацией внешней видимости экономических процессов и не раскрывают их сути, а сами законы производства выводят из экономических интересов буржуазии, стремления к прибыли. Прагматизм, учитывая интересы господствующего класса капиталистического общества буржуазии, начиная с 30-х годов XIX в. стал доминирующим направлением развития политэкономии. Как противовес прагматичной политэкономии в середине XIX в. возникает пролетарская экономическая теория. Основы ее заложили идеологи рабочего класса Карл Маркс и Фридрих Энгельс. В отличие от прагматической политэкономии, которая увековечивает буржуазный строй, пролетарская, раскрывая внутренние противоречия капитализма, доказывает, что капитализм так же закономерно, как он пришел на смену феодализму, должен уступить место новому, более прогрессивному общественному строю - социализму. Развитие марксистская экономическая теория получила в трудах В.И.Ленина (1870-1924 гг.), А практическое воплощение его идей нашли в построении первой в мире социалистического государства - Советского Союза (1922), причины распада которого - предмет исследований будущих экономистов и политологов.

Современный этап развития экономической теории.

Границей, разделяющей названные два направления в экономической теории, является отношение к собственности на средства производства. Представители прагматической политэкономии отстаивают частную форму собственности в качестве основы общественного строя. Марксисты же считают, что такой основой, которая может обеспечить высокую эффективность развития общественного производства, является общественная собственность на средства производства. Исторический же опыт свидетельствует, что противопоставление этих двух форм собственности, порождая довольно серьезные социальные катаклизмы, тормозит общественный прогресс. Обе формы в своей многогранности могут способствовать социально-экономическому развитию. Проблема заключается только в том, как они используются в соответствии с конкретными условиями и степенью развития производительных сил общества. Это, в частности, является проблемой номер один для современной Украины, экономика которой является переходной.

Именно проблемой сочетания положительных черт прагматической школы, которая имеет серьезные наработки в выяснении закономерностей микроэкономических процессов, классической и марксистской политэкономии с их несомненными достижениями в области, решения социальных вопросов и выявления закономерностей прохождения макроэкономических процессов и должна заниматься экономическая теория на современном новом этапе ее развития.

5. Предмет и метод экономической теории.

Предмет экономической теории.

Каждая наука имеет свой предмет изучения. Что же изучает экономическая теория? Добрых 150 лет после Монкретьена экономическая теория рассматривалась преимущественно как наука о государственном хозяйстве. И только при Смите характер ее изменился. Она стала превращаться в науку о законах развития хозяйства вообще и об экономических отношениях классов в частности. В современных условиях общим **объектом изучения** выступает общественное производство как целостный организационно-социально-экономический комплекс (экономика).

А политэкономия изучает не все производство. Точнее его аспекты изучают другие технические науки. Предметом же политэкономии является только социально-экономическая суть производства, то есть те производственные (экономические) отношения, возникающие между людьми в процессе функционирования общественного производства. Именно этим политэкономия отличается от "Экономикс" - наиболее распространенного курса по экономической теории на Западе, предмет которого известный американский экономист П. Самуэльсон, автор популярного учебника "ЭКОНОМИКА", определяет так: Это наука, изучающая, как люди и общество осуществляют конечный выбор редких ресурсов, чтобы производить различные товары и распределять их к потреблению. То есть, экономическая теория должна дать ответ на три основополагающих вопроса:

1. Что нужно производить и в каком количестве?
2. Как, при помощи каких ресурсов и технологий будут производиться необходимые товары?
3. Для кого предназначаются производимые товары?

В принципе с таким определением предмета экономической теории можно было бы согласиться, если не считать социально-политическую оболочку любого общественного производства, оболочки, которая влияет на характер решения поставленных вопросов. Если же учитывать социально-политическое положение, в котором осуществляется общественное производство, то такое определение предмета теоретической экономической науки значительно сужает его рамки, сводит к изучению организационно-экономических, технико-экономических и психологических вопросов, обеспечивающих высокую прибыль при минимальных затратах, то есть к искусству вложения и накоплению капитала, а по сути к "хремастике", неизбежность появления которой была предусмотрена еще Аристотелем. Именно "хремастика" по сути, и становится предметом изучения западной теоретической науки.

Предмет экономической теории трактуется значительно шире. Изучая производственные (экономические) отношения людей, она рассматривает не только организационно-экономические и технико-экономические вопросы (отводя им достаточно важное значение), но и изучает социально-экономические условия, в которых происходит жизнедеятельность людей. Поэтому экономическая теория дает возможность ответить не только на вопрос: что, как и для кого нужно производить, но и на вопросы более существенные: чем определяется характер производства, распреде-

ления, обмена и потребления материальных благ? Почему при производстве продовольственной продукции в количестве, превосходящей почти в четыре раза нормальные потребности людей, около 200 млн. человек на планете ежегодно умирает от голода? Почему социальная справедливость, которой человечество стремится всю свою многовековую историю, которая лежит в основе христианской религии, достижение которой декларируется большинством публичных реформаторов на протяжении уже сотен лет, так и не стала нормой жизни человеческого общества? Наконец, почему Украина, имея лучшие стартовые условия среди всех бывших республик СССР, оказалась через 25 лет после провозглашения независимости чуть ли не в самых худших условиях? Своим предметом экономическая теория отличается и от прикладных экономических наук. Последние изучают условия, которые формируют конечный выбор оптимального варианта использования ресурсов для наиболее выгодного производства товаров (услуг) в конкретных отраслях (сферах). То же самое можно сказать и о различии от микро - и макроэкономики. Микроэкономика изучает эти процессы на уровне предприятия (фирмы). Макроэкономика - на уровне общества (государства). Экономическая теория рассматривает производственные отношения как на микро -, так и на макроуровне.

Метод экономической теории.

Исследуя свой предмет, каждая наука использует определенные методы. Как экономическая теория изучает, познает суть экономических процессов?

Отвечая на этот вопрос, следует помнить, что научное познание жизни отличается от его непосредственного восприятия тем, что оно проникает в суть процессов и явлений, раскрывает их причинные связи и взаимозависимости, выявляет причины и движущие силы социального и экономического развития. Непосредственное же восприятие реагирует только на поверхностные формы проявления тех или иных явлений и процессов. Поэтому научный подход требует применения определенных методов познания сущности изучаемого.

Обобщающим и научным методом, которым пользуются экономисты, исследуя закономерности функционирования социально-экономической системы или ее отдельных элементов, является **диалектический метод**. Он предполагает изучение явлений и процессов экономической жизни:

- а) в их общей связи и взаимозависимости;
- б) в состоянии непрерывного развития;
- в) когда количественные изменения, которые возникают в процессе развития, ведут к изменениям качественным.

Источником развития любых процессов по этому методу признается единство и борьба противоположностей.

Именно диалектический метод реализуется в экономической теории (потому что здесь невозможно применить метод лабораторного анализа или эксперимента) через **метод научной абстракции**. Абстрагирования в экономической теории означает мысленное очищение наших представлений о процессах, изучаемых от случайных, прошедших, единичных явлений, фактов и характеристик и выделения в них явлений и фактов устойчивых, типичных, основополагающих. Такой подход позволяет установить суть процессов и не смешивать ее с формой, в которой эти процессы предстают перед нами на основе их непосредственного восприятия. На основании этого появляется возможность формулировать категории и законы науки, о чем речь пойдет в следующих темах. Выяснение сути процесса дает возможность вернуться к тому, от чего на начальном этапе необходимо было абстрагироваться с целью выявления более существенных отношений. В результате конкретное (форма) возникает уже не случайным накоплением явлений, а целостной системой общественной жизни.

А это значит, что процесс познания в экономической теории не сводится только к получению хотя и правильных, но разрозненных выводов и обобщений. Он предусматривает рассмотрение любого явления как часть единой целостной системы, которую представляет собой человеческое общество. Поэтому важной задачей процесса познания в экономической теории является приведение оптимальных выводов к системе, выявление координации и субординации категорий и законов, которые бы отражали объективную структуру изучаемого общественного организма. Итак, метод познания должен носить системный характер.

Абстрактный метод включает в себя и такие методы познания производственных отношений, как **анализ** и **синтез**. В частности, в процессе **анализа** предмет исследования расчленяется,

мышление идет от видимого, конкретного к абстрактному. В процессе *синтеза* исследуется экономическое явление во взаимосвязи и взаимодействии его составных частей. Мышление здесь идет в обратном порядке - от абстрактного к конкретному, от понимания сути отношений к проявлению их в конкретной ситуации. Итак, анализ способствует открытию существенного в явлении, а синтез завершает раскрытие сущности, дает возможность показать, в каких формах эта суть проявляется в реальной экономической действительности.

Научное познание общественных процессов предусматривает также использование в экономической теории экономико-математических и статистических методов, что дает возможность определять не только качественные, но и количественные параметры изучаемых процессов. Наконец, обязательным условием выяснения сути и конкретных форм проявления процессов и явлений сегодняшнего экономического бытия является соединение логического и исторического подходов при изучении предмета экономической теории.

Квалифицированное и объективное применение этого метода открывает путь к решению весьма важных проблем для современного этапа реформирования социально-экономического строя Украины. А именно: 1. Почему свободный (нерегулируемый) рынок, который был таким эффективным во времена Смита, не стал и не станет панацеей в современных условиях? 2. Почему мелкотоварное (фермерское) хозяйство, на котором держалась экономика XIX в., не выведет Украину в число цивилизованных стран? 3. Почему криминальные методы разгосударствления и приватизации собственности, характерные для первоначального накопления капитала в Европе в XVI-XVII веках, не приведут к созданию в Украине в ближайшие 100 лет социально ориентированной экономики? и т.д.

Завершающим звеном метода экономической теории выступает общественная практика. Только в процессе практики может быть определена истинность или ложность теоретических абстракций, произведенных научным мышлением. Процесс познания реальной действительности начинается с практики и завершается практикой, подтверждающей или отвергающей соответствующие научные обобщения реальной действительности.

Итак, метод экономической теории, с помощью которого изучаются производственные отношения, опирается на диалектическое мировоззрение. Используя математические средства анализа и синтеза экономических процессов и явлений, он исследует их в историческом развитии, а также в диалектическом единстве количественных и качественных изменений. Только на такой основе экономическая теория может использовать во благо человечества свои выводы.

6. Основни течения современной экономической мысли.

Экономическая теория - наука, которая изучает основы человеческого бытия, она затрагивает интересы всех слоев населения, классов, групп и властных структур. Поэтому в ее пределах всегда формировались различные концепции, школы, направления, которые предмет политэкономии, те или иные экономические явления и процессы трактовали и трактуют с позиций интересов своего класса, той или иной властной структуры или определенного слоя общества. В современных условиях в экономической теоретической науке выделяются следующие основные течения:

- **Экономический либерализм** (теория экономической свободы). Представители этого течения выступают против вмешательства государства в экономическую жизнь. Естественным регулятором его, по их мнению, выступает рынок. Больше всего сторонников имеет в США, экономической системе которых наиболее присущи идеи экономической свободы. Достаточно популярными взгляды экономического либерализма были в первые годы становления экономической системы независимой Украины. Среди приверженцев экономического либерализма выделялись такие экономисты, как американец Людвиг Мизес (1881-1973 гг.) и упоминавшийся уже Фридрих Хайек. В Украине апологетами идеи экономической свободы выступали преимущественно представители «Руху» (поддерживаемые Президентом Л. Кравчуком) до тех пор, пока не демонтировали централизованную систему управления экономикой. Начиная с 1994 г. большинство из них переходят на другие позиции.

- **Экономический дирижизм**. Представители его обосновывают необходимость систематической регуляции экономики со стороны государства. Идеал дирижистов "регулируемая экономика". Первые концепции экономического дирижизма возникли на рубеже 20-х и 30-х годов XX в. во Франции. Как течение экономической мысли экономический дирижизм оформился после 2-й ми-

ровой войны. Он объединяет концепции и взгляды, связанные идеей "недостаточной эффективности" рыночного механизма, ограниченности "частной инициативы" и необходимости сознательного вмешательства в экономические процессы, в первую очередь со стороны государства. Как практика, экономический дирижизм предусматривает: а) национализацию и образования значительно государственного сектора в производстве и кредитно-банковской сфере; б) государственное финансирование и ориентацию капиталовложений; в) планирование экономики; административный контроль над кредитом, ценами, заработной платой.

Основными общетеоретическими концепциями экономического дирижизма являются концепции "регулирования экономики", "смешанной экономики", "плановой экономики". Представители Б. де Жувенель, Е.Гейлак, Ж.Пиру, Р.Курби и др.

- **Институционализм** - течение в экономической теории, которое возникло в конце 19 - начале 20 вв. Сторонники ее стоят на той позиции, что движущими силами экономических процессов являются внеэкономические факторы. Поэтому главной задачей экономической теории они считают изучение влияния на экономику различных "институтов" - государства, права, частной собственности, налогов, семьи, религии, монополий. Институционализм - одна из первых течений экономической теории, которая выступила с оправданием "административного капитализма" (государственно-монополистического), считая, что государственное вмешательство в экономику - это введение "социального контроля" над производством или организация "регулируемой экономики".

Выдающимися представителями институционализма были известные американские экономисты У.Гамильтон, У.Митчелл, Дж. К. Гэлбрейт.

- **Марксизм** - возник в середине 19 в. как обобщение опыта того периода истории, когда в передовых странах Европы обострились противоречия, свойственные капитализму, и на арену политической борьбы вышел рабочий класс. Марксизм в экономической теории - это система социально-экономических взглядов на законы развития производства и революционные преобразования человеческого общества. Поэтому его сторонники считают главной задачей экономической теории изучение объективных экономических законов, которые предусматривают неизбежность формационного развития истории человечества и на основе этого формирования экономической политики государства.

Основоположниками марксизма и практическими его проводниками в жизнь были К.Маркс, Ф.Энгельс, В.Ленин. В современных условиях марксизм как течение в экономической теории после более чем столетнего признания большим количеством людей во всем мире, переживает определенный упадок, происходит определённый процесс очищения от устаревших взглядов и догм, которые не выдержали испытания временем.

- **Неолиберализм** - одно из направлений современной экономической теории, которое пришло на смену экономическому либерализму, идеи которого оказались нежизнеспособными в условиях, когда постоянное непосредственное вмешательство государства в хозяйственную жизнь стало неотъемлемым фактором процесса воспроизводства. Его сторонники пытаются обосновать необходимость сочетания государственного регулирования экономики с осуществлением принципов свободной конкуренции. В то же время неолибералисты, в отличие от своих предшественников, не считают, что действие свободной конкуренции может быть обеспечено автоматически. Они признают ряд существенных недостатков капитализма (господство монополий, диспропорции и экономические кризисы), искажающих механизм рыночного регулирования. Поэтому неолибералы делают вывод о необходимости постоянного государственного вмешательства в экономику с целью создания благоприятных условий для конкуренции и свободы ценообразования.

Система неолиберальных взглядов начала складываться в 30-е годы XX в., но наибольшее распространение получила после 2-й мировой войны. Идеи неолиберализма разделяли многие экономисты Франции, Великобритании, США, Италии. Однако центром неолиберализма стала Германия (ФРГ) в лице таких выдающихся экономистов, как Вальтер Эйкен (1891-1950 гг.), Людвиг Эрхард (1897-1977 гг.).

- **Кейнсианство** - одно из ведущих направлений в экономической теории, которое обосновывает необходимость государственного регулирования процесса воспроизводства. Сформировался во второй половине 30-х гг. XX в. под «влиянием резкого обострения противоречий капиталистического воспроизводства во время мировых экономических кризисов 1920-21 гг. и 1929-33 гг.». Основатель - английский экономист Дж. М.Кейнс, в 1936 опубликовал монографию "Общая тео-

рия занятости, процента и денег", в которой изложены основы его теории и программа государственного регулирования экономики.

Особенности метода Кейнса состоит в том, что он рассматривает экономические процессы как отражения психологии хозяйствующих субъектов, а не как порождение материальных условий бытия людей. А отсюда приверженность к меновой концепции, исходя из которой, решающей сферой воспроизводства провозглашается рынок (что характерно для современных отечественных «реформаторов»). В то же время рассмотрение массовых, а не индивидуальных психологических проявлений людей дает возможность выявлять количественные связи в экономике, которые проявляются в массовых действиях классов и социальных групп, и в соответствии с этим строить социально-экономическую политику, предотвращая обострение социальных конфликтов.

Кейнсианство получило широкое распространение в США, Англии и других странах мира, существенно повлияв на экономическую политику некоторых капиталистических стран. Идеи Кейнса получили дальнейшее развитие и конкретизацию с учетом экономических и политических особенностей ситуации после 2-й мировой войны в работах представителей левого кейнсианства и некейнсианства. Но форсирование экономического развития под флагом некейнсианской теории вызвало в развитых странах мира в конце 60-х - первой половине 70-х гг. такое обострение социально-экономических противоречий (усиление забастовочного движения, экономические, валютные, энергетические кризисы и др.), что экономисты, которые еще совсем недавно изображали кейнсианство как "революцию в политической экономии", вынуждены были заявить о кризисе современной экономической науки.

- **Неоклассицизм** - субъективная школа в экономической теории. Возникла в последней трети 19 в. как реакция на марксизм. Марксизм всесторонне критиковал капитализм и обосновал неизбежность его гибели, так как он основан на частной собственности и эксплуатации. Необходимо было защитить капитализм от нападков марксистов, и эту функцию берут на себя представители неоклассицизма. В то же время это была попытка сформулировать закономерности оптимального режима хозяйствования экономических единиц в условиях системы свободной конкуренции, определить принципы равновесия этой системы.

У истоков неоклассицизма стояли такие известные экономисты, как австрийцы К. Менгер (1840-1921 гг.), Бем-Баверк (1851-1914 гг.), Американец Джон Бейтс Кларк (1847-1938 гг.) и Альфред Маршалл (1842-1924 гг.) - английский экономист. Среди современных представителей неоклассицизма наиболее известны: Джеймс Эдуард Мид (р. 1907), Джон Хикс (р. 1904) - Великобритания, Милтон Фридмен (род. 1912), Василий Леонтьев (род. 1906) - США.

Господство неоклассицизма в экономической мысли было существенно подорвано развитием Кейнсианства, представители которого выступили с обоснованием необходимости государственного регулирования экономики. Однако неоклассицизм как течение, в экономической теории не исчезает. Его сторонники пересмотрели некоторые свои концепции, в частности отношение к государству. Теперь они признают необходимость частичного вмешательства государства в воспроизводственные процессы, но только с целью обеспечения свободы действия рыночных сил.

Одним из наиболее влиятельных направлений неоклассицизма в современных условиях является **монетаризм**. Монетаристы, исходя из бурного развития инфляционных процессов во многих странах мира, отводят решающее значение в экономическом развитии регулированию денежной сферы. Главным условием плавного экономического развития они считают устойчивый - в пределах 4-5% в год - рост денежной массы в обращении. На этом основании монетаристы требуют резкого ограничения всех форм деятельности государства; регулятивная политика, которой, по их мнению, и является главной причиной нестабильности (инфляции) экономического роста.

Монетарная концепция лежит в основе современной экономической деятельности. В связи с этим монетаризм является официальной экономической политикой в Украине, пользуется услугами МВФ, а подавляющее большинство отечественных официальных экономистов "реформаторов" вынуждены быть монетаристами. Это определяет и содержание законодательства в области формирования отечественного экономического и правового поля, которое якобы создается Верховным Советом.

7. Функции экономической теории.

Каждая наука имеет свою цель, которая отражает ее основное содержание. Такой целью для экономической теории является выяснение законов развития общества и выработки на основе этого рекомендаций для формирования экономической политики, которую должно проводить государство, имея целью повышение эффективности общественного производства.

Содержание науки проявляется в тех функциях, которые она выполняет. Какие же функции выполняет экономическая теория?

Познавательная. Суть ее в том, что экономическая теория призвана изучать и объяснять процессы и явления экономической жизни общества, исследовать условия и характер функционирования общественного производства и его влияние на социальные процессы.

Теоретическая. Однако экономическая теория не может ограничиваться простой констатацией и описанием фактов экономической жизни общества. Она должна проникать в самую его суть и раскрывать законы, управляющие хозяйственными процессами, обосновывать механизм их действия. В этом заключается ее теоретическая функция.

Практическая. Любое знание, даже то, что проникает в глубинные основы жизни, ценно не само по себе, а тем, что может быть руководством к действию, служить практическим целям преобразования общества или повышения эффективности общественного производства с целью повышения благосостояния народа. Поэтому экономическая теория должна вырабатывать рекомендации, концепции, программы практической реализации обществом (фирмами) требований экономических законов.

Идеологическая. Эту функцию экономическая теория выполняет, прежде всего, формируя у людей (субъектов хозяйственной деятельности) современное экономическое мышление, которое дает возможность правильно понять-суметь объяснить происходящие экономические процессы, осуществлять практический анализ имеющихся проблем, делать теоретически правильные выводы касающиеся эффективного решения практических заданий.

Методологическая. Экономическая теория выступает как теоретический фундамент комплекса экономических наук (отраслевых, функциональных, стыковочных).

8. Экономическая теория и экономическая политика.

Основой жизни человеческого общества, как будет показано далее, является производство материальных благ. Производство - это сложная социально-экономическая и организационная система. Вполне ясно, что эффективное функционирование такой системы невозможно без определенной координации, регулирования, наконец, управления. С развитием общества в нем (речь об этом шла в предыдущих вопросах) сложились и действуют два принципиально отличных механизма влияния на производственную систему - *стихийный и сознательный*. При воздействии стихийного (рыночного) механизма регулирующее влияние на систему осуществляется через усреднение результатов, переплетения и столкновения различных, иногда противоречивых сил. Такое воздействие пробивает себе дорогу как общая тенденция. Он автоматический по своей природе и осуществляется без вмешательства людей. Наряду со стихийными в обществе на любом этапе его развития действуют и сознательные факторы управления (со стороны государства, фирмы, отдельного предпринимателя). Управление - это постоянное свойство, присущее человеческому обществу. Без него невозможен не только рост эффективности производства, но и существования общества вообще. Управляемый, организованный труд людей всегда более эффективен, чем стихийный.

Иллюстрируя роль управления в человеческом обществе, основатель известной американской фирмы ИВМ Томас Дж. Уатсон рассказывал такую историю. В одной семье мальчик получил свою первую пару длинных брюк и увидел, что они очень длинные. Он попросил свою бабушку укоротить их. Но бабушка заявила, что у нее много работы по дому. Мама в ответ на его просьбу сказала, что сегодня ее очередь играть в карты. Мальчик пошел искать помощи у сестры, но та спешила на свидание. Расстро-

енный тем, что завтра не сможет надеть длинные брюки в школу, мальчик пошел спать.

Бабушка, закончив домашнюю работу, вспомнила о внуке и укоротила его штанишки. Мама, закончив играть в карты, сделала то же самое. Сестра, вернувшись из приятного свидания, хотела угодить брату. Утром семья убедилась, к каким негативным последствиям приводит неуправляемая трудовая деятельность.

Что же такое управление? В самом общем плане управление - это целенаправленное воздействие на систему с целью сохранения ее определенности, устойчивости, порядка, а также перевод ее в новое качественное состояние на основе использования присущих этой системе объективных законов. Нас в данном случае интересует конкретная система - производства. А это в первую очередь деятельность людей. Поэтому в отношении производства можно сказать, что управление - это целенаправленное влияние на людей (коллективы или отдельных работников), которое предусматривает организацию и координацию действий с целью повышения эффективности производства.

Следовательно, управление - это деятельность для достижения определенной цели с помощью системы методов. В связи с этим возникает вопрос: на основе чего определяется цель управления и как выбираются методы, которыми пользуются органы управления? Цель и методы управления определяются экономической политикой (государства, фирмы, предпринимателя). Что она собой представляет?

Экономическая политика - это совокупность научно сформулированных идей и положений, долгосрочных и ближайших задач, целенаправленных действий, с помощью которых осуществляется руководство экономикой (предприятием). То есть - это разработка и проведение в жизнь системы хозяйственных мероприятий, направленных на развитие и повышение эффективности производства.

Экономическая политика, чтобы быть действенной, не должна быть результатом волевых, случайных решений отдельных лиц, тех или иных властных структур. Ее содержание определяется требованиями объективных экономических законов (речь об этом пойдет в следующих темах). Поэтому эффективность, действенность экономической политики, а в конечном итоге эффективность системы управления зависит от того, насколько полно и четко экономическая политика отражает эти требования. А от чего это зависит?

Экономические законы, характер и механизм их действия, требования изучает экономическая теория. Итак, чтобы быть эффективной, экономическая политика должна опираться на концепции, рекомендации, которые разрабатываются экономической теорией. Любые попытки экономической деятельности обойти требования экономических законов (сделать так, "как это мне нравится"), особенно на макроуровне, оборачивается значительными экономическими потерями, а если это делается длительное время, то и катастрофой. Замедленный характер экономических реформ, негативные последствия большинства хозяйственных мероприятий, которые проводятся в Украине, начиная с 1991г., и является результатом того, что они носят волевой, случайный, бессистемный характер. В большинстве случаев они копируют западные образцы, не отвечающих конкретным социально-экономическим и политическим условиям, а главное, как правило, противоречат требованиям экономических законов.

Лекция №2.

ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО И СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ.

ПЛАН

1. Понятие производства и его факторы. Производительные силы.
2. Производственные отношения.
3. Способ производства и формации.
4. Экономические категории. Система экономических законов.
5. Способы проявления экономических законов.
6. Формы проявления экономических законов.
7. Общественное производство.
8. Формы общественного продукта.

1. Понятие производства и его факторы. Производительные силы. Понятие производства.

Материальной основой жизни и поступательного развития человеческой цивилизации является производство и его прогресс. Поэтому анализ общих основ производства как целостного социального организма образует исходную базу для экономической теории, а именно производство выступает общим объектом изучения.

Разные вещи, с помощью которых люди поддерживают свое существование, называются материальными благами. Их люди должны создавать сами.

Человеческая деятельность, направленная на создание материальных благ (средств существования) - это и есть производство.

Факторы производства.

Производство благ, предназначенных для удовлетворения потребностей людей, прошло длительный исторический путь развития: от добывания пищи с помощью элементарных орудий первобытного человека до современного уровня воспроизводственной деятельности общества. И все же любое производство, первобытное или современное, характеризуется некоторыми общими чертами. Оно имеет в основе единые три компонента (факторы): рабочую силу человека, предметы труда и средства труда.

Рабочая сила - это способность человека к труду.

Предмет труда - то, на что направлена деятельность человека, из чего она производит необходимые материальные блага.

Средства труда - это инструменты, орудия, с помощью которых люди обрабатывают предмет труда (например, сырье), производя из него необходимые средства существования.

Предметы труда в совокупности со средствами труда составляют *средства производства*.

Рабочая сила выступает в качестве *личного фактора производства*. Это главная творческая производительная сила общества. Средства производства составляют *вещественный фактор производства*. В результате взаимодействия факторов производства создается продукт труда, предназначенный удовлетворять те или иные потребности людей. Сама же работа, в результате создания полезных материальных благ (продукта, услуг и т. д.), выступает как *производительная сила*.

Количественное отношение объема (массы) производимого продукта (услуг) к затратам труда, потраченного на их изготовление, характеризует производительность труда.

Производительные силы.

Производительные силы общества - это совокупность личных и вещественных факторов производства в их взаимодействии и взаимосвязи.

Производительные силы - это одно из основных понятий политической экономии. История развития человечества представляет собой процесс изменения, развития и совершенствования средств труда, людей, их производственного опыта, навыков к труду, умение пользоваться орудиями

ями труда. Поэтому уровень развития производительных сил выступает как важнейший критерий и наиболее содержательный показатель общественного прогресса.

Переход от одного этапа развития общества к следующему не прерывает развития и не требует уничтожения имеющихся производительных сил, чтобы все начинать заново. Напротив, новые общественные силы, которые приходят к власти, могут окончательно доказать свои преимущества, если они максимально используют созданные в старом обществе (на предыдущем этапе развития) производительные силы и обеспечат их подъем на качественно более высокий уровень. Принцип "мы старый мир разрушим, а затем построим новую жизнь" был присущ революционным эпохам. Но и сейчас, в период эволюционного изменения общественного строя в Украине, некоторые деструктивные силы пытаются уничтожить не только политические структуры старого строя, но и вконец разрушить экономику для того, чтобы, как обещается, на новом месте построить новую жизнь. Экономика Украины приобрела черты колониальной и все больше становится сырьевым придатком ведущих стран Запада, поставщиком дешевой рабочей силы, рынок сбыта залежалых товаров и устаревших технологий.

Производительные силы - это не просто совокупность людей, обладающих определенным производственным опытом и средствами производства. Они, в первую очередь, отражают отношение общества к природе. Человек - это биосоциальное существо. То есть, с одной стороны, он является порождением природы и не может существовать без *природной среды*, которая является для него источником материального существования. Еще Смит говорил, что труд является отцом богатства, а земля (природа) его матерью. А с другой стороны, человек может жить, действовать и развиваться только будучи включенным в общественную связь с другими людьми, то есть в определенную *социальную среду*.

Эта двойственность человека обуславливает тот факт, что она, с одной стороны, чтобы обеспечить себе материальное существование, вступает в определенные отношения с природой, использует природный материал, перерабатывает его и создает необходимые для жизни материальные блага. Именно эти отношения между человеком и природой, характеризующие производственную, технологическую связь в общественном производстве, составляют основное содержание производительных сил.

2. Производственные отношения.

С другой стороны, люди никогда не работают обособленно друг от друга. Так или иначе они связаны в своей производственной деятельности. Даже Робинзон Крузе на своем безлюдном острове пользуется орудиями труда (топор, ружьё, лопата и т.д.), перенесенными с затопленного корабля, т.е. изготовленными другими людьми. Как удачно заметил немецкий писатель прошлого века Карл Берне, много без чего человек может обойтись, но не без себе подобных. Поэтому создание материальных благ всегда является общественным процессом. Значит, *любое производство имеет общественный характер*. А это значит, что в процессе производства люди вступают в отношения не только с природой, но и между собой. И эти отношения получили название *производственных или экономических отношений*.

Производственные отношения не следует понимать только как отношения, возникающие между людьми непосредственно в процессе производства материальных благ или услуг. Под производством, а точнее "общественным производством", экономисты понимают весь процесс воспроизводства, который включает в себя четыре звена (стадии):

- **Непосредственно производство** как процесс создания материальных благ (услуг);
- **Распределение**, в результате которого каждый участник общественного производства получает свою долю в произведенном национальном продукте (в натуральной форме или определённой сумме денег);
- **Обмен**, в процессе которого полученная доля при распределении (натуральная, денежная) обменивается на необходимые конкретные средства существования;
- **Потребление** - здесь произведенный продукт завершает свое движение, происходит его конечное потребление и тем самым дается толчок к началу нового цикла.

В данном случае производство рассмотрено в его главной ипостаси – как основа жизнедеятельности людей. Но производство, доставляя средства существования людям, обслуживает и само себя. Поэтому в каждой из названных стадий выполняются и чисто производственные функ-

ции. Так, на стадии производства мы видим производство не только предметов потребления, но и **средств производства**. В процессе распределения распределяется, кроме продукта, **рабочая сила и средства производства** между различными сферами, отраслями и предприятиями социально-экономической системы. Производственная функция стадии обращения проявляется в **обмене деятельностью**, а на стадии потребления наряду с личным действует **производственное потребление**.

На всех этих стадиях общественного производства люди вступают между собой в определенные отношения. Поэтому, **когда говорится о производственных отношениях, понимается под ними вся их совокупность. А именно: отношения производства, распределения, обмена и потребления.**

Суть и основу названных отношений составляют отношения **собственности на средства производства**. Поэтому они характеризуют: во-первых, общественный способ соединения рабочего со средствами производства; во-вторых, отношения между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства; в-третьих, условия распоряжения и использования факторов и результатов производства, то есть ту общественную форму, в которой происходит производство. Итак, отношения собственности определяют, в чьих интересах ведется производство, тип общества, а также его классовую и социальную структуру. Эта группа производственных отношений получила название **социально-экономических отношений**. Именно поэтому марксистская политэкономия выделяет их как свой специфический предмет изучения.

Однако производственные отношения возникают не только по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ или присвоения средств и результатов производства. Они возникают также и в процессе организации производства и управления им.

Эта группа отношений называется **организационно-экономическими отношениями**. Специфика организационно-экономических отношений заключается в том, что они характеризуют лишь состояние производства, отражают особенности развития факторов производства, их общественную комбинацию. При этом не затрагиваются социально-экономические формы производства (феодализм, капитализм, социализм и т.д.). Поэтому организационно-экономические отношения могут иметь общее содержание на разных исторических ступенях развития. Это, например, разделение труда, специализация и кооперация труда, комбинирование производства и тому подобное.

Подчеркивая инертность организационно-экономических отношений к отношениям собственности на средства производства, в то же время следует помнить, что само производство, а, следовательно, и организационно-экономические отношения являются производными от отношений собственности. Исторически любое производство начинается с присвоения кем-то (общиной, государством, коллективами людей или частными лицами) средств производства. Правда, потом, в отличие от социально-экономических отношений, они функционируют как самостоятельные, что создает внешнюю видимость непричастности их к собственности на средства производства. Это служит основанием многим западным экономистам утверждать, что предметом экономической теории должны быть именно организационно-экономические отношения, потому что их изучение дает, возмущаясь от социально-экономических отношений, решить задачу, как в условиях ограниченности ресурсов обеспечить экономический рост и удовлетворить безграничные потребности людей.

Итак, структура производственных отношений общества неоднородна. Она включает в себя социально-экономические и организационно-экономические отношения. Основой же всех производственных отношений выступают отношения собственности. **В совокупности все эти отношения составляют систему производственных отношений общества.**

Почему предметом изучения экономической теории являются производственные отношения? Общественное производство как объект изучения экономической теории имеет две стороны: производительные силы **как отношения людей к природе** и производственные отношения **как отношения между людьми** в процессе создания ими необходимых средств существования (материальных благ). Что же конкретно изучает экономическая теория?

Ранее было сказано, что предметом изучения экономической теории выступает не все общественное производство в его многогранности, а лишь производственные отношения в их системе. Почему именно производственные отношения? Потому, что, во-первых, **система производственных отношений создаёт экономическую структуру общества, его экономический базис**

(**Экономический базис** – совокупность производственных отношений определённого общества). Именно они создают стимулы (или антистимулы) для развития (торможения) производительных сил. Во-вторых, производственные отношения **определяют социальную и политическую структуру общества**. Т.е. они выступают основой, определяющей политические, правовые, идеологические, национальные, семейные и др. общественные отношения и институты, создающие в совокупности **надстройку общества**. (**Надстройка – система идеологических отношений, взглядов (политических, правовых, философских, этических и др.) и соответствующих им учреждений**).

Надстройка является формой существования базиса, возникает на его основе, органически с ним связана, им определяется. В тоже время политика, право, мораль и другие элементы надстройки играют активную роль по отношению к базису, обратно влияют на экономические отношения, их породившие, а через них и на развитие производительных сил общества. Поэтому экономическая теория, изучая производственные отношения во взаимосвязи с отношениями надстройки, имеет возможность глубже познавать законы развития общественного производства.

3. Способ производства и формации.

Производительные силы и производственные отношения находятся во взаимосвязи, взаимодействии и противоречивом единстве, выступают внутренним источником развития общественного производства. В чем это проявляется? Это проявляется в том, что производственные отношения устанавливаются не по воле людей, не по их желанию. Тот или иной тип производственных отношений – результат определенного уровня развития и характера производительных сил. "В общественном производстве своей жизни, - писал К. Маркс, - люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения – производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил". В свою очередь, производственные отношения, образуют общественную форму, в которой развиваются производительные силы, придают этому развитию социальную определенность.

Единство и взаимодействие производительных и производственных отношений образуют способ производства.

Способ производства в единстве с надстройкой (со всеми характерными для нее формами жизнедеятельности: идеологическими, политическими, социальными и т.д.) **образуют общественно-экономическую формацию.**

Выводы. Сделанный анализ сущности и структуры общественного производства даёт возможность полнее и более развёрнуто дать ответ на вопрос: что же изучает экономическая теория и что это за наука?

Экономическая теория изучает производственные отношения в их единстве и взаимосвязи с производительными силами и надстройкой. Она выясняет законы, которые лежат в основе функционирования производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ, т.е. всего социально-экономического развития общества.

В этом определении выделяются два момента. **Первый** – производственные отношения рассматриваются не как автономная, изолированная система, а в тесном взаимодействии с производительными силами и надстройкой. **Второй** – в процессе этого взаимодействия формируются так называемые приграничные или стыковые отношения и категории, которые существенно влияют на развитие производительных сил и надстройки. Это вызывает необходимость их изучения экономической теорией. Что имеется в виду?

Длительное время такие понятия, как «общественное производство», «народное хозяйство», «народнохозяйственная система», «экономическая система» практически совпадали. Однако за последние 40 – 50 лет ситуация коренным образом изменилась. На периферии того, что мы определяем как общественное производство, начали создаваться могучие структуры, которые какой-то частью принадлежит экономике, но в целом находятся за её границами. Это такие структуры как «экономика и наука», «экономика и образование», «экономика и социальная инфраструктура», «экономика и оборона», «экономика и экология» и т.д.

А это значит, что изучая производственные отношения как общественную форму развития производительных сил, экономическая теория должна в их состав включать также те отношения,

которые складываются в этих структурах потому, что они существенно влияют на характер функционирования и развития производительных сил общества.

4. Экономические категории и законы. Система экономических законов.

Экономические категории.

Развитие экономики (общественного производства) не является случайным процессом. В ней, как и в природе, через внешний, казалось бы, хаос, прокладывает свой путь необходимость закономерного развития. То есть речь идет о том, что экономические (хозяйственные) процессы направляются внутренними, присущими именно им законами.

Конечно, это не отрицает существования случайных явлений, непредвиденных ситуаций, которые не вписываются в общую логику развития. Почему? Потому что **законы проявляются не в каждом отдельном явлении, а в виде господствующей тенденции**, которую можно обнаружить только во всей совокупности происходящих явлений и процессов.

Познание сути этих явлений и процессов происходит путем абстрагирования от случайных, единичных, поверхностных признаков и на этой основе выявления родовых (основополагающих) признаков экономического явления, признаков, которые отражают в обобщенном виде наиболее существенные его стороны. Такой подход к изучению экономических явлений и процессов дает возможность сформулировать свои категории и понятия.

Категория экономической теории - это наиболее общее логическое понятие, отражающее суть реально существующего экономического явления, которое проявляется в определенном производственном отношении. Или иначе - это теоретическое отражение реально существующих производственных отношений людей. Например: товар, деньги, стоимость, капитал.

Экономические законы и характер их действия.

Категория – это нижняя ступень познания экономических явлений. Высшим, позволяющим в полной мере раскрыть суть явления, является экономический закон.

Экономические законы выражают внутренние, типовые, длительные, необходимые (в том числе причинно-следственные) связи и зависимости, характеризующие главное магистральное направление развития той или иной сферы экономики.

Экономические законы, как и законы природы, имеют **объективный характер**, т.е. они выражают реальную связь экономических явлений и процессов, происходящих независимо от воли и сознания людей.

А поскольку это так, то люди не могут издавать или упразднить экономические законы (как, например, они поступают с юридическими законами). Но это не означает, что экономические законы проявляются, действуют сами по себе, вне хозяйственной деятельности людей (как, например, законы природы). Экономические законы могут проявляться, реализовываться лишь через хозяйственную деятельность людей, через их экономические связи (отношения) между собой. Т.е. производственные (экономические) отношения между людьми являются той средой (условиями), в которой возникают и действуют экономические законы. Вне этой среды нет и его законов. Значит, **экономические законы независимы от сознания, желания людей, но не от их деятельности.**

Система экономических законов.

Процессы, которые происходят в экономической теории сложные и многогранные. Не может быть какого-то единого закона функционирования экономики, экономических процессов. Законы экономики разнообразные и разносторонние. В частности, среди них можно выделить три основных группы законов:

Первую группу образуют **общие экономические законы**. Это законы, которые действуют во всех без исключения способах производства. Они отражают:

- а) общую направленность поступательного развития общественного производства;
- б) объективные основы роста его эффективности;
- в) развитие организационно-экономических отношений;
- г) диалектику взаимодействия производительных сил и производственных отношений.

Итак, общие экономические законы отражают, как правило, внутренние, устойчивые и существенные связи, присущие процессу взаимодействия человека с природой и которые являются одинаково

выми на всех этапах развития человеческого общества. Среди них следует выделить закон роста производительности труда или, как его еще называют, закон экономии времени, закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, закон обобществления производства и труда, закон возрастающих потребностей.

Вторую группу образуют **специфические экономические законы**. Это законы, которые действуют только в пределах одного способа производства. Они выражают сущность исторически определенных производственных отношений, которые возникают на основе тех или иных форм собственности на средства производства, характерных для какого-то конкретного общественного строя. Так, например, феодализм имеет свои специфические экономические законы, капитализм - свои, а социализм - другие.

Любой способ производства имеет много присущих ему специфических законов, каждый из которых регулирует функционирование какой-то отдельной сфере (отрасли) экономической системы. Но среди них выделяется один, который выражает наиболее глубокие связи данного способа производства, его цели и средства достижения этой цели. Этот закон называется **основным экономическим законом формации**.

К третьей группе экономических законов относятся законы, которые нельзя отнести ни к общим, ни к специфическим. Они выражают такие особенности производственных отношений, которые присущи нескольким способам производства, и поэтому действуют только в их пределах. К ним относятся, например, *законы товарного производства: закон стоимости, закон спроса и предложения, закон денежного обращения*. Эти законы получили название **особых законов**.

Специфические экономические законы отличают одну социальную ступень развития общества от другой. Общие экономические законы, отражая поступательный процесс развития общественного производства, связывают экономическую историю общества в единое целое. Особые законы дают возможность выяснить специфику функционирования рыночной экономики. Такая роль различных типов экономических законов определяет и порядок их изучения.

5. Способы проявления экономических законов.

Экономические законы, по характеру действия, являются объективными, т.е. действуют независимо от того, хотят того люди или нет. Однако это не означает, что люди бессильны перед экономическими законами. Они могут изучать их, узнавать механизм их действия и на основе этого использовать в своих интересах. Именно экономическая теория и дает возможность познавать требования объективных экономических законов, а экономическая политика, которая строится на рекомендациях экономической теории, - использовать сознательно эти законы в интересах общества.

Отсюда следует очень важный вывод: механизм функционирования и развития любого способа производства, несмотря на то, что в конечном итоге он определяется требованиями объективных экономических законов как неотъемлемый элемент, предусматривает совокупность сознательных, волевых действий людей. Особенно возрастает роль сознательного фактора в условиях крупномасштабного и сложного производства.

Однако такая роль сознательного фактора не говорит о том, что люди свободны в своей экономической, хозяйственной деятельности поступать так, как им заблагорассудится. Люди в своей практической деятельности, в конце концов, подчиняются той объективной необходимости, которая диктуется требованиями экономических законов. Что же побуждает людей действовать так, а не иначе, то есть не так, как им заблагорассудится? Не могут ли они, имея разум и свободу волеизъявления, действовать вопреки экономическим законам? Ответы на эти вопросы имеют принципиальное значение для понимания объективности всего хода развития человеческого общества. Понимание того, что это процесс не случайный, а закономерный, что развитие общества может и должно идти только в таком, а не в другом направлении.

Дело в том, что **побудительным мотивом** хозяйственной деятельности людей выступают их **экономические интересы**. Именно они нацеливают на деятельность людей в направлениях, которые диктуются объективными законами. Так, например, фермеры или ремесленники как мелкотоварные производители в силу своих экономических интересов вынуждены считаться с законами рынка, диктуют им цены, объемы и ассортимент производимой продукции. Предприниматель, желает ли он того или нет, не может не стремиться к присвоению максимально возможной

прибыли. К этому его тоже побуждает экономический интерес и законы рынка - иначе не выживет в конкурентной борьбе. Наконец, в условиях многофакторного, сложного и крупномасштабного производства плановое, регулируемое ведение хозяйства - это не просто пожелание, а необходимость, порожденная общественным экономическим интересом. Иначе высокая эффективность производства не будет обеспечена, а следовательно, не будет расти благосостояние людей.

Конечно, мелкий производитель может поступать так, как ему заблагорассудится, может не считаться с законами рынка. Но платой за это будет его разорение и обнищание. Банкротство ждет и предпринимателя, если он осмелится игнорировать законы, заставляющие его ко все большему расширению производства с целью получения все большей прибыли. Наконец, сложное, большое по объему производство никогда не даст большой эффективности, если оно не будет координироваться и направляться из одного центра. То есть, любые действия людей, идущих вопреки требованиям экономических законов, неизбежно ведут к хозяйственным проблемам и значительным экономическим потерям. Экономические законы "не прощают" тем, кто игнорирует их требования и хочет строить хозяйственную жизнь по своему усмотрению.

Сказанное означает, что объективные экономические законы побуждают людей к определенным действиям, формируют логику их поведения с помощью экономических интересов. Поэтому именно интересы вместе с потребностями и стимулами (о чем речь будет в следующих темах) образуют важнейшее звено в действии и проявлении экономических законов. Именно из-за них объективная необходимость прокладывает себе дорогу, приводит в движение хозяйственную деятельность людей.

Экономические интересы - категория, выражающая объективно обусловленные материальные (экономические) потребности людей. Или это осознанная потребность, которая превратилась в побудительный мотив деятельности или поведения людей, коллективов, общества.

Изучая экономические законы, экономическая теория выделяет два основных способа их проявления: *стихийный и сознательный*. *Стихийный* - когда люди в своей хозяйственной деятельности игнорируют их требования. Законы все равно действуют, но действуют как слепая разрушительная сила. Ярким примером того является экономическая политика, которая проводится в Украине уже на протяжении не одного десятка лет некомпетентными (чтобы не сказать больше) политиками в угоду МВФ. Результатом является неизвестное историей сокращения и упадок национального производства в относительно нормальных условиях существования страны. Не было ни войн, ни вооруженных конфликтов, ни природных катаклизмов, а производство ВВП из-за противоречивых действий правительств (которые менялись, как в калейдоскопе), которые шли вопреки требованиям экономических законов, потому силовыми методами осуществлялись экономические реформы, сократилось за столько лет на 90% и продолжает сокращаться дальше. *Сознательный* - когда люди изучают требования экономических законов и в соответствии с ними, сознательно используя механизм действия экономических законов через экономическую политику, строят свою хозяйственную деятельность. В этих условиях экономические законы проявляются как познанная необходимость, и их действие подчиняются интересам общества.

Итак, экономические законы, считаемся мы с ними или нет, все равно действуют. Только в условиях, когда люди их учитывают, они служат им на пользу. Когда законы игнорируются, они действуют вопреки интересам людей.

6. Формы проявления экономических законов.

Следующим шагом в теоретическом анализе экономических законов является рассмотрение тех конкретных форм, через которые проявляется их глубинная сущность (содержание) в реальной хозяйственной деятельности людей. Именно через хозяйственную практику экономические законы проявляют себя, выходят как бы на поверхность экономической жизни. И именно здесь, в хозяйственной деятельности, люди сталкиваются с ними.

Конкретные хозяйственные формы, в которых проявляются экономические законы, очень многочисленны и подвижны. То есть один и тот же закон может проявиться в самых разнообразных формах. Так, закон стоимости проявляется через цены на товары, заработную плату, имущественную дифференциацию товаропроизводителей и тому подобное. Закон экономии времени находит свое выражение в росте производительности живого труда, снижении материалоемкости продукции, повышении капиталоемкости. Разнообразие форм проявления экономических законов зависит от тех конкретных исторических условий, в рамках которых они действуют.

Конкретные хозяйственные формы представляют собой внешний слой производственных отношений, то есть те отношения, которые складываются в повседневной практике хозяйствования. Именно они в первую очередь воспринимаются сознанием людей, и являются объектом непосредственного воздействия на них хозяйствующих субъектов (государство, фирма, предприниматель). В связи с этим следует различать категории сути и категории явления.

Категории сути отражают содержание экономических законов. Для закона экономии времени - это экономия времени. Для закона стоимости – стоимость. Эти категории менее подвижны, потому выражают связи глубинные, устойчивые, постоянно повторяющиеся.

Категории явления – это конкретные формы проявления сущности экономических законов. Они, в отличие от категорий сущности, довольно **подвижные и изменчивые** потому зависят от конкретных социально-экономических условий их применения. Например, цены, заработная плата, экономические пропорции, и тому подобное.

Следует иметь в виду, что категории явления (т.е. формы проявления закона) бывают разной глубины. Так, категория зарплаты более глубокая по отношению к ее форм – повременной и сдельной, а последние в свою очередь, более глубокими по отношению к конкретным формам организации заработной платы. А это значит, что необходимо различать, для того чтобы наиболее эффективно использовать экономические законы в своей хозяйственной деятельности, *главные и производные формы* проявления законов.

Чем ближе к поверхности жизненных реалий расположены те или иные формы, тем они разнообразнее, тем в большей степени проявляется их производный характер и оторванность от сущности закона, зависимость от внешних, несущественных факторов. На основе этого складывается ошибочное впечатление, что эти формы существуют автономно и формируются под влиянием только внешних, второстепенных факторов.

Реакция хозяйствующих субъектов в практической хозяйственной деятельности именно на это ложное впечатление может привести к принятию неэффективных, а иногда и бесперспективных решений.

Рассмотренное позволяет сделать очень важный в теоретическом и практическом отношении вывод. А именно: **одна и та же сущность (закон) проявляет себя в реальной жизни неоднозначно**. А это значит, что нет и не может быть единой, подходящей на все случаи жизни, раз и навсегда данной системы форм проявления экономических законов. Например, форм оплаты труда, цен и т.д. Они должны применяться и изменяться с учетом конкретных социально-экономических условий. Но не произвольно, реагируя только на чисто внешние факторы, а исходя из требований объективных экономических законов, то есть с их сути.

Наконец, многообразие конкретных форм проявления экономических законов порождает сложную проблему выбора в хозяйственной деятельности различных уровней. Это одно из самых и сложных заданий экономической политики, так как именно формы проявления экономических законов и являются основными инструментами управления экономикой.

Использование экономических законов

Выше речь шла о том, что изучая требования и механизм действия экономических законов, люди могут использовать их в своих интересах, то есть строить свою хозяйственную деятельность в русле требований этих законов и тем самым обеспечивать высокую эффективность своего труда в общественном производстве как основном источнике богатства.

Именно это осуществляется, о чем говорилось в первой теме, путем проведения определенной экономической политики, построенной на требованиях экономических законов. Высшей глобальной целью экономической политики на любом уровне (государства, фирмы, отдельного предпринимателя) должно быть достижение высокой эффективности деятельности, которая обеспечивает: рост благосостояния всех членов общества и всестороннее развитие личности, если речь идет о макроуровне, а на микроуровне - высокие прибыли фирме и предпринимателям. Разработка эффективной экономической политики требует определенной системы знаний.

7.Общественное производство.

Раскрывая основу жизни человеческого общества, мы в первом вопросе выяснили, что такое производство. Однако экономическая теория имеет дело не с каким-либо конкретным произ-

водством. Она определяет закономерности функционирования общественного производства. Что мы под ним понимаем?

Общественное производство - это совокупность индивидуальных производств (предприятий, фирм) в их взаимосвязи, взаимодействия, взаимообусловленности и взаимозависимости.

Общественное производство структурно неоднородно. Оно включает в себя два вида (сферы) производств: материальное и нематериальное производство.

Общественный продукт

В каждом конкретном случае результат производства - это определенный продукт: станок, трактор, хлеб, ткани и т.д. Результатом общественного производства является общественный продукт. **Общественный продукт** - синтезированное понятие. В его состав входят разнообразные материальные и нематериальные блага и услуги, которые создаются в различных отраслях производства. Он **представляет собой всю сумму материальных и духовных благ, созданных обществом за определенный промежуток времени.** Как правило, за год. В практике хозяйствования общественный продукт рассчитывается по-разному, и поэтому в реальной жизни мы имеем дело с различными его формами в зависимости от того, какие элементы включают в его состав.

8. Формы общественного продукта.

Одной из форм общественного продукта является валовый общественный продукт (ВОП). Статистические органы рассчитывают его как сумму произведенной за год валовой продукции всех отраслей материального производства.

При определении величины ВОП в его состав всегда включается повторный счет производственных затрат отдельных отраслей. Дело в том, что в его стоимость включается не только стоимость готового, но и стоимость промежуточного продукта (сырье, топливо, материалы), который для соответствующих отраслей (добывающей промышленности) выступает в качестве готового продукта. Повтор этот может быть многократным, что существенно увеличивает стоимость ВОП.

Например, в стоимость добытой нефти сначала включается в валовую продукцию нефтедобывающей промышленности. Затем, при изготовлении бензина - в стоимость продукции нефтеперерабатывающей промышленности. Далее - в стоимость автотранспортных перевозок и т.д. Поэтому ВОП не дает точного представления о реальной сумме благ, которая создается в течение года в стране. В связи с этим возникает потребность рассчитывать **конечный общественный продукт** (КОП). Он представляет собой всю массу произведенной за определенный период времени **готовой продукции.** То есть, **это продукция, которая поступает в личное или производственное потребление, на восстановление потребленных средств труда и накопления в готовом виде.** Итак, КОП является лишь частью ВОП, которая исключает повторный счет. Так, в 1990г. ВОП Украины (в фактически действовавших ценах) составил 288 500 000 000. руб., а конечный продукт - только 131400000000. Руб.

Для чего же тогда нужны расчеты ВОП, если он не дает реальной картины конечной деятельности производства? Дело в том, что ВОП выражает сложные хозяйственные отношения между предприятиями и отраслями экономики. Поэтому его расчеты нужны: а) для хозяйственной коммерческой деятельности предприятий (фирм); б) общество всегда должно знать, сколько необходимо промежуточного продукта, чтобы получить определенное количество готовых к потреблению благ. Вычисляется КОП путем изъятия из валового продукта повторного счета, т.е. оборота предметов труда (МЗ) и добавления стоимости потребленных средств труда, что является фондом амортизации (А):

$$\text{КОП} = \text{ВОП} - \text{МЗ} + \text{А}$$

ВОП и КОП - это показатели материального производства. Но, как было выяснено выше, общественное производство включает в себя не только отрасли материального, но и отрасли нематериального производства. Поэтому необходимо рассчитывать все результат хозяйственной деятельности.

Осуществляется это с помощью такого показателя, как валовой **национальный продукт (ВНП).**

ВНП исчисляется не по производственному принципу (как предыдущие показатели), а как сумма конечных доходов, которые получают предприятия, организации, учреждения и

отдельные граждане во всех отраслях и сферах народного хозяйства. Его составными частями являются: а) стоимость потребленных населением предметов потребления и услуг; б) стоимость государственных закупок; в) капитальные вложения; г) сальдо платежного баланса.

Этот показатель широко используется при анализе социально-экономического развития страны и при международных сравнениях. Это обусловлено тем, что он отражает конечные результаты хозяйственной деятельности страны, тот продукт и услуги, которые идут на потребительские нужды, инвестиционную деятельность, экспорт и другие цели. ВВП - один из самых распространенных показателей, который применяется на Западе при определении уровня социально-экономического развития страны.

При всех положительных качествах этот показатель имеет тоже определенные недостатки: а) он не показывает источник доходов; б) искусственно завышает доходы, потому что включает повторные счета; в) не отражает реальное состояние производства, так непосредственно с ним не связан. Примером может быть современная Украина. Доходы определенной категории людей невероятно возрастают при катастрофическом сокращении производства.

Важнейшим результативным показателем развития экономики страны является чистый продукт (ЧП). Он представляет собой часть ВОП или вновь созданную стоимость за год, потому что является результатом живого труда затраченного в данный период. Это реальный доход, который общество может использовать для личного потребления, а также для развития производства. В экономической теории и современной учетно-статистической практике ЧП получил название *национального дохода*.

Количественно ЧП - это разница между ВОП и стоимостью потребленных средств производства (СП).

$$\text{ЧП} = \text{ВОП} - \text{СП}$$

Экономическая теория и современная хозяйственная практика использует все названные показатели измерения общественного продукта. Однако, с точки зрения результативности общественного производства, его динамики, главное значение имеет ЧП (национальный доход), поэтому именно он как реальный результат функционирования общественного производства, определяет уровень материального благосостояния населения страны на данном этапе и возможности его роста в будущем. Такая важная роль ЧП предусматривает деление его на две части: необходимый продукт и прибавочный.

Необходимый продукт (НП) – это та часть ЧП, которая необходима для нормального воспроизводства рабочей силы, т.е. для поддержания её трудоспособности, включая и подготовку нового трудового поколения. За счет НП должны покрываться затраты на питание и одежду, содержания жилья, получение образования, удовлетворения культурных и социальных потребностей, экологические мероприятия.

Минимальная величина НП определяется жизненным минимумом, необходимым производителю для воспроизводства своей рабочей силы и нормального его функционирования.

Максимальная величина – размерами ЧП. Последний вариант может существовать как эпизод. Если НП постоянно будет поглощать весь ЧП, то это, с одной стороны, при неизменном количестве населения будет порождать застой жизненного уровня населения, а с другой стороны – при росте населения – снижение жизненного уровня. Поэтому общество всегда должно изготавливать значительно больше, чем оно потребляет, т.е. должно изготавливать прибавочный продукт.

Прибавочный продукт (ПП) – часть ЧП, выступающая как излишек НП.

$$\text{ДП} = \text{ЧП} - \text{НП}$$

ПП возникает лишь на определённой ступени развития человеческого общества, при достижении им определенного уровня развития производительных сил. То есть, только тогда, когда производитель получил возможность своим трудом создавать больше продукта, чем ему необходимо для жизни. Итак, появление ПП стало результатом и в тоже время могучим движущим мотивом технического прогресса.

Социальным следствием этого процесса стало то, что появление ПП породило *экономическую целесообразность эксплуатации* человека человеком, которая до этого была просто невозможна. Ведь содержать кого-либо, кто не может не то что создать определённый избыток, а и прокормить себя, экономически нецелесообразно. Появление экономической целесообразности эксплуатации привела к делению общества на противоположные классы эксплуататоров и эксплуатируемых. Значит, социальные последствия технического прогресса оборачиваются, как правило, против человека, порождая всё новые формы и методы эксплуатации. Человечество же пытается от этой неизбежности и старается обернуть технический прогресс на его пользу. Как это практически выглядело и выглядит, Вы узнаете из дальнейшего материала.

Отношение ПП к НП называется нормой ПП. Норма ПП определяется по формуле

$$H = \frac{\text{ПП}}{\text{НП}} \times 100\% ,$$

где H – норма ПП,

ПП – прибавочный продукт,

НП – необходимый продукт.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ.

ПЛАН

1. Экономическое содержание собственности и ее эволюция.
2. Типы, виды и формы собственности.
3. Основные тенденции в отношениях собственности на современном этапе. Концепции персонификации собственности.
4. Современное состояние отношений собственности в Украине. Сущность переходного периода.
5. Разгосударствление и приватизация собственности в Украине.

1. Экономическое содержание собственности и ее эволюция.

Любая производственная деятельность людей начинается с отношений собственности. Так, чтобы начать производство материальных благ, необходимо сначала овладеть (присвоить) объективными условиями производства: землей, средствами и предметами труда. Кто присвоил средства производства, тот и становится хозяином продуктов производства, распределяет их и обменивает в своих интересах. Поэтому, когда говорится о собственности, речь идет в первую очередь о том, кому принадлежат средства производства и произведенный продукт, материальные и духовные блага. Что же понимается под собственностью? Западная экономическая наука, принимая во внимание только юридический аспект (право владения, пользования, распоряжения), сводит понятие собственности к ее вещественным объектам и определяет собственность как отношение человека к вещам (объектов собственности). Марксистская политэкономия, делая упор на экономической основе (разделение труда, покупка, продажа, наследство объектов собственности), определяет собственность как определенные экономические отношения между людьми по поводу присвоения ими материальных благ. Мы же, рассматривая собственность как объективные отношения между людьми по поводу присвоения ими объектов собственности и прежде всего, средств производства, в ее экономическом смысле будем различать два аспекта: а) материально-вещественный (отношение людей к объектам собственности и б) социально-экономический (отношения между людьми в связи с присвоением ими объектов собственности). Обусловлено это тем, что в практической хозяйственной деятельности тесно переплетаются отношения между людьми по поводу объектов собственности с отношениями людей к самим объектам собственности, их использование с наибольшей для себя выгодой. Такая выгода может быть достигнута только тогда, когда хозяйствующий субъект имеет право распоряжаться объектом собственности, пользоваться результатами его функционирования. Поэтому, раскрывая экономическое содержание собственности, можно дать следующее его определение. ***Собственность - это совокупность производственных отношений между людьми по поводу присвоения ими объектов собственности, в первую очередь средств производства, которые порождают право владения, пользования и распоряжения этими объектами и результатами их функционирования.***

Однако значение собственности определяется не только тем, что она порождает право владения, распоряжения и пользования, - это ее содержание в узком смысле. В широком плане значение собственности заключается в создании социальной среды, в которой функционирует общественное производство (хозяйствующие субъекты).

А именно она определяет:

- условия соединения рабочего со средствами производства;
- отношения между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства;
- условия распоряжения и использования факторов производства.

Во всех этих случаях люди оказываются в определенных отношениях друг к другу. И так, сводить отношения собственности только к отношениям, возникающим в процессе пользования объектами собственности, означает неоправданное сужение их содержания так же, как и ограничение их только отношениями между людьми по поводу присвоения объектов собственности.

Исходя из рассмотренного, можно сделать вывод, что собственность, особенно на средства производства, является основополагающей экономической категорией. Именно она определяет

социально-экономическую структуру общества, экономическое и политическое положение классов, социальных групп людей и взаимоотношения между ними, потому что составляет основу всех производственных отношений общества и определяет их суть.

Эволюция собственности. Отражая существенные, первоначальные отношения людей, собственность не является застывшей категорией. Формы ее проявления в исторической перспективе постоянно меняются и совершенствуются в соответствии с изменениями, происходящими в производительных силах общества. Как же исторически это развитие происходит, и какие тенденции в нем можно отметить?

Исторически первым типом собственности, с которого началось развитие человеческого общества и который тысячелетия царил в нем, была обобществленная (коллективная) собственность сначала в форме племенной (матриархат, патриархат), а затем общинной (сельская и городская корпоративная) собственность. Низкий уровень развития производительных сил предопределял тот факт, что люди совместно (коллективами) добывали средства к существованию (примитивность орудий труда исключала выживания отдельного человека в борьбе с природой) и совместно их потребляли. **Только таким образом человечество могло завоевать свое право на жизнь.** Впоследствии развитие производительных сил, совершенствование самого человека, изменения условий его жизни приводят к формированию нового типа собственности - **частной**. Обобществленная (коллективная) собственность трансформируется в свою разновидность - **государственную собственность**.

Эти два типа собственности (общественная и частная) на разных этапах исторического развития общества выступали в самых разнообразных формах, отражая социально-экономическую природу господствующего общественного строя. Рассматривая длительную историческую эволюцию форм собственности, можно отметить **интересную тенденцию** в этом процессе. На первых этапах своего развития человечество использует коллективные формы собственности. Появление возможности индивидуального выживания (на основе дальнейшего развития производительных сил) порождает **частную собственность**.

Частная собственность на средства производства была исторически первым типом собственности, который породил право индивидуального распоряжения товаропроизводителей продуктами своего труда и их экономическое обособление (на этой основе) друг от друга и от общественного производства. Это в сочетании с общественным разделением труда, стало решающим условием формирования рыночной экономики (о чем речь пойдет дальше), которая дала огромный толчок для развития производительных сил. Государственная собственность в эту эпоху отождествлялась с собственностью чиновников (фараонов, царей, королей, феодалов и т.д.). Ее общественные функции были крайне ограничены и сводились в основном к содержанию армии и аппарата административного управления.

Однако рост масштабов производства и его усложнения, абсолютное увеличение населения на планете и роста его потребностей породили ряд новых проблем экономического, социального, экологического общественного характера. Оказалось, что классическая (личная) частная собственность и основанная на ней рыночная экономика не способна решить эти проблемы.

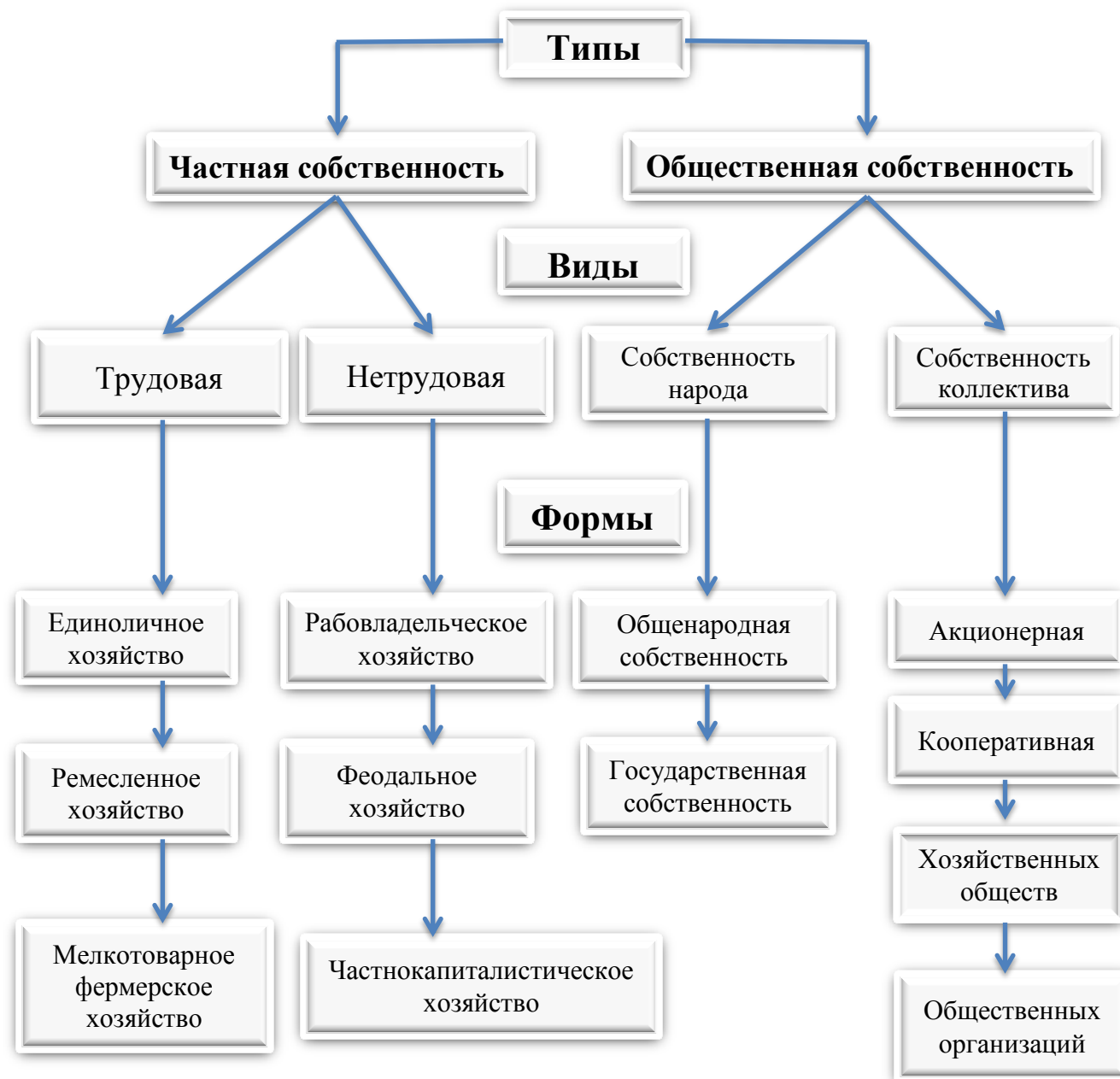
В связи с этим начинают возникать и приобретать все большее значение новые формы частной собственности, предусматривающих переход от индивидуальной к обобществленной частной собственности: акционерная, коллективная, групповая, долевая и т.д. А государственная собственность своими источниками и функциями приобретает тоже все более общественный характер. То есть, начинает действовать не только в интересах определенных слоев общества, а в интересах большинства его членов. Сложилась на первый взгляд, парадоксальная, а с точки зрения диалектической логики, вполне закономерная ситуация - в развитых странах мира достаточно рельефно определяется сближение функций различных форм государственной и частной собственности, что в перспективе, на основе дальнейшего развития научно-технического прогресса, трансформации социально-экономических систем в сторону их социализации (о чем речь далее), может привести к формированию обновленного типа обобществленной собственности - общенародной.

В связи с этим вызывает сомнения утверждения некоторых отечественных политиков и экономистов о том, что задача экономической реформы в Украине заключается в переходе от общественной собственности к частной. Почему? Потому что, во-первых, как показано выше, мировая тенденция развития форм собственности действует в противоположном направлении. Во-вторых, умалчивается, что частная собственность может быть принципиально разной по своему

социальному содержанию. Те формы частной собственности, которые были характерны для капитализма эпохи свободной конкуренции, когда в одном лице сочетались капиталист-собственник и капиталист-предприниматель, еще в конце 19 в. стали все больше уступать место групповой капиталистической собственности.

Теперь практически все крупные предприятия западного мира существуют на основе не индивидуальной, а групповой собственности, что свидетельствует о росте процесса обобществления собственности, а не наоборот. Первоначальная же форма частной собственности, для которой характерно индивидуальное владение и распоряжение собственностью, остается преимущественно на периферии экономики, то есть в сельском хозяйстве, ремесленничестве, торговле, сфере услуг. Причем, и здесь общей закономерностью является сужение сферы действия индивидуальной частной собственности.

2. Типы, виды и формы собственности.



Итак, в процессе своего исторического развития общество использует два основных *типа* собственности - *общественный и частный*.

Общественная собственность характеризуется совместным присвоением средств производства и производимого продукта. Можно выделить два основных *вида* этой собственности: а)

собственность народа в целом, в частности в Украине такой собственностью пока остается земля; б) собственность отдельных коллективов.

Реальными **формами** общественной собственности является общенародная, государственная, кооперативная, акционерная, собственность хозяйственных обществ, общественных организаций.

Частная собственность характеризуется тем, что средства производства, а, следовательно, и произведенный продукт, принадлежат частным лицам. Они могут присвоить продукт как своего, так и чужого труда. Поэтому различают два **вида** частной собственности - трудовую и нетрудовую.

Трудовая частная собственность основана на собственном труде собственника или членов его семьи. Основной **формой** такого вида собственности является мелкотоварное фермерское, ремесленное, единоличное хозяйство, где владелец и рабочий выступают в одном лице. Ему же принадлежит и произведенный продукт.

Нетрудовая частная собственность основана на использовании наемного (чужого) труда. Она предусматривает отделения владельца от непосредственного участия в процессе производства (работает наемный рабочий), а непосредственного рабочего (наемного) - от средств производства (они ему не принадлежат). То есть, владелец и рабочий - это разные люди. Этим закладываются основы малоэффективного труда рабочего, потому что продукт производства принадлежит не ему, а владельцу средств производства. **Формами** нетрудовой частной собственности исторически были рабовладельческая, феодальная, частнокапиталистическая.

3. Основные тенденции в отношениях собственности на современном этапе. Концепции персонификации собственности.

На современном этапе человечество в своем развитии вступило в такую фазу, когда достигнутый уровень благосостояния может поддерживаться и расти только при условии роста самостоятельности, повышения ответственности, активного участия в принятии решений и заинтересованности в результатах труда непосредственных рабочих – главного фактора производства. Это объективно требует передачи хотя бы части прерогатив владельца лицам наемного труда, превращение их в совладельцев и соправителей производства. То есть, необходимо преодолеть то отделение работника от средств производства, порожденное частной капиталистической собственностью, обесценившая материальные стимулы к эффективному труду. Сделать это можно путем персонификации собственности, то есть рассредоточением ее среди всех работающих.

Идея превращения наемного работника в совладельца была выдвинута еще социалистами-утопистами и в той или иной форме прослеживается во всей истории становления и развития капитализма. По мере концентрации капитала и осложнения отношений собственности акценты переносились на различные аспекты этой идеи. В США, например, как реакция на опасность концентрации капитала в руках узкой группы монополистов, возникла концепция рассредоточения собственности путем передачи акций наемным работникам. Законодательно она была зафиксирована в 1974 под названием "ESOP" (ЭСОП). Формально система акционерной рабочей собственности, предусмотренная ЭСОП, представляет собой долевое товарищество рабочих, которое владеет и распоряжается акциями предприятий от их имени и в их интересах.

В Швеции в русле социал-демократической идеологии появилась концепция извлечения (институционализации) сверхприбылей частных корпораций в так называемые рабочие фонды, которые должны играть роль инструмента коллективного участия трудящихся в прибылях и контроле над совокупным капиталом.

Рядом с концепциями, опирающимися на идеологические принципы и определенную перестройку общественных отношений, получили развитие и чисто прагматические концепции. Они исходят из интересов развития фирмы и экономики в целом. Среди этих концепций в 80-е годы XX в. получили определенное развитие следующие:

- Циклический подход английских экономистов и социологов Г.Рамсея, М.Пуля и Дж. Кронина. В нем подчеркивается взаимосвязь интенсивности развития различных форм участия трудящихся в прибылях с экономическим циклом и конъюнктурой. По их мнению, системы участия в прибылях повышают жизнедеятельность фирмы, что дает возможность мобилизовать ее внутрен-

ние ресурсы и успешно противостоять спаду (рецессии) в отдельных отраслях или в экономике в целом.

- Исследование экономической эффективности различных форм участия в прибылях в связи с их влиянием на динамику производительности труда, а также на социальную эффективность (снижение уровня конфликтов, повышения трудовой этики).

Формы участия рабочих в прибылях

Названные концепции находят практическое воплощение в странах Запада в огромном разнообразии форм участия трудящихся в прибылях и управлении фирмой. Все эти формы можно свести в три основных типа:

1. Все наемные работники фирмы являются ее совладельцами и полностью осуществляют контроль над управлением компанией.

2. Наемные работники владеют большей частью капитала и осуществляют контроль большинства.

3. Наемные работники владеют меньшей частью капитала фирмы, рамки контроля и участия в управлении минимальны.

В современных условиях фирм, которые полностью принадлежат рабочим, относительно мало и они, как правило, небольшие. Например, в Швеции их количество составляет лишь 26% от общего количества фирм, а среднее число занятых на фирме не превышает 35 человек. Абсолютное же большинство фирм, использующих системы участия в прибылях, принадлежат к третьему типу, их персонал владеет акциями, которые составляют лишь незначительную часть капитала фирмы, а степень их контроля и участия в управлении минимальный. Однако это не снимает общей тенденции к усилению процесса обобществления собственности в капиталистическом мире. Свидетельством этого является то, что системы участия в прибылях в той или иной форме практиковались в развитых странах еще в 30-е годы. Однако лишь с конца 70-х годов, благодаря специальному законодательству, начинается их широкомасштабное внедрение. В частности, в Великобритании в конце 70-х и в 80-е годы были приняты законы, которые предоставляли льготы при налогообложении фирмам, распределяющим акции между наемными работниками в зависимости от размеров заработной платы, стажа работы или предоставляли им право покупать акции фирмы по фиксированным начальным ценам. В результате за первую половину 80-х годов удельный вес наемных работников во всех сферах экономики Великобритании, охваченных системами участия в прибылях, вырос с 13 до 23%.

В США наиболее распространенная форма участия наемного персонала в собственности предприятий - программы ЭСОП. Эти программы имеют свои особенности в каждой фирме, но их объединяют некоторые общие принципы:

- фирма основывает траст-фонд, который выкупает акции фирмы у ее держателей и руководит акционерным капиталом от имени наемных работников, между которыми эти акции распределяются;

- получаемая прибыль частично идет на погашение долга (кредит, взятый для выкупа акций), частично на дивиденды;

- владельцы внутренних акций имеют частичное или полное право голоса на собрании акционеров;

- владельцы внутренних акций имеют ограниченные права владения, они не могут продавать на бирже или реализовать их за полную стоимость фирме до выхода на пенсию. В случае увольнения с работы владелец внутренних акций получает компенсацию в зависимости от стажа работы в фирме - от 20 до 70% их стоимости;

- Участниками программы могут быть все лица наемного труда, достигшие 21 года и работающие в данной фирме не менее одного года.

Социальные последствия

Значительным импульсом для развития таких программ в развитых странах мира стала серия законодательных актов, направленных на их экономическое стимулирование. Всего до 1990г. было принято 17 законов, первый из которых (1977г.) установил 50% налоговых льгот по процентам от займа, предоставляемого для реализации программы. Согласно закону 1986г. установлены значительные льготы, относительно налогообложения прибыли, которые распределяются между участниками программ. В результате этого в США число фирм, в которых осуществляются дан-

ные программы, возросло с 1600 в 1974г. до 10000 в 1990г., а численность наемных работников, охваченных программами, с 250 тыс. до 10 млн. человек.

Еще более широкое распространение получила другая форма собственности лиц наемного труда - **собственность, связанная с пенсионными и страховыми фондами**. Так, в США за 1970 - 1986 гг. Активы пенсионных фондов увеличились с 637 млрд. до 1967 млрд. долл., а численность пайщиков достигла 68 млн. человек, или 52% экономически активного населения. Широкое распространение пенсионных фондов и массовое участие в них трудящихся дает основания некоторым теоретикам Запада делать далеко идущие социально-политические выводы. Так, известный американский социолог П. Дракер в концепции "Социализм пенсионных фондов" утверждает, что через пенсионные фонды лица наемного труда становятся действительными "капиталистами", то есть теми, кто реально владеет, контролирует и распоряжается капиталом страны.

Что касается социализма П. Дракер, может и преувеличил, т.к. действительный контроль и управление капиталом, несмотря на то, что на рынке капиталов США действует до 1,5 тыс. крупных пенсионных фондов, находится в руках узкого круга лиц - у нескольких сот человек. Но фактом остается то, что **в современных условиях происходит дезинтеграция прав собственности**. Это означает, что право владения, распоряжения и пользования, ранее (при индивидуальной частной собственности) принадлежало одному лицу, теперь все больше распределяется по функциональному признаку между широким кругом лиц, каждая из которых в той или иной степени становится причастной к использованию совокупного капитала. Происходит это в виде широкого распространения собственности: акционерной, долевой, партнерской, кооперативной и др.

Этот процесс в основе своей имеет общую тенденцию к обобществлению производства, обусловленную развитием производительных сил. В современных условиях в развитых странах мира он ускоряется рядом факторов. Во-первых, проблема собственности приобретает особое значение как гарант социальной защищенности, что в условиях высоких темпов НТР развитие экономики хоть и прогрессирует, но проходит нелинейно. Это дестабилизирует рабочие места, обесценивает некоторые профессии. В этих условиях любая форма совладения капиталом рассматривается большей частью наемных работников как защита от социальных проблем. Во-вторых, развитие инновационных процессов в современной экономике невозможно без раскрепощения творческой энергии людей наемного труда. А это требует их участия в совладении и управлении совокупным капиталом. Поэтому общая тенденция расширения прав собственности и их распространение на все более широкий круг наемных работников будет развиваться и усиливаться.

ВЫВОДЫ.

1. Распространение прав собственника на широкие слои лиц наёмного труда в современных условиях приобретает характер общецивилизационной тенденции. Это непосредственно связано с объективной необходимостью преодоления отчуждения непосредственного производителя от средств производства.

2. Всё большую роль в общественном производстве начинает играть не индивидуальная частная, а коллективная обобществлённая собственность на средства производства, формирующаяся из сбережений трудящихся.

Другим важнейшим изменением в сфере отношений собственности на современном этапе развития рыночной экономики стал **резкий рост значения государственной собственности**. Обусловлено это тем, что рыночный механизм не только не снимает, а ещё больше обостряет социальные и экологические проблемы пользования коллективными товарами и услугами (об этом речь в других темах).

Особенно возрастает удельный вес государства в производственной и социальной инфраструктурах (в отличие от Украины, где государство в этих сферах сдаёт одну позицию за другой частному капиталу и сомнительным фондам), где государственная собственность играет, безусловно, ведущую роль, Сингапур, Тайвань, Гонконг), так и в старых (Швеция, Голландия, Португалия и т.д.). Традиционно высокий удельный вес этого сектора в национальной экономике Франции (33%), Австрии (37%), Италии (более 40%). В мире нет страны с развитой экономикой, где государство не было бы собственником. В современных условиях через государственный бюджет в развитых странах распределяется от 1/3 до 1/2 ВВП.

Что обозначают такие изменения в отношениях собственности? Переход к коллективным формам собственности, а также резкий рост объёма и удельного веса государственной собственности имеют важное значение для функционирования всего капиталистического хозяйственного

механизма потому, что в рамках этих процессов капитал, как собственность и капитал как функция разделились. Что касается современного капиталистического хозяйствования это означает, что процесс принятия хозяйственных решений переходит от собственников капитала к тем, кто непосредственно руководит предприятием.

4. Современное состояние отношений собственности в Украине.

Современное состояние отношений собственности в Украине.

Для Украины, которая развивается на основе рыночной экономики, стала проблемой номер один реформирование отношений собственности на средства производства. Почему? Дело в том, что в Украине, в составе Советского Союза в течение длительного времени строился социализм, и сложилась своеобразная структура собственности, в которой преобладали ее общественные формы.

Такая структура собственности формировалась под влиянием требований концепции построения социализма, которая предусматривала, что:

а) социализм должен доказать свои преимущества перед капитализмом, на смену которому он приходит, более высоким уровнем производительности труда;

б) высокий уровень производительности труда может обеспечить только крупное производство, которое имеет ряд существенных экономических преимуществ перед мелким производством;

в) наиболее благоприятной средой для роста производительности труда может быть только общественная собственность на средства производства, которая открывает простор для развития производительных сил, потому что дает возможность сознательно поддерживать соответствие между производственными отношениями и производительными силами.

Практика построения социализма в СССР в определенной степени подтвердила справедливость такой концепции. Свидетельством того есть неоспоримые факты:

1. Достаточно высокие темпы развития советской экономики (выше, чем в странах капиталистического мира) на протяжении всей ее мирной истории.

2. Плановость, которая базировалась на общественной собственности, обеспечила бескризисный характер развития экономики, а следовательно, неуклонный рост производительности труда.

3. Такая экономика послужила одним из решающих факторов победы в Великой Отечественной войне с фашизмом.

4. За сравнительно короткий срок осуществилось послевоенное восстановление народного хозяйства.

Однако в ходе формирования основ социалистического общества были допущены существенные ошибки, важнейшей из которых была замена общественной собственности государственной, в результате чего фактически право распоряжения народной собственностью перешло в руки государственного бюрократического аппарата, а непосредственный производитель постепенно потерял с ней связь. Так собственность стала "ничейной", а работник – отделенным от средств производства, хотя формально он оставался их совладельцем.

Чрезмерное огосударствление собственности породило много негативных последствий во всех сферах жизнедеятельности общества. В экономической сфере – это игнорирование личных интересов тружеников и отчуждения их от собственности; что подрывало стимулы к высокоэффективному труду; подмена общенародных интересов ведомственными, индивидуальными, порождало неэффективное, а иногда и вредное использование общенародных средств, расточительство; неоправданно чрезмерное ограничение рыночного механизма государственным регулированием, что повлияло, в конце концов, на темпы экономического роста.

Все это подорвало доверие народа к социалистической идее и стало отправным моментом разрушения первого в мире социалистического государства. На ее территории образовались новые самостоятельные государства, в т.ч. и Украина, которые спешно начали реставрировать капитализм, то есть общественный строй, основанный на частной собственности на средства производства.

5.Разгосударствление и приватизация собственности в Украине.

Современная экономика Украины может эффективно функционировать только при наличии в ней различных видов и форм собственности. Они предусмотрены Законом Украины "О собственности", принятым в 1991г.

Особенностью отечественной экономики является то, что она (о чем речь шла выше) в течение длительного времени формировалась как государственная. Вследствие этого государство стало монопольным распорядителем 90-100% производственных фондов, готовой продукции. Оно же централизованно занималась распределением рабочей силы. В этих условиях новые виды и формы собственности могли возникнуть только в результате преодоления государственного монополизма на собственность. Самым простым, на первый взгляд, способом осуществить это является проведение широкомасштабного разгосударствления и приватизации собственности. Однако при всей простоте и понятности этого мероприятия практика показала, что не все так просто в реальной действительности, как на бумаге. Оказалось, что раздавать собственность во многих отношениях сложнее, чем отбирать. Англия, например, затратила десять лет, чтобы приватизировать только десять крупных государственных предприятий.

Поэтому необходимо сначала выяснить, какой смысл вкладывается в понятие "разгосударствления" и "приватизация". Термин "разгосударствления" на Западе известен давно, и употребляется он однозначно по содержанию - как передача собственности из государственного сектора в частный.

У нас, учитывая сплошной (т.е. во всех сферах) монополизм, обусловленный господством государственной собственности, в понятие разгосударствления вкладывается несколько иной смысл. А именно: ликвидация монополии государства. То есть, превращение ее из средства подавления негосударственных форм развития общества в орган, который гарантирует: а) разнообразие форм развития экономики, социально-политической, духовной и других сфер; б) передачу собственности из государственного сектора в частный (юридическим и физическим лицам). А это значит, что одной из существенных сторон разгосударствления является превращение самого государства.

Поэтому следует различать разгосударствление и приватизацию. Приватизация - это лишь этап разгосударствления, который предусматривает передачу работникам символа собственности на часть средств производства или продажа их (в т.ч. целых предприятий) в частную собственность. Разгосударствление же должно решать более глубокие задачи: преодоление социально-экономической монополии государства; обеспечение альтернативности трудовых отношений вместо безальтернативного государственного найма; переход к многоканальному формированию экономического регулирования; создание системы социальных гарантий и социальной защиты трудящихся.

К тому же следует иметь в виду, что разгосударствление должно предусмотреть образования многоукладной экономики, то есть экономики, в которой сосуществуют различные формы собственности, предусмотренные Законом "О собственности". А это значит, что оно по своей сути предполагает передачу государственной собственности не только (и не столько) гражданам в индивидуальную частную собственность, но и в другие формы владения. Поэтому сводить разгосударствление собственности к поголовной частной индивидуализации (как это практически сейчас произошло в Украине) является, во-первых, сужением ее содержания, а во-вторых, - шаг назад, как об этом говорилось в предыдущих вопросах.

В конечном итоге разгосударствление предполагает, что государственная собственность должна перейти в руки отдельных юридических или физических лиц, и составляет основное содержание приватизации.

Итак, если речь идет о разгосударствлении собственности в широком смысле, то оно направлено на преодоление государственного монополизма в экономике и создание условий для

формирования многоукладной экономики. В узком смысле - это передача собственности от государства в коллективный и частный сектор, то есть, приватизация.

Границы разгосударствления.

Разгосударствление собственности – главная цель экономической политики на современном этапе, поскольку: а) обеспечивает равенство всех форм собственности; б) создает необходимые предпосылки для развития рыночных отношений; в) через персонификацию собственности усиливает предпринимательскую мотивацию роста эффективности производства. В то же время полная ликвидация государственной собственности на средства производства и передачи ее в частные руки (индивидуальные, коллективные) может породить новые негативные тенденции: невозможность или ослабления государственного регулирования экономики, создания частных монополий и тому подобное.

В каких же условиях разгосударствление эффективно? В экономической литературе, в рекомендациях некоторых правительственных и научных учреждений можно встретить конкретный удельный вес (30-50%), который должна занимать государственная собственность во всей собственности страны. К тому же ссылаются на то, что так есть в развитых странах мира, а следовательно, должно быть и у нас. Но в наших условиях, когда происходит не формирование государственного сектора, как это происходило в странах Запада, а разгосударствление огромного (в пределах страны) организационно-экономического комплекса, установить априори - сколько надо "разгосударствить" имущества, а сколько оставить в государственном секторе - затея бесперспективная и даже вредная. Процесс разгосударствления не происходит одновременно и быстро во всех отраслях экономики. Он проходил поэтапно, в течение длительного времени. Поэтому к нему нужно было подходить, руководствуясь всей совокупностью интересов, учитывая психологию людей, традиции, мировой опыт, а не только желание как можно быстрее создать условия для реставрации капитализма.

К тому же изменение форм собственности предприятия не отменяет его монополии (если оно было монополистом), не обеспечивает рост эффективности, не гарантирует того, что оно работает на общественный прогресс. Мировой опыт разгосударствления и приватизации показывает, во-первых, что невысокая эффективность предприятий государственного сектора в развитых странах обусловлена негосударственной формой собственности. Они могут быть высококонкурентными, эффективными, если функционируют в условиях конкуренции, живут по законам рынка, а не рассчитывают на бюджетное финансирование. Во-вторых, разгосударствление и приватизация во всех странах через некоторое время заменяются национализацией и реприватизацией. Эти процессы проходят циклически (Англия, Франция, Австрия). В-третьих, государственный сектор является той материальной основой, которая позволяет государству осуществлять регулирующее воздействие на экономику, ослаблять социальную напряженность в обществе и обеспечивать доступ населения к общественным благам. В-четвертых, без мощной государственной экономики не обеспечить обороноспособность страны. Поэтому разгосударствление и приватизацию необходимо осуществлять, учитывая как экономические, так и социальные и политические последствия. Государство было и должно оставаться субъектом собственности, его нельзя исключать из экономической жизни. Речь идет о другом. Необходимо преодолеть монопольное положение государства и его ведомств. А это предполагает: а) приватизацию части государственной собственности и введение ее в орбиту рыночной экономики; б) перевод части предприятий, которые остаются в собственности государства, в рыночный режим функционирования. Это возможно осуществить путем дифференциации функций между владельцем (государством), менеджером и трудовым коллективом.

Пути разгосударствления собственности.

Итак, качественное воспроизведение и более эффективное использование собственности на средства производства на современном этапе невозможно без изменения отношений собственности. То есть, без передачи части собственности из рук государства частным физическим и юридическим лицам, предусматривающей создание прослойки негосударственных владельцев как основы многоукладной социально ориентированной экономики. Однако следует помнить, что при распределении государственной собственности неизбежны социальные перекосы и конфликты. Как же избежать этих социальных конфликтов и по справедливости (если это вообще возможно) провести разгосударствление и приватизацию собственности? В целом, в общественном сознании наметились три основных подхода (пути) к решению проблемы разгосударствления и приватиза-

ции собственности. Первый предполагает обычную передачу государственных предприятий в собственность трудовых коллективов. Второй - распределение государственной собственности или определенной ее части между всеми членами общества. Причем, и первый, и второй подходы предусматривают, в основном, безвозмездную передачу собственности в руки граждан или трудовых коллективов. В основе третьего подхода лежит продажа государственной собственности гражданам и негосударственным юридическим лицам.

Каждый из этих подходов имеет свои плюсы и минусы. Так, с передачей предприятий в собственность трудовых коллективов процесс разгосударствления и приватизации пошел бы достаточно быстро. Государственное имущество попало бы в руки тех, кто работает. В то же время такой подход может, во-первых, породить социальную несправедливость, а во-вторых, не гарантирует в будущем эффективное функционирование разгосударственных средств производства. В чем кроются корни социальной несправедливости при таком подходе? Дело в том, что объекты, подлежащие разгосударствлению и приватизации, неравноценны. Имеются предприятия по фондовооруженности 2-3 млн. грн. на работающего, а есть - с фондовооруженностью 20-30 млн. грн. Трудовые коллективы с передачей таких разных предприятий в собственность сразу попадают в неравные социальные условия. Если раздавать государственные объекты в собственность только тем, кто на них работает, то что тогда получают люди, занятые в непроизводственной сфере (учителя, врачи военнослужащие и другие работники государственных предприятий, не подлежащих разгосударствлению) и те, кто вообще не работает?

Существует мнение, что преобразование предприятия из государственного в коллективное порождает интерес всего коллектива к высокопроизводительной деятельности. Однако это не так. Предположим, что предприятие стало коллективным (бесплатной передачей или иным путем). Кому принадлежат оборудование, станки, здания и т.д.? Всем и никому в частности. Но тогда получается, тоже, что и было, только на другом уровне. В таких условиях появляется интерес не к более эффективной деятельности, а к выгодному распределению прибыли. Такая форма приватизации вновь отделяет работника от средств производства, направляет его интересы не в производственное, а в распределительное, потребительское русло. При возникновении вопроса распределения коллективной прибыли - на развитие производства с целью получения в будущем большей прибыли или на повышение оплаты труда, в условиях общественного рыночного дефицита и повышения цен, и они решаются однозначно, по принципу: "лучше синица в руках, чем журавль в небе".

Другой подход, который предусматривает распределение собственности между всеми гражданами, казалось бы, устраняет эти недостатки. Но и здесь есть проблемы. Чего мы все ждем от приватизации? Предполагается, что разгосударствление и приватизация собственности обеспечивают повышение эффективности производства вследствие возрождения в человеке стимулов к труду, появления в экономике субъектов, ориентированных на привила "рыночной игры". А это, в свою очередь, должно обеспечить и более высокий уровень жизни. Что же может дать в этом смысле приватизация путем распределения собственности между гражданами на паи? Оказывается, очень мало, так как уравнильное распределение прав на государственное имущество не поднимет в народе дух предпринимательства. Кроме этого, следует задуматься о гигантской массе усилий (материальных, организационных, моральных), которые понадобятся, чтобы каждому вручить его пай, привести как-то всю систему в движение, страховать от злоупотреблений. В стране некому будет заниматься в то время творческой деятельностью - все будут непосредственно заняты распределением и перераспределением паев. Для воров и мошенников такой подход к разгосударствлению и приватизации собственности государства будет лишь находкой, о чем свидетельствует опыт стран Восточной Европы, которые изначально так попытались решать эту проблему, а также наш опыт с приватизационными бумагами. Закон о них был принят еще в марте 1992 г., но и до сих пор эффективного механизма их использования не выработано.

В рамках второго подхода сегодня, согласно Закона "О приватизации имущества государственных предприятий", предлагается механизм "разделения" через приватизационные имущественные сертификаты, которые определяют долю каждого гражданина Украины в государственном имуществе, подлежащем приватизации. Этот путь, по мнению авторов, должен за короткое время создать миллионы новых владельцев - опору рыночных преобразований. Но и это стало очередным мифом. Потому что, во-первых, на пустой рынок было выброшено огромное количество потенциальных покупательских платежных средств, что неизбежно подтолкнуло инфляцию. Во-вторых, мизерная стоимость приватизационного сертификата (1050000крб.) При высокой инфляции лишь номинально увеличила количество владельцев. Реально насе-

ление еще больше оскудело, потому что нет уже общественных фондов потребления, бесплатного обучения и здравоохранения, льготных санаторных путевок и тому подобное. В-третьих, трудовые коллективы будут обложены дивидендным налогом, который они должны будут платить неизвестным и ненужным им владельцам приватизационных бумаг, скрытых вывесками инвестиционных или страховых фондов.

Наконец, третий подход - продажа государственной собственности гражданам - эти недостатки буд-то бы преодолевает. Часть денег, потраченная на приобретение собственности, изымается из денежного оборота. И отношение к приобретенному на "свои кровные" имуществу, разумеется, будет другим, чем к имуществу, полученному бесплатно. Есть ли минусы в таком подходе? Да, они в том, что, во-первых, разгосударствление при выкупе нельзя осуществить быстро, а во-вторых, остро возникает проблема оценки имущества, которое продается. Суть первой проблемы в том, что желающих купить объекты государственной собственности может быть очень много, но достаточные финансовые ресурсы есть не у всех. И так, сужается социальная база этого процесса. Пока будет идти процесс первоначального накопления капитала, который может длиться много лет, "командные высоты" будут оставаться в руках государства, что, естественно, не совсем желательно, или перейдут в руки криминального капитала, что практически и происходит. Суть второй проблемы в том, что практически не существует службы, которая добросовестно и быстро могла произвести оценку приватизируемого имущества.

Способы приватизации.

Однако в пределах названных подходов (путей) проблема разгосударствления и приватизации может решаться. Сложности, конечно, есть, но есть и пути их преодоления. В частности, в Законе "О приватизации имущества государственных предприятий" взят за основу третий подход, дополненный элементами первого и второго. Он предусматривает следующие способы приватизации для разных групп объектов: выкуп объектов малой приватизации обществами покупателей; выкуп государственного имущества предприятия по альтернативному плану приватизации; выкуп государственного имущества, сданного в аренду; продажу на аукционе и по конкурсу; продажу акций открытых акционерных обществ. Перечисленные способы не исключают и другие, если они не противоречат действующему законодательству.

Выкуп объектов малой приватизации - это способ приватизации, по которому собственником объекта становится общество покупателей, созданное его работниками. Этот способ не предусматривает конкуренции покупателей.

Выкуп государственного имущества предприятия согласно альтернативному плану приватизации - способ приватизации, по которому собственником объекта (или его части) становится общество покупателей, которое предложило план, альтернативный тому, что разработала комиссия по приватизации.

Выкуп государственного имущества, сданного в аренду - способ, которым собственником объекта становится арендатор в соответствии с договором аренды.

Продажа на аукционе и по конкурсу - способ, по которому собственником объекта становится покупатель, который предложил в ходе аукциона максимальную цену, или на конкурсе - лучшие условия дальнейшей эксплуатации объекта, а при равных условиях - наивысшую цену.

Продажа акций открытых акционерных обществ - способ, по которому владельцами акций государственных предприятий, преобразованных в открытые акционерные общества, на конкурсной основе становятся те покупатели, которые предложили самую высокую цену за наибольшее количество акций после реализации части их на льготных условиях.

Если на первых этапах разгосударствления собственности преобладали способы, предусматривающие передачу объектов государственной собственности трудовым коллективам, то период 1995-97 гг. характерен тем, что приоритет отдается продаже государственного имущества на аукционах и по конкурсу.

Разгосударствление собственности, которое прошло в современной Украине, заложило фундамент ее экономической системы, ее экономический базис. И так, мы видим в чьи руки попала собственность, и можно сделать вывод о том, состоится Украина как независимое государство, и в чью пользу будет работать экономика - на народ Украины или на мафиозные структуры, которые сейчас находятся у власти.

Лекция №4.

ТОВАРНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ.

ПЛАН

1. Сущность экономических форм. Натуральное и товарное производство.
2. Эволюция товарного производства.
3. Товар. Потребительская стоимость и стоимость товара. Труд, создающий товар.
4. Величина стоимости товара. Производительность труда и ее влияние на величину стоимости товара.
5. Меновая стоимость как форма выражения стоимости. Простая, полная или развернутая, общая и денежная формы стоимости. Сущность денег.
6. Функции денег. Денежная система.
7. Золотой стандарт. Кредитные, наличные, безналичные, электронные деньги. Современные изменения в денежном обращении.

1. Сущность экономических форм.

Натуральное и товарное производство. Развитие человеческого общества свидетельствует: во-первых, что жизнь людей осуществляется всегда в определенных экономических формах, и, во-вторых, что некоторые общие формы экономической жизни сохраняются в течение длительных отрезков истории. Сущность этих форм в развитии общества заключается в том, что при их помощи выявляется структура общественных потребностей, происходит распределение ресурсов, они способствуют привлечению членов общества к общественному труду. В рамках имеющихся экономических форм происходит общественное воспроизводство и идет процесс удовлетворения общественных и личных потребностей. Эволюция экономических форм проходит под влиянием таких процессов, как развитие форм собственности, разделение труда, специализация и кооперирование. Осуществляются эти процессы постепенно и по другим законам, чем развитие и изменение общественных формаций. А это значит, что одна и та же экономическая форма может существовать при различных формациях.

Натуральное производство. Исторически первой экономической формой функционирования человеческого общества было натуральное производство. Что оно собой представляет? Натуральное производство - тип хозяйства, в котором процесс создания материальных благ направлен непосредственно на удовлетворение собственных потребностей производителя. При натуральном хозяйстве продукт не приобретает товарной формы, а образует фонд жизненных средств для самого производителя. В наиболее чистом виде натуральное хозяйство существовало только у первобытных народов, которые не знали общественного разделения труда, обмена и частной собственности. Оно было господствующим в государствах Древнего Востока, которые представляли собой систему замкнутых, экономически самостоятельных общин. В античных рабовладельческих государствах (Рим, Вавилон, Египет) наряду с натуральным хозяйством достаточно развитым было товарное хозяйство. Последнее предполагало производство продукта не только для собственного потребления, но и на продажу. Однако доминирующей формой хозяйствования в этих странах оставалась натуральная. В эпоху раннего феодализма натуральное хозяйство вновь стало господствующим, одной из главных черт феодальной экономики.

Натуральная форма производства была характерна и господствующей для народов, населявших Украину, практически до отмены крепостного права (1861г.). То есть, речь идет о том, что натуральную форму имел прибавочный продукт, который присваивал помещик. Этот прибавочный продукт выступал в виде многочисленных натуральных повинностей и платежей. Натуральный характер носило и хозяйство феодально-зависимого крестьянина. Оно служило источником средств потребления для текущих потребностей помещичьего имения и обеспечивало восстановление его запасов.

Социально-экономическая природа натурального хозяйства наиболее полно раскрывается в его характерных чертах. Их можно рассмотреть в двух аспектах:

- а) характеризующие организационную сторону натурального хозяйства;
- б) такие, которые раскрывают его экономическую природу.

Понятно, что разделение это достаточно условно, потому что организационные и экономические черты тесно между собой связаны и выделить их можно только в теоретическом плане.

Среди *организационных черт* прежде следует выделить *замкнутость*. Суть ее заключается в том, что отдельное натуральное хозяйство представляет собой обособленный, замкнутый в себе мирок. В такой системе каждая хозяйственная единица (крестьянское хозяйство, сельская община, феодальное, помещичье имение) осуществляет все виды хозяйственных работ, начиная от добычи различных видов сырья и заканчивая конечной подготовкой их к потреблению. Замкнутость натурального хозяйства неизбежно приводит к его *консерватизму и устойчивости* в течение длительного исторического отрезка времени. В частности, для натурального хозяйства типичным является традиционность форм, методов и способов производства, постоянный характер продукции, экономических связей и отраслевых пропорций, которые воспроизводились без существенных изменений в течение веков и выступали для производителей как обязательные, освященные обычаями, хозяйственные нормы. Все это порождало застой, использование ручного труда, примитивной техники, медленные темпы развития.

Среди черт, которые раскрывают экономическую природу натурального хозяйства, в первую очередь следует отметить слабо выраженное разделение труда. Это проявляется в ограниченности отраслей хозяйства, видов производственной деятельности, специализации производителей. В таком хозяйстве *экономические отношения выступают в открыто, не овеществлённой форме*. То есть, экономические отношения между людьми выступают такими, какие они есть в реальной жизни. Это *вторая характерная черта*, раскрывающая экономическую суть натурального хозяйства. И, наконец, натуральное хозяйство характеризуется также *слабо выраженным общественным характером производства*. То есть, в натуральном хозяйстве общественный характер труда, благодаря его замкнутости, проявляется недостаточно. Создается впечатление, что работа индивидуального обособленного натурального производства выступает лишь как его частное дело.



Завершая характеристику натуральной формы хозяйствования, следует отметить, что она адекватна лишь тому уровню развития производительных сил и лишь тем экономическим отношениям, которые определяют *очень ограниченную цель производства*, подчиняют её удовлетворению потребностей, незначительных по объёму и однообразных по содержанию.

Товарное производство. Натуральное производство тысячелетия существовало в первобытной общине как единая форма хозяйствования. Однако на определенном этапе развития производительных сил возникает новая форма хозяйства - товарное производство. Что она собой являет? *Товарное производство* зарождается как противоположность натурального хозяйства, ибо представляет собой определенную организацию общественного производства, при которой экономические отношения между людьми проявляются через рынок, через куплю-продажу продуктов их

труда. В результате таких отношений продукт труда становится товаром, а само производство продуктов как товаров становится товарным производством.

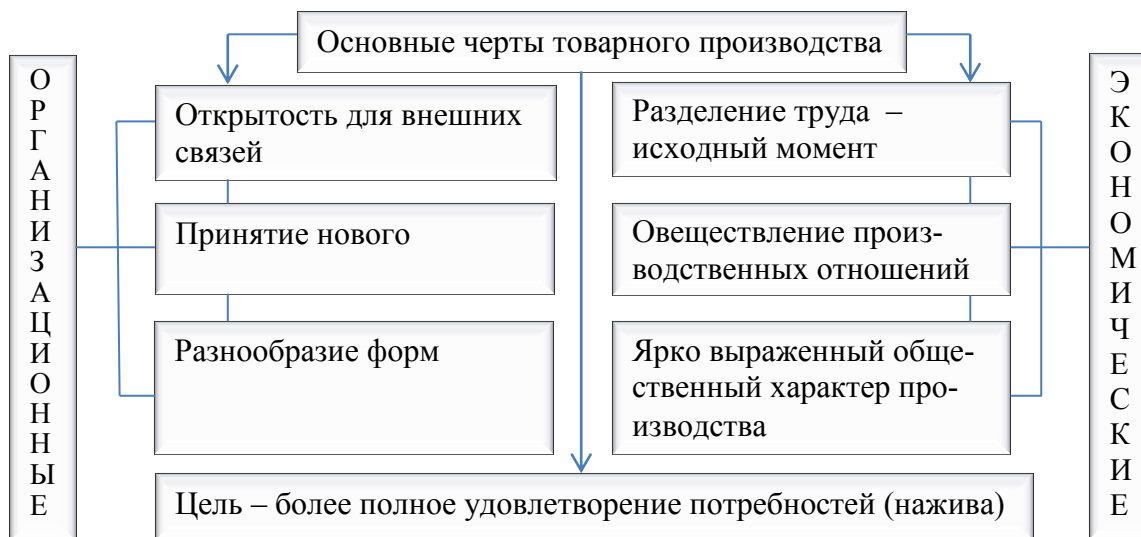
В связи с этим возникает ряд вопросов. Всегда ли существовали такие отношения и вещи превращались в товары? Всегда ли производство было товарным? Некоторые экономисты, по большей части политики, пытаются изобразить стремление к обмену как биологическое свойство людей. А на этой основе доказать вечность товарного производства. Для чего это нужно? Дело в том, что капитализм, как дальше будет выяснено, вырос из товарного производства. Поэтому, доказывая вечность товарного производства, они тем самым обосновывают неизменность (вечность) капиталистической системы, отрицая процесс развития новых, более совершенных и более справедливых систем. Действительно ли это так? Беспристрастный научный анализ показывает, что обмен, во-первых, - явление не биологическое, а общественное, и, во-вторых, что обмен товаров, товарное производство, хотя и возникли давно (пять-семь тысяч лет назад), существовали не всегда, они присущи только определенному уровню развития общественного производства. То есть, для их возникновения должны сформироваться определенные условия.

Первым исходным условием возникновения товарного производства является общественное разделение труда, в результате которого появляется объективная необходимость обменивать продукты, изготовленные в разных видах производства, потому что на этой основе происходит процесс отделения различных видов труда. *Исторически первым крупным общественным разделением труда было разделение между животноводством и земледелием.* Но вот общественного разделения труда для того, чтобы производство стало товарным, еще недостаточно. История знает много примеров, когда в первобытных общинах существовало достаточно широкое разделение труда, в частности, в индийской сельскохозяйственной общине, где каждый её член занимался точно определённым видом труда. Однако продукт труда не вступал в обмен, т.к. общественная собственность на средства производства предусматривала его коллективное присвоение. Следовательно, общественное разделение труда является исходным, но недостаточным условием формирования товарного производства.

Для того, чтобы товарное производство стало регулярным, оформилось в определенную сферу жизнедеятельности общества необходимо, чтобы общественное разделение труда было дополнено правом индивидуального присвоения результатов труда и распоряжения ими. Исторически впервые такое условие формируется только с возникновением частной собственности на средства производства в период *второго крупного разделения труда между земледелием и ремеслом*, на базе которого впоследствии возникает промышленность.

В результате формирования названных условий и возникает обмен товарами как форма экономических связей между производителями. Значит, эта форма связи не случайна, а объективно обусловлена возникновением общественного разделения труда и развитием форм собственности. Общественное разделение труда порождает материальную связь между людьми. Каждый член общества, специализирующийся на производстве определённого продукта, изготавливает его для других членов общества, но, в свою очередь, он нуждается в продуктах их труда. Частная собственность на средства производства, разъединяет людей, делает их отдельными товаропроизводителями. В этих условиях единой формой экономической связи между разрозненными частными товаропроизводителями может стать лишь обмен товарами, рынок.

Под товарным производством мы понимаем ту фазу экономического развития, при которой продукты производятся не только для удовлетворения потребностей производителей, но и с целью обмена, то есть изготавливаются в качестве товаров, а не потребительских стоимостей.



2. Эволюция товарного производства.

Товарное производство в рабовладельческом обществе. Товарное производство зарождается еще в первобытной общине и определенного развития достигает в рабовладельческом обществе. Итак, когда мы говорим о натуральном характере рабовладельческих хозяйств, то это не означает, что они полностью были замкнуты, изолированные и ни одна часть их продукции не поступала в сферу обмена. Объективные условия развития общества постепенно раскрывали границы натурального хозяйства, втягивая его в новые экономические связи, которые приобретали товарную форму. И, в первую очередь, таким условием было углубление общественного разделения труда, которое вело к росту эффективности производства. Итак, не развитие частной собственности, которая, наоборот, автономизирует хозяйства, а именно общественное разделение труда, которое не зависит от форм собственности, порождало развитие товарных отношений. В частности, речь идет о втором крупном общественном разделении труда (значительного развития оно достигло во 2 тысячелетии до н. э.), которое привело к отделению ремесла от земледелия. Развитие ремесла, которое достигло достаточно высокого уровня, особенно в античных городах, имел первоочередное значение для производства продукции, поступавшей в продажу, а это, в свою очередь, расширяло сферу обмена. Первые литературные упоминания о ремесленничестве как сфере приложения труда мы находим в "Илиаде" Гомера, где, в частности, фигурируют ремесленники разных специальностей: плотники, шорники, каменщики, гончары, мастера обработки металла. Роль ремесленника в расширении торговли достаточно четко раскрыта в трактате Катона о земледелии, где он, например, дает следующие рекомендации: «В Риме покупай туники, тоги, плащи, лоскутные одеяла и деревянные башмаки; в Калах и Минтурнах – накидки, железные инструменты, серпы, лопаты, кирки, топоры и наборную сбрую, у Венафи – лопаты; в Суэце и Лукании – телеги; молотильные доски - в Альбе и в Риме; доли, чаны, черепицу - в Венарфи...». Далее указывается, где лучше покупать ведра, кувшины, медная посуда, ключи с запорами, корзинами, ремни, веревки... Важную роль в развитии товарных отношений в рабовладельческую эпоху сыграло углубление специализации и увеличение объемов сельскохозяйственного производства.

Кто ж выступал основным субъектом возникающих товарных отношений, прообразом нынешних бизнесменов? Производством продуктов для продажи занимались мелкие владельцы (крестьяне и ремесленники), а также рабовладельцы. Причем, с развитием рабовладельческого производства рабовладельцы увеличивали объем продукции на продажу за счет расширения производства прибавочного продукта, который они присваивали. Мы можем констатировать, что случайный, эпизодический товарный обмен, каким он был в первобытном обществе, при рабовладельческом строе развился в систему регулярной торговли. Именно в рабовладельческом обществе возникает такое понятие, как рынок (сначала как место, где совершаются акты купли-продажи). Наряду с местной торговлей, в которой принимали участие товаропроизводители данного города, района или страны, формируется и международная торговля. Достаточно активно международную торговлю вели такие рабовладельческие страны, как Египет, Китай, Вавилон, Греция, Рим.

Все большее привлечение товаропроизводителей в товарные отношения, в рынок породило ряд противоречий. А именно: а) раздвоенность товаропроизводителя на производителя товара и его продавца; б) необходимость разделения затрат на производство и реализацию. Как эти противоречия преодолевались? Сначала, чтобы не тратить специально время на сбыт товаров (и тем самым уменьшать время производства товаров), товаропроизводители приспособливали свои операции на рынке к праздничным дням. Но с расширением товарных отношений увеличивалась труд и расходы, связанные со сбытом товаров. Все это, в конце концов, привело к тому, что из среды товаропроизводителей начали выделяться лица, взявшие на себя посредничество в сбыте. Так, еще в рабовладельческом обществе возникает купеческий капитал. ***С появлением класса купцов, занимавшихся только торговлей, состоялось третье крупное общественное разделение труда.*** В античном обществе купеческий капитал достиг высокой степени своего развития. Уже в конце 5 в. до н. э. он охватил всю посредническую торговлю. В отдельных случаях торговля становится специальностью целых народов (например, финикиян). [Финикия - древняя страна на Восточном побережье Средиземного моря. Вела активную морскую и сухопутную торговлю. В 332 г. до н. э. завоевана А. Македонским.]

Деятельность купеческого капитала способствовала тому, что начало развиваться производство ради получения денег, а это неизбежно вело к дальнейшему расширению товарно-денежных отношений и подрывало основы натурального хозяйства, которое все еще оставалось господствующим в условиях рабовладельческого строя. Становление товарного производства и товарного обращения в условиях рабовладения вызвало развитие денежного обращения, функций денег. Особое значение приобретают такие функции денег, как средство обращения, средство платежа и мировые деньги. Все это приводит к тому, что наряду с товарно-денежным капиталом появляется денежно-торговый капитал, широко развивается обменное дело, хранение денег, посредничество в платежах. Появляется прообраз будущего банковского капитала - ***капитал ростовщический***. Но в то же время, как отмечалось выше, товарное производство и порожденные им купеческий и ростовщический капиталы выступали лишь придатками, обслуживали натуральное в своей основе рабовладельческое производство. То есть, товарное производство было лишь придатком к натуральному, носило подчиненный, ограниченный характер. И причиной тому были особенности рабовладельческого строя: а) относительно низкий уровень развития общественного разделения труда; б) господства сельского хозяйства; в) рабовладельческая форма собственности.

Товарное производство в феодальном обществе. Распад рабовладельческого строя и переход общества к феодализму на первых порах (ранний феодализм) несколько затормозили развитие товарно-денежных отношений и тем самым задержали процесс вытеснения натурального хозяйства. Оно, как и в рабовладельческом обществе, продолжало занимать господствующее положение. Личное потребление феодалов (помещиков) и крепостных крестьян, а также производственное потребление обеспечивались почти полностью за счет продукта, который создавался в пределах феодального поместья. Крестьянин и его семья изготавливали в своем хозяйстве для собственного потребления почти все необходимые продукты, а также и ремесленные изделия. Товарное же производство, как и в рабовладельческом обществе, носило подчиненный характер, представляло собой лишь частное устройство феодальной экономики.

Однако объективные процессы развития товарных отношений уже остановить было невозможно. Особенно эти процессы распространились в результате перехода во взаимоотношения между феодалами и крепостными крестьянами от натуральной ренты к денежной. Крестьяне вынуждены были изготовленные ими продукты продавать на рынке и расплачиваться с помещиками (феодалами) деньгами. Это, с одной стороны, увеличивало абсолютное количество продуктов, которые изготавливались для продажи, а с другой, придавало товарный характер крестьянскому хозяйству. В результате расширения торговли между крестьянами и феодалами, с одной стороны, и городскими ремесленниками, с другой, формируются внутренние рынки. С помощью торговли устанавливаются и укрепляются экономические связи между сельскохозяйственным и ремесленным производствами. Дальнейшее развитие получают торговый и ростовщический капиталы, характерной особенностью которых было то, что они не были связаны с производством (ибо выполняли лишь посреднические функции), а источником своей прибыли был прибавочный, а иногда и необходимый продукт, созданный крестьянами и ремесленниками. Быстрыми темпами развивается при феодализме и международная торговля. Ко II в. активную роль в ней играли арабские и византийские купцы. Но, начиная со II в., все большую роль в международной торговле начинают

играть купцы европейские. Крупными торговыми центрами становятся города Венеция, Генуя и другие.

Торговые связи между городами, между городом и деревней, между разными странами постепенно становятся более широкими и более регулярными. Сильный толчок развитию торговли был дан большими географическими открытиями (Америка, Индия). В результате этих процессов уже в 15-16 вв. товарно-денежные отношения достаточно глубоко проникли в экономику не только города, но и села. Существование этих условиях цехового ремесла и натуральных феодальных хозяйств становилось все более несовместимым с потребностями экономического развития. Феодальная организация ремесленного производства в форме цехового строя с его строгой регламентацией объема и технологии производства, с цеховой монополией ограничивала возможности значительного и последовательного прогресса техники производства, увеличение объемов товарной продукции. Феодальное сельское хозяйство с раздробленным надельным землепользованием, подчинением феодальной общине препятствовало росту производительности труда и укрупнению размеров хозяйства. Все эти элементы натурального хозяйства ограничивали емкость внутреннего рынка, тормозили развитие товарного обмена. Объективные процессы развития производительных сил, выразившиеся в развитии товарно-денежных отношений, пришли в противоречие с существующей феодальной формой организации производства в виде натурального хозяйства. Возникает общественная потребность в ликвидации феодальных производственных отношений и замене их новыми, которые соответствовали бы уровню и характеру растущих производительных сил.

Какой же можно сделать вывод из проведенного исторического экскурса?

1. Товарное производство, рынок существовали не всегда. Они возникают лишь на определенном этапе развития человеческого общества.

2. Товарное производство, рынок не является порождением капиталистического строя. Они возникли задолго до него, зародились и существовали в первоначальном, рабовладельческом и феодальном обществах.

3. Товарное производство, рынок сами по себе не порождают капиталистических отношений. Для этого необходимы определенные дополнительные условия.

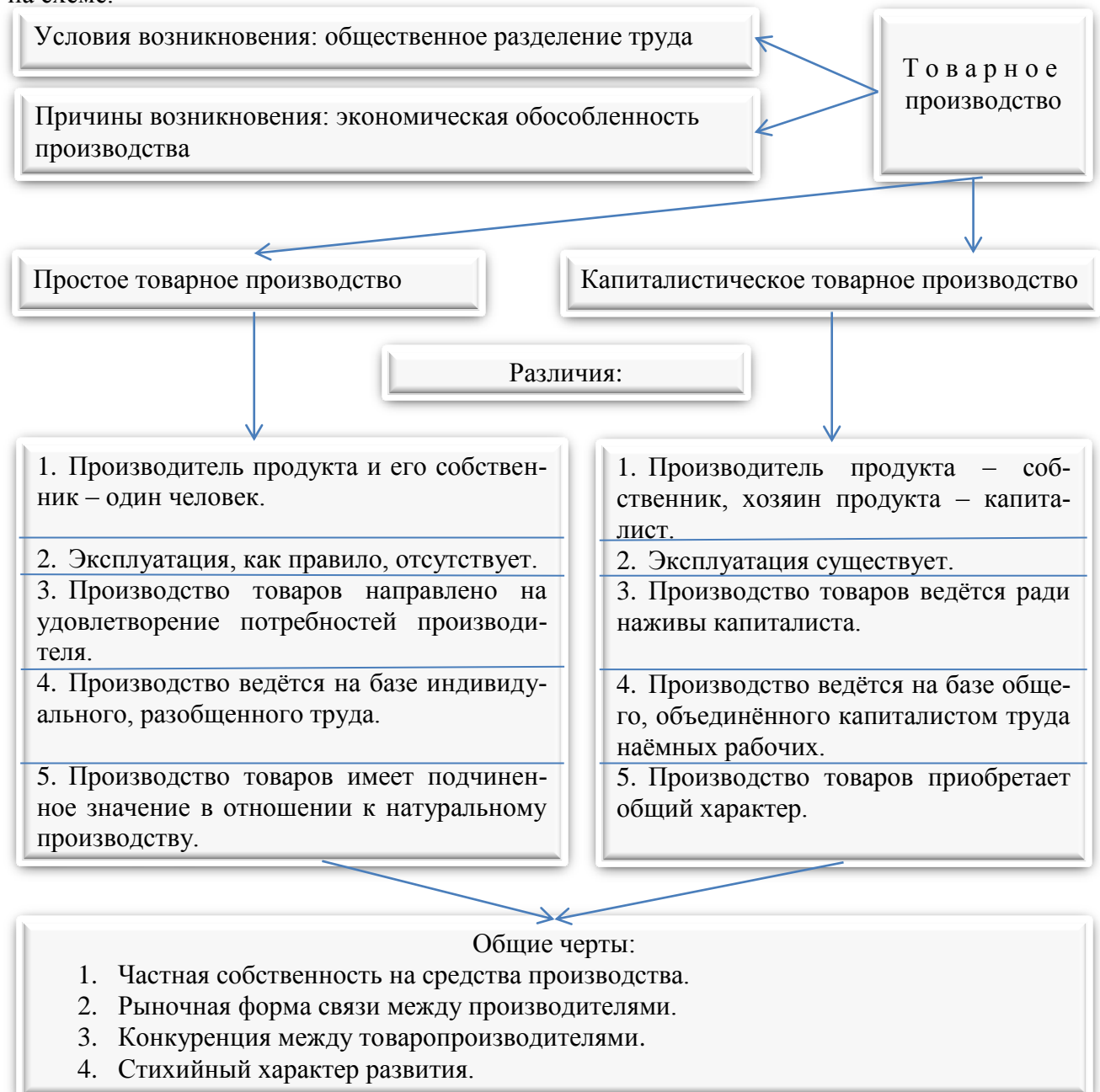
Простое и капиталистическое товарное производство. Различают два типа товарного производства: **простое и капиталистическое**. Простое характерно для первых этапов развития товарного производства, когда продукты изготавливались для обмена самостоятельными мелкими товаропроизводителями – ремесленниками и крестьянами. **Основными его чертами** являются: мелкая частная собственность на средства производства, личный труд и ограниченная цель производства, обусловленная его примитивным характером. Однако со временем по мере развития производительных сил, когда появляется возможность изготавливать все большую массу прибавочного продукта, товарное производство постепенно начинает приобретать предпринимательский характер. В результате изменяется цель производства. Если раньше целью было обеспечение условий существования товаропроизводителя и его семьи, то теперь ею стала нажива, обогащение. Таким образом, простое товарное производство трансформируется в **капиталистическое**, характерными **чертами** которого являются: крупная частная собственность на средства производства, наемный труд и цель - обогащение.

Между простым и капиталистическим товарным производством имеются существенные различия. Во-первых, простому товарному производству свойственно сочетание производителя со средствами производства, тогда как капиталистическое производство порождает отделение производителей от них, превращая их в наемных рабочих. Во-вторых, простое товарное производство основано на личном труде, а капиталистическое – на наёмном. В-третьих, целью простого товарного производства является обеспечение источника существования товаропроизводителя и его семьи, целью же капиталистического производства является нажива. Но, несмотря на эти различия, простое товарное производство и капиталистическое однотипные, так как они имеют одну и ту же экономическую основу - частную собственность на средства производства. Поэтому простое товарное производство, развиваясь в условиях частной собственности, неизбежно приводит к возникновению капиталистического производства, оно является его исходным пунктом.

Основное противоречие товарного производства. В силу каких же факторов происходит превращение одной общественной формы в другую (то есть простого товарного производства в капиталистическое)? Анализ развития товарного производства, основанного на частной собственности, показывает, что главной движущей силой такого преобразования выступает его основное

противоречие *между частным и общественным трудом*. Что это за противоречие? Дело в том, что любое производство имеет общественный характер. Но в разных условиях он проявляется по-разному. В условиях частной собственности и господства товарных отношений общественный характер проявляется опосредованно, через рынок. То есть, работая в своем частном хозяйстве, каждый товаропроизводитель считает, что это его частное, личное дело. Но в условиях товарного производства он производит продукт не для себя, а чтобы продать. То есть, этот продукт должен удовлетворить чьи-то потребности. И насколько эти потребности (чужие) будут удовлетворяться, товаропроизводитель узнает только тогда, когда вынесет свой товар на рынок и почувствует спрос на него. Спрос и будет тем общественным признанием затрат труда товаропроизводителя на изготовление данного продукта. Причем, этот спрос может быть меньше или больше. От этого уже будет зависеть, в какой мере общество признает частные, индивидуальные затраты товаропроизводителя. Итак, товаропроизводитель может или выиграть или проиграть, в зависимости от того, насколько он учел общественные потребности. Именно это обуславливает тот факт, что отдельные производители, производя товары на рынок, становятся по отношению друг к другу конкурентами: каждый пытается подороже продать, дешевле купить. А результатом этого является усиление сильного и падение слабого, обогащения меньшинства и обнищание массы. В конечном итоге это приводит к превращению массы самостоятельных производителей в наемных работников, а многих мелких предприятий и учреждений в результате концентрации и централизации – в небольшую кучку крупных предприятий. Так постепенно простое товарное производство трансформируется в капиталистическое.

Общие черты и различия в простом и капиталистическом товарном производстве покажем на схеме.



Товарное производство и частная собственность. Еще на один очень важный аспект следует обратить внимание в свете тех тенденций, которые проявляются сейчас в нашей экономической политике. Речь идет об усиленной пропаганде и внедрению мелкотоварной частной собственности в различных отраслях производства. Представляется это как магистральный путь развития отечественной экономики.

Следует отметить, что возникновение капиталистического товарного производства привело к разложению частной собственности на два вида:

а) трудовую (мелкотоварную) частную собственность – собственность самих работников, основанную на их личном труде;

б) нетрудовую (большую) капиталистическую собственность, основанную на наемном труде. Эта собственность принадлежит владельцам капитала.

Собственность мелких товаропроизводителей представлена в основном ремесленными и полукустарными промышленными предприятиями, семейными фирмами в сфере услуг, сельском хозяйстве и т. д. Общей тенденцией в развитии этого типа частной собственности на современном этапе в странах Запада является постоянное ослабление ее позиций. Так, в США даже в такой сфере производства, как перерабатывающая промышленность, где около трети предприятий является мелкотоварными, удельный вес их на товарном рынке не превышает одного процента. Итак, возвращение к мелкой частной собственности в производстве - это шаг назад, шаг вопреки основным тенденциям развития мировой экономики.

Далее. В условиях большого и сложного производства начинают действовать две прямо противоположные тенденции. С одной стороны, товарное производство неуклонно расширяется. Это обусловлено: углублением разделения труда, дальнейшей специализацией общественного труда (отдельные производственные функции, например, превращаются в самостоятельные производства); увеличением количества обособленных товаропроизводителей (в США, например, за период с 1974–81 гг. количество предприятий возросло почти на 8 млн.), абсолютным ростом населения, его потребностей и т.д. С другой стороны, происходит ограничение сферы стихийного регулирования экономики рыночным механизмом (конкуренцией, спросом и предложением), так как большое, масштабное производство не может эффективно функционировать без сознательного централизованного координирования. Это давно было замечено на Западе, и переход к государственно-монополистическому капитализму был ничем иным, как переход от стихийного рыночного регулирования экономики к попыткам ее государственного регулирования. Широкое применение получила контрактная система, при которой производство ведется в расчете на заранее известный рынок, на конкретного потребителя. Итак, стихия и здесь ограничена. Значительная часть товаров составляет внутрифирменный оборот, что предполагает их плановое, а не стихийное распределение. Таким образом, хотя товарное производство в современной мировой экономике, как и раньше, является господствующей формой общественного производства, механизм его воздействия на общественный прогресс существенно изменился, о чем речь пойдет в следующих темах. Поэтому, формируя рыночную экономику в Украине, следует учитывать эти новые тенденции в характере функционирования современного товарного производства.

ВЫВОДЫ

1. Простое товарное производство, основанное на частной собственности на средства производства, непременно трансформируется в капиталистическое потому, что они однородны по своей экономической основе.

2. Капиталистическое товарное производство, возникнув на базе частной собственности, привело к ее распаду на трудовую и нетрудовую. Это стало основой поляризации общества на различные имущественные группы и обострения социальных конфликтов.

3. Придя на смену натуральному производству, как более прогрессивная форма хозяйствования, товарная экономика со временем тоже претерпевает изменения. На определенном этапе развития общественного производства (по мере его укрупнения и усложнения) формируются объективные условия, которые предусматривают необходимость дополнения стихийного рыночного механизма регулирования экономики сознательным централизованным.

4. Поэтому, формируя рыночную экономику в Украине, необходимо идти не путем формирования рыночной экономики капиталистического типа (в развитых странах это пройденный этап), а создавать рыночную экономику социального типа, что обеспечит движение вперед, а не возврат назад, в эпоху первоначального накопления капитала.

3. Товар. Потребительская стоимость и стоимость товара. Труд, создающий товар.

Товарное производство, как мы уже определили, – это производство, в котором продукт производится не для собственного потребления производителя, а для продажи. **Продукт, изготовленный для продажи, получил название товара.**

Если вас спросить: знаете ли вы, что такое товар? Наверное, большинство ответит, что знает. А почему бы нет? Каждый из вас ежедневно что-то покупает. Эти вещи называются товарами. Но задумывался ли кто-нибудь из вас над вопросом – почему вещи, продукты труда становятся товарами? Наверное, нет. Каждый, кто знаком с природой товара, оценивает его только по внешним признакам: форма, размеры, цвет, вкус, запах и т.д. Однако эти свойства не могут дать ответ на вопрос: почему одна и та же вещь в одних случаях выступает как товар, а в других товаром не становится?

Пример. Выращенные для себя цветы - не товар. Те же цветы, выращенные для продажи, - товар. Человек покупает цветы – они выступают как товар. Дарит эти цветы – они перестают быть товаром. В чем дело?

Очевидно, что вещи сами собой не являются товарами. Они становятся ими лишь от действий человека, только тогда, когда люди вступают в отношения между собой. Но любые отношения между людьми превращают вещи в товары? Преобразование вещей на товары происходит только при определенных – **меновых отношениях.**

Потребительская стоимость товара. Товар - это продукт, предназначенный для продажи. Следовательно, он должен иметь свойство удовлетворять определенные потребности тех, кто его покупает. Причем характер потребностей, независимо от того, будет ли потребление данного продукта труда приносить человеку реальную пользу (как еда, одежда и т.д.), или вредить (как табак, водка, наркотики), значения не имеет. Это **свойство товара удовлетворять любую потребность человека называется потребительской стоимостью.**

По способу потребления или использования людьми потребительские стоимости делятся на три основных вида: предметы потребления, средства производства и услуги.

Предметы потребления – это вещи, которые удовлетворяют потребности людей непосредственно как жизненные материальные и духовные блага (продукты питания, обувь, одежда и т.д.)

Средства производства – это вещи, которые удовлетворяют потребности людей опосредованно, путем использования их для изготовления необходимых предметов потребления или услуг (производственные здания и сооружения, машины и оборудования, сырьё, материалы, топливо и т.д.).

Услуги - это своеобразное потребительское свойство. Их своеобразие заключается, *во-первых*, в том, что потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы. Транспорт, например, не производит и не продает никаких вещественных товаров. *Во-вторых*, потребительная стоимость услуги – это полезный эффект деятельности живого труда. Для транспорта – это перемещение грузов, людей. *В-третьих*, особенностью услуги является то, что поскольку она не имеет вещественной формы, ее нельзя накапливать, включать в состав вещественного национального богатства страны. Она может быть употреблена в момент ее производства (оказания) потому, что время производства и время потребления услуги оставляет определенный материальный след: грузы и пассажиры оказываются перевезенными, больные – вылеченными, неграмотные – выученными и т.д. Стоимость услуг формируется так же, как и стоимость вещественных товаров.

Потребительскую стоимость имеет любой продукт. И в этом плане можно сказать, что она является **категорией вечной**, то есть существует на всех исторических этапах развития общества как способность продукта труда удовлетворять потребности тех, кто его производит. Но в товаре потребительская стоимость приобретает **общественный характер**. Это означает, что она должна удовлетворять потребности не того, кто ее производит, а того, кто ее покупает.

Категория потребительской стоимости позволяет выявить связь между свойствами товара и потребностями людей, их характером, структурой и объемом. Возможность такая обусловлена тем, что потребительная стоимость имеет две стороны. *Во-первых*, это вся совокупность свойств товара, *во-вторых*, это отношение свойств товара к потребностям человека.

Наличие двух сторон потребительской стоимости ярко проявляется в случае, когда товар не реализуется (залежался на полках магазинов) из-за того, что он потерял свою потребительскую стоимость. Почему это может происходить? *Прежде всего*, потому, что товар может потерять те полезные свойства, которые делают его потребительной стоимостью, то есть нужным человеку для удовлетворения потребностей. Ткань может полинять, посуда разбиться, хлеб зачерстветь, овощи привянуть и т.д. В соответствии с этим отношение покупателя к таким товарам становится отрицательным.

Во-вторых. Товар может оказаться ненужным, даже если он сохраняет свои природные (вещественные) свойства, но отношение к нему людей меняется в результате изменения моды, структуры потребностей людей, актуальности данного вида товара и т. д. А это значит, что хотя потребительная стоимость – категория вечная, *вне отношения людей к ней она не существует.*

Итак, *содержание категории "потребительская стоимость" определяется совокупностью природных и общественных свойств товара.* В связи с этим следует различать такие понятия, как "потребительские свойства" и "потребительская стоимость" товара. *Потребительские свойства* – это лишь совокупность *природных* свойств товара, а *потребительская стоимость* – *это совокупность природных и общественных его свойств.*

Первое, то есть потребительские свойства товара, изучается техническими науками, в частности такой наукой, как товароведение. А *потребительская стоимость выступает объектом изучения экономической теории, потому что она в своем общественном свойстве выступает как носитель производственных отношений людей и, в первую очередь, меновой стоимости.* Что это такое?

Стоимость товара. Выше мы констатировали, что потребительная стоимость в товаре имеет общественный характер, то есть, она должна удовлетворить потребности не того, кто ее производит, а того, кто ее будет покупать. А это значит, что продукт, став товаром, должен иметь и второе свойство *способность обмениваться* на другие товары, потому что иначе не состоится акт его купли-продажи.

Это свойство товара обмениваться на другие товары получило название меновой стоимости. Или можно сказать иначе, меновая стоимость – это такая количественная пропорция, в которой один товар обменивается на другой.

Что же лежит в основе меновой стоимости? Как определяется та пропорция, в которой один товар обменивается на другой? Ведь потребительная стоимость такой основой быть не может, потому, как потребительские стоимости все товары отличают друг от друга, и здесь практически невозможно найти основу для их сравнения. Потребительские свойства продуктов – вкус, форма, цвет, размеры, только разнят, а не объединяют товары. Для того, чтобы одна потребительная стоимость (товар) обменивалась на другую (товар), необходимо, чтобы обе равнялись чему-то третьему. То есть, должно быть что-то общее, что объединяет эти разные потребительские стоимости, которые количественно и качественно являются несоизмеримыми в обмене.

Этим общим, что дает возможность сравнивать товары в обмене, является труд, затраченный на их производство. *Труд, изготавливающий товары, создает второе свойство товара – стоимость.* Итак, меновая стоимость – это *форма*, количественная пропорция, в которой один товар обменивается на другой. Стоимость же, как воплощенный в товаре труд, является основой этой пропорции, содержанием процесса обмена.

Пример. Товар «А», на производство которого потрачено 10 часов рабочего времени, обменивается на товар «Б», изготовленный за 5 рабочих часов. В какой же пропорции происходит обмен? Ответ: 1 товар «А» = 2 товарам «Б». Почему? Потому, что 2 товара «Б» является эквивалентом (по количеству потраченного рабочего времени) 1 товару «А». Значит, 1:2 – это форма, т.е. то с чем мы имеем дело в реальной действительности, обменивая товары, или меновая стоимость, а 10 часов и 5 часов рабочего времени, которые потратили товаропроизводители, изготавливая товары «А» и «Б», – это содержание, субстанция (основа) данной пропорции или стоимость товара.

Таким образом, *товар имеет двойственную природу: он представляет собой потребительскую стоимость и стоимость. Меновая же стоимость есть форма, в которой стоимость проявляется на рынке.* Итак, как потребительская стоимость товаров качественно отличные друг от друга, потому что удовлетворяют различные потребности людей, но как стоимости они качественно однородные, так как представляют собой затраты одного и того же общечеловеческого труда.

Существует немало полезных вещей, которые имеют потребительскую стоимость, но не имеют стоимости. К ним относятся предметы или вещества, которые не являются продуктами человеческого труда: воздух, вода в источнике, необработанная земля и тому подобное. Стоимость же вещь может иметь только при условии, если она имеет потребительскую стоимость. Ненужную вещь, сколько бы не было на нее затрачено труда, никакой стоимости иметь не будет, потому что работа, затраченная на ее производство, не признается обществом (бесполезный товар не покупается).

Стоимость – категория общественная. Что это значит? Сколько бы труда не было потрачено на производство продукта, который идет на собственное потребление производителя, стоимость его ни в чем не проявится. Но без нее не обойтись, когда этот продукт попадает на рынок и становится товаром. Здесь сразу возникает необходимость установления пропорции, в которой он сможет обмениваться на другой товар. Итак, стоимость проявляется только на рынке, только во взаимоотношениях между субъектами рынка по поводу купли-продажи товара.

Вывод. Потребляемая стоимость в условиях товарного производства выступает носителем стоимости. А сама стоимость является исторической категорией, присущей только товарному производству. Она является свойством только продуктов, произведенных для обмена, – товаров.

Двойственный характер труда. Двойственная природа товара (потребительская стоимость и стоимость) порождена **двойственным характером труда товаропроизводителя**. С одной стороны, труд – это процесс создания определенного полезного продукта или услуги, неизбежно связано с конкретной специализацией рабочего, конкретными условиями производства, средствами и предметами труда. Например, чтобы стать портным, надо учиться, а чтобы шить одежду, надо иметь определённые материалы и портняжные инструменты. Крестьянин, чтобы выработать продукцию, должен иметь другие знания, условия и орудия труда. Строителю нужны свои специфические условия труда. Итак, труд портного, крестьянина, строителя, сталевара – это не одно и то же. Они отличаются условиями производства, целью трудовой деятельности, применяемыми орудиями и предметами труда, характером операций и, самое главное, – результатом: портной шьёт одежду, крестьянин выращивает сельскохозяйственную продукцию, строитель строит жильё, сталевар варит сталь.

Труд, затраченный в определённой полезной форме, результатом которого является определённая потребительская стоимость, называется конкретным трудом.

С другой стороны, труд – это процесс затрат человеческой рабочей силы: мышц, мозга, то есть качественно однородных природных сил независимо от того, что работник производит. Не имеет значения, кто работает: портной, крестьянин, строитель или сталевар – затраты эти обязательны, они не привязаны к определенной специальности. Такие затраты характеризуют труд с количественной стороны и не затрагивают его конкретную форму. То есть, эти затраты выступают как труд вообще, они присутствуют при любом труде, независимо от профессии работающего.

Труд товаропроизводителей, взятый как затраты человеческой рабочей силы вообще, независимо от её конкретной формы, называется абстрактным трудом.

В отличие от конкретного труда, который существует при любой общественной форме производства и поэтому является **вечной категорией**, абстрактный труд – **исторически определенная форма общественного труда**, свойственна только товарному производству. В натуральном хозяйстве, например, нет основы для существования абстрактного труда, поскольку продукты труда в нем переходят из производства в потребление без обмена, следовательно, нет необходимости в особом общественном выражении труда через приравнивание одного продукта к другому. Затраты нервной и мускульной энергии человека становятся абстрактным трудом лишь тогда, когда они выступают как объективная основа для сравнения различных продуктов труда в процессе их обмена. Итак, абстрактный труд представляет собой специфическую форму общественного труда, общественный характер которого проявляется в обмене, в то время как конкретный труд внешне выступает как индивидуальный, частный.

4. Величина стоимости товара. Производительность труда и ее влияние на величину стоимости товара. Величина стоимости товара.

Стоимость – это воплощенный в товаре труд. А как измеряется ее величина? Ведь какой-то единой меры, с помощью которой можно было бы измерить мозговую, физическую и нервную энергию, которую человек тратит во время работы, практически не существует. Поэтому, учитывая, что любая работа происходит во времени, **величина стоимости товара измеряется количеством рабочего времени, затраченного на его изготовление.**

Но какое именно время берется за основу измерения стоимости? Каждого производителя в отдельности? Вопрос не риторический, так как различные товаропроизводители тратят на изготовление одного и того же товара разное количество труда, рабочего времени. Если какие-либо индивидуальные затраты рабочего времени рабочих будут определять величину стоимости товара, то, во-первых, один и тот же вид товара, произведенный различными товаропроизводителями, должен иметь на рынке разную стоимость, а мы этого не наблюдаем. Одинаковые потребительские стоимости на рынке выступают как равноценные. Во-вторых, в процессе обмена тот, кто работает лучше, получал бы за свой товар меньше (потому что его затраты рабочего времени меньше). Такого, конечно, быть не может. Все как раз наоборот.

Как это достигается? Дело в том, что стоимость измеряется не индивидуальным, а общественно-необходимым рабочим временем (ОНРВ). **ОНРВ – это такое время, которое необходимо для изготовления определенной потребительской стоимости при наличии общественно-нормальных условий производства и при среднем в данном обществе уровне умения и интенсивности труда.** Итак, ОНРВ отражает средние условия производства данного товара на данном этапе развития общественного производства. Практически это условия, при которых создается большая часть товара данного вида.

Какую роль играет ОНРВ в рыночных отношениях? Эта роль проявляется в том, что оно выступает как своеобразный общественный норматив, который формируется на рынке и в который товаропроизводители должны вкладываться. Отклонение индивидуальных затрат (затрат каждого конкретного производителя данного вида товара) от общественно необходимых, с одной стороны, порождает имущественную дифференциацию и расслоение товаропроизводителей, а с другой – порождает заинтересованность в сокращении индивидуальных затрат труда на производство продукции.

Производительность труда и ее влияние на величину стоимости товара. Стоимость товара зависит не только от массы труда, но и от ее производительности, которая включает в себя два элемента: производительную силу и интенсивность труда. Каждый из них по-разному влияет на величину стоимости единицы производимой продукции. Так, при росте производительной силы труда величина стоимости единицы продукции уменьшается и наоборот. Чтобы понять этот механизм взаимодействия, необходимо знать, что стоимость товара формируется под влиянием двух видов труда – прошлого (затраты средств производства) и живого (затраты рабочей силы). Если производительная сила труда, как степень эффективности, полезности конкретного труда, растет, – это означает, что (из-за применения новой технологии, орудий труда и т.д.) затраты прошлого труда увеличиваются, а затраты живой рабочей силы уменьшаются. Причем, уменьшение затрат живой рабочей силы происходит быстрее, чем увеличение затрат прошлого труда. В результате стоимость единицы продукции уменьшается.

Иначе на величину стоимости единицы продукции влияет интенсивность труда. Повышение интенсивности как степени напряженности живого труда приводит к увеличению затрат живого труда в единицу времени, при этом затраты труда на единицу продукции не изменяются, потому что изменения в технике производства, квалификации рабочих не происходит. Следовательно, стоимость единицы продукции остается неизменной, хотя количество продукции и общая ее стоимость растут.



Единственным путем уменьшения индивидуальных затрат на производство продукции, а следовательно, и уменьшение ее стоимости, может быть только повышение производительной силы труда, которое достигается в результате прогрессивных изменений в полезной форме труда, то есть повышение эффективности конкретного труда. Повышение интенсивности труда хотя и приводит к росту количества производимой продукции, такого эффекта не порождает, потому что в основе своей имеет рост напряженности труда, что не уменьшает, а увеличивает ее затраты.

5. Меновая стоимость как форма выражения стоимости. Простая, полная или развернутая, общая и денежная формы стоимости. Сущность денег.

Меновая стоимость как форма выражения стоимости. Стоимость - это внутреннее содержание процесса обмена. Следовательно, ее нельзя увидеть в самом товаре, определить с помощью какого-то физического или химического анализа. С какой бы стороны мы не рассматривали, например, ручку, которой пишем, увидеть ее стоимость нам не удастся. Стоимость может только проявиться в виде меновой стоимости, то есть определенной количественной пропорции, в которой один товар обменивается на другой. Меновая стоимость – единственно возможная форма выражения стоимости. В условиях развитой товарной (рыночной) экономики все товары приравниваются к деньгам. Деньги представляют собой общую форму, в которой выражаются стоимости всех товаров. Но как человечество "изобрело" такую форму?

Экономисты долгое время не могли решить проблему происхождения и сущности денег. По этому поводу известный английский политик прошлого века У. Гладсон сказал, что даже любовь не сделало столько людей дураками, как попытки разобраться в том, что такое деньги. Одни экономисты утверждали, что деньги – результат соглашения, сознательной договоренности между людьми. Другие доказывали, что деньги "внедряются" государством в качестве инструмента для измерения цен товара. Третьи считали, что золото и серебро являются деньгами по своей природе, независимо от характера общественных отношений. Четвертые вообще не видели разницы между товарами и деньгами. Однако ни одна из этих теорий не давала действительного научного объяснения природы денег как экономической категории. В действительности же деньги не являются результатом субъективных действий людей, государственных органов. Они возникли в процессе объективного многовекового развития формы проявления стоимости – меновой стоимости.

Простая или случайная форма стоимости. Исторически первые акты обмена выступали в виде обмена одного товара на другой. Допустим, 1 овца обменивалась на 1 каменный топор. Сначала это был случайный, эпизодический обмен у первобытных людей. Так, подобные отношения наблюдал известный украинский путешественник Миклухо-Маклай у папуасов Новой Гвинеи. "У папуасов берега Маклая, – писал он, – нет ни торговли, ни упорядоченного обмена. Если несколько жителей прибрежного села отправляются в другие прибрежные села, на острова или к жителям гор, то они забирают с собой все, что у них есть в избытке, и несут с собой в виде подарка. По возвращении они получают соответствующие подарки, которые состоят из продуктов, которые есть в этом селе".

Но уже в этой форме выражения стоимости (стоимость овцы выражалась через стоимость топора), которая получила название *простой* или случайной, мы видим, что товары в обмене иг-

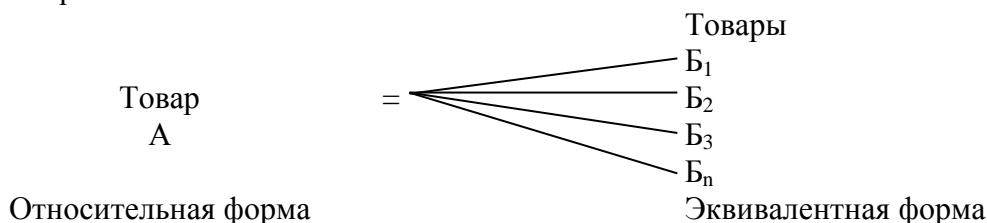
рают разную роль. Один товар выражает свою стоимость по отношению ко второму товару и поэтому находится в *относительной форме стоимости* (овца). Вторым же товар, потребительная стоимость которого служит средством выражения стоимости первого товара, находится в *эквивалентной форме стоимости* (топор). Схематически это можно представить следующим образом:

$$\begin{array}{ccc} \text{Товар} & = & \text{Товар} \\ 1 \text{ А} & & 1 \text{ Б} \\ \text{Относительная форма} & & \text{Эквивалентная форма} \end{array}$$

Следует отметить, что эквивалентная роль товара «Б» не является его естественным свойством. Все решает место, которое занимает товар в меновом отношении. Отсюда следует очень важный вывод: товар-эквивалент – не порождение природы, не продукт договоренности между людьми, не изобретено государственной властью. Он является результатом стихийных действий товаропроизводителей. Обменивая продукты своего труда, они выражают их стоимость единственно возможным способом – через другие товары, которые в силу этого и выступают в эквивалентной форме. Эти выводы вполне могут быть применены не только к простой, но и ко всем последующим формам стоимости, включая денежную.

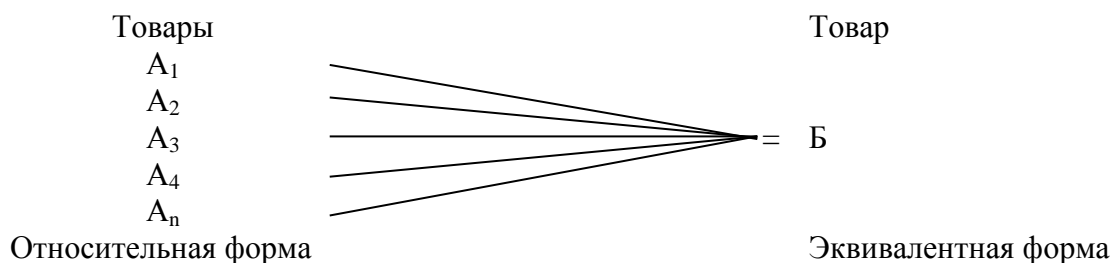
Полная или развернутая форма стоимости. По мере дальнейшего развития обмена на смену простой форме стоимости приходит полная или развернутая форма стоимости. В ней товару, находящегося в относительной форме стоимости, противостоят много других товаров-эквивалентов, через которые он может выразить свою стоимость. Например: большое количество товаров-эквивалентов свидетельствует о расширении сферы обмена. Обмен становится регулярным явлением. Вместе с тем меновые пропорции все в большей степени *начинают определяться стоимостями товаров*, так как обмен перестает быть обменом подарками, как преимущественно при простой форме стоимости, а приобретает характер деловых хозяйственных отношений, в основу которых закладывается затраченный труд.

Однако когда в обмен систематически в больших количествах стали поступать продукты труда, возникли определенные трудности. Например, собственнику товара «А» необходим товар «Б₁», а собственнику товара «Б₁» не нужен товар «А», он хочет приобрести товар «Б₂». Непосредственный обмен в таком случае произойти не может. Собственник товара «А» должен поменять его сначала на товар «Б₂», а потом «Б₂» – на товар «Б₁». Схематически это можно представить следующим образом:



Безусловно, это очень осложняло процесс обмена. О трудностях такого обмена свидетельствует пример, который приводит известный английский путешественник В. Камерон из практики своего путешествия по Африке. "Забавно было видеть, – пишет он, – как мне пришлось платить плату за наем лодки на рынке в Кавели, на берегу Тангайнаки. Агент Саида требовал платы слоновой костью, которой у меня не было; тогда я узнал, что Магомет ибн-Салиб имеет слоновую кость и желает за нее получить сукно; однако это известие принесло мне еще мало пользы, пока, наконец, я не услышал, что Магомет ибн-Гариб имеет сукно и желает иметь проволоку. К счастью, она у меня была и, таким образом, я дал Магомету ибн-Гарибу необходимое количество медной проволоки, он передал Магомету ибн-Салибу сукно, а этот, в свою очередь, дал агентам Саида слоновую кость; тогда только я получил от последнего право пользоваться лодкой".

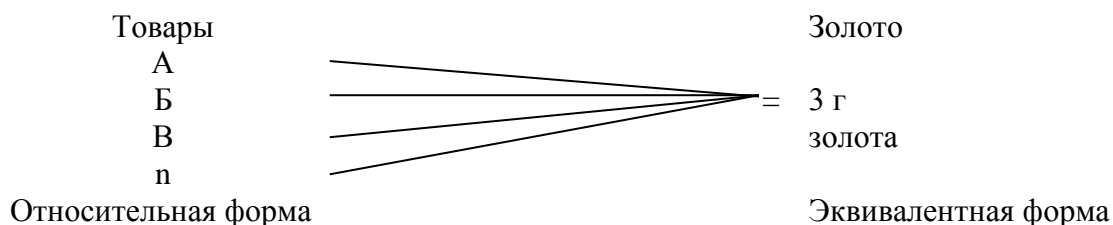
Общая форма стоимости. В результате потребностей обмена стихийно появляется один товар, при помощи которого начинают измерять свою стоимость все другие товары. Полная или развернутая форма стоимости уступает место *общей (эквивалентной) форме стоимости*. Схематически это можно представить следующим образом:



Товар, за которым закрепляется свойство непосредственно обмениваться на любой другой товар, получил название *общего эквивалента*. У разных народов и на разных этапах истории в роли всеобщего эквивалента выступали различные продукты (скот, мех, кожа, слоновая кость, оружие), а с развитием рабовладения – рабы. Практически такой товар становится деньгами, правда, еще в довольно неразвитом виде.

Но и эта форма выражения стоимости не решала всех противоречий обмена. Во-первых, товар-эквивалент, получив двойную потребительскую стоимость (одна – удовлетворение потребностей в обмене, вторая – удовлетворение потребностей людей в потреблении), с одной стороны, как всеобщий эквивалент должен постоянно находиться в обмене, а с другой, как обычная потребительная стоимость изыматься из обмена и поступать в потребление. Например, если овца выступала в роли товара-эквивалента, она должна была постоянно находиться в обмене, обслуживая акты купли-продажи. Но выращивается овца для шерсти и мяса. В этом качестве она не может длительное время находиться в обмене. Потребности потребления требуют изъятия ее из обращения. Во-вторых, в силу первого противоречия, а также по другим причинам товар-эквивалент часто менялся. Это вызвало серьезные трудности в обмене. В-третьих, недостатком общей формы стоимости было то, что товар, который выступал всеобщим эквивалентом, выполнял эту роль на относительно небольшой территории. Так, например, в первой трети XIX в. (по свидетельствам исследователей Африки) каждая область Абиссинии имела свой общий эквивалент, это были бусы, бутылки, табак, черный перец, пакеты толстых швейных иголок, ткани, куски каменной соли.

Денежная форма стоимости. Постепенно почти везде, где человечество дошло в своем развитии к использованию в обмене товара-эквивалента, эта роль стала закрепляться за металлом – бронзой, железом, а затем серебром и золотом. Так появляется **денежная форма выражения стоимости**. Схематически это можно представить следующим образом:



Денежная форма стоимости отличается от общей тем, что роль всеобщего эквивалента в ней прочно закрепляется за одним товаром - золотом, которое и становится настоящими деньгами. Причем, **золото не является деньгами по своей природе**. Оно становится ними лишь в результате длительного исторического процесса развития товарного производства, обмена и форм стоимости, в течение которого человечество перепробовало в этом качестве различные товары и остановилось на золоте. Почему? Потому что как благородный металл оно достаточно твердое, тугоплавкое, кислотоупорный. Золото по своему составу однородное, его удобно делить на части. Наконец, золото – достаточно трудоемкий металл и поэтому имеет высокую стоимость.

Сущность денег. Итак, деньги возникли не как плод сознательной договоренности людей о введении денежного обращения и не в результате декретирования их государством, а как товар, выполнявший роль всеобщего эквивалента. То есть, **деньги - это особый товар, стихийно выделенный из всех товаров для выполнения функции всеобщего эквивалента**. А выполнять эту роль деньги могли именно потому, что они сами были воплощением человеческого труда.

С появлением денег весь товарный мир окончательно раскололся на два полюса: на одном полюсе деньги как воплощение общественного труда, на втором – все остальные товары как во-

площение индивидуального частного труда. В результате обмен товаров на деньги – это, по сути, признание обществом индивидуальных, частных затрат труда.

Отсюда вытекают три важных вывода, которые характеризуют сущность денег: во-первых, деньги – это исторически выраженная, свойственная товарному производству, форма экономических связей между товаропроизводителями, и поэтому мы должны воспринимать их не просто как вещь, что упрощает меновые операции, а как общественные отношения людей, выраженные через деньги. Во-вторых, деньги служат средством стихийного учета количества и качества общественного труда товаропроизводителей, который осуществляется на рынке. В-третьих, деньги представляют собой инструмент, с помощью которого абстрактному содержанию стоимости придаётся реальность, конкретность, действенность.

С появлением денег возникает и цена. Цена – это денежное выражение стоимости. Как денежное выражение стоимости цена не обязательно должна совпадать со стоимостью. Она может быть выше или ниже стоимости.

6. Функции денег. Денежная система.

Функции денег. Деньги как мера стоимости. Сущность денег проявляется в их функциях. Первой и наиболее важной является функция денег как меры стоимости. В ней непосредственно выражена роль денег как всеобщего эквивалента. Сущность ее заключается в том, что с помощью денег измеряется стоимость всех товаров. Понятно, что выполнять такую функцию может только тот товар, который имеет свою стоимость. И таким товаром, как показало предыдущее рассмотрение развития формы стоимости, стали с IV – III в. до н.э. благородные металлы – золото и серебро, а со второй половины XIX в. монопольное положение закрепилось за золотом.

История свидетельствует, что сначала деньги выполняли функцию меры стоимости в весовых измерениях, то есть, в золотниках, унциях, фунтах, граммах золота или серебра. Но это вызвало определенные трудности, связанные с тем, что каждый раз при совершении акта купли-продажи необходимо было взвешивать денежный материал. Поэтому сначала банки, а позднее государственные органы стали фиксировать определенное весовое количество серебра или золота в виде денежной единицы с разделением ее на мелкие части. Например, доллар США имеет 100 центов, гривна Украины – 100 копеек, английский фунт – 100 пенсов и т.д.

Определенное весовое количество золота, принятое за денежную единицу, называется **масштабом цен**. С введением в денежный оборот бумажных денег, они, не имея своей собственной ценности, получали ее только потому, что заменяли в обращении это определенное весовое количество золота. В частности, доллар США после 1973 = 0,736735 г чистого золота, советский рубль = 0,987412 г, английский фунт до 1978 г. = 2,49 г.

Функцию меры стоимости деньги выполняют **идеально**. То есть, присутствие их при определении цены в деньгах не обязательно, так как известная фиксированная величина денежного материала (золота), заложена в денежную единицу, которая действует в данном государстве.

Деньги как средство обращения. Стоимость товара оценивается не ради спортивного интереса, а для того, чтобы произошла его реализация. То есть, товар должен перейти от продавца к покупателю. И здесь деньги выступают в роли посредника в своей **реальной форме**. То есть, они должны быть в наличии. В этом качестве деньги выполняют **функцию средства обращения**, опосредующих меновые отношения между людьми по поводу купли-продажи необходимых им товаров (услуг).

Выполнение деньгами этой функции, с одной стороны, решает противоречия непосредственного товарообмена, потому что не требует совпадения актов купли-продажи ни времени, ни в пространстве. С другой стороны, появление денег углубляет противоречия рыночной экономики, поскольку купля-продажа товаров может разрываться в пространстве и во времени. Продав свой товар, товаропроизводитель не обязан тут же покупать другой. Это создает формальную задержку в процессе сбыта товаров, потому что когда по продажам не наступает покупка, то у другого производителя товар не будет реализован. Следовательно, он не сможет купить товар у третьего производителя и т.д. **Этим создается формальная возможность кризисов перепроизводства товаров.**

Деньги как средство накопления. В третьей своей функции деньги выступают как **средство образования сокровищ или накопления**. Как она понимается? В некоторых случаях деньги

изымаются из обращения. Объективно это обусловлено потребностями рыночной экономики. Во-первых, чтобы застраховаться от различных случайностей рынка, каждый товаропроизводитель должен иметь возможность покупать другие товары независимо от того, когда и при каких условиях будут реализованы его собственные товары. Для этого необходимо иметь денежный резерв, предусматривающий его временное изъятие из обращения. Во-вторых, приобретение предметов потребления значительной ценности (жилье, мебель, транспортные средства, бытовая техника и др.) тоже предусматривает предварительное накопление денег, а следовательно, и изъятия их из обращения.

Когда власть денег в обществе достигла определенного развития, появились люди-ростовщики, для которых накопление денежных сокровищ стало в какой-то мере самоцелью. Деньги изымались из обращения, прятались в сундуках, закапывались – превращались в сокровища. При обращении золота сокровища выступали своеобразным резервуаром, посредством которого осуществлялось стихийное регулирование количества денег, необходимых для обращения. Как только потребности оборота в деньгах росли, они изымались из сокровищ и начинали функционировать в качестве средства обращения. И наоборот, когда потребность в них уменьшалась, золотые деньги оставляли сферу обращения и превращались в сокровища.

Впоследствии варварский способ накопления сокровищ уступает место прагматичному накоплению, основной принцип которого сводится к тому, чтобы как можно чаще пускать деньги в оборот, для того, чтобы получать все больше и больше прибыли. Деньги, которые изымаются из делового оборота, предприниматели хранят в банках. Банки становятся резервуарами, в которых аккумулируются денежные средства не только предпринимателей, но и других слоев населения, центрами, откуда деньги выпускаются в обращение и куда они возвращаются снова. Но даже и в условиях развитой банковской системы наблюдается усиленное стремление представителей бизнеса накопить и удержать в своих руках как можно больше золотых сокровищ. Это происходит даже при условии, что хранение золотых запасов во многих странах мира объявлено государственной монополией, и основная масса сокровищ сосредоточена пока в центральных банках и Государственных казначействах.

Функцию денег как средства образования и накопления сокровищ может выполнять только имеющееся золото. В условиях бумажно-денежного обращения (речь о нем далее) имеют место попытки накопления (сохранения) наряду с золотом и бумажных денег. Однако в результате инфляционных процессов они быстро обесцениваются. Примером является катастрофическое обесценивание денежных накоплений населения Украины в период 1992-1995 гг., которые находились на счетах сберегательного банка страны. Это ярко подтверждает вывод о невозможности замены золота бумажными деньгами в функции средства образования сокровищ.

Средство платежа. С развитием товарного обращения время реализации товаров все чаще отрывается от времени их оплаты. Это означает, что переход товаров от продавца к покупателю не сопровождается одномоментной передачей денег за этот товар покупателями продавцу. Товары продаются в кредит, то есть с оплатой в будущем. Продавец в таких отношениях становится кредитором, покупатель – должником, а деньги начинают выполнять функцию *средства платежа*.

Необходимость такой функции денег порождена как различиями во времени производства и условиях реализации отдельных товаров, так и сезонностью производственных затрат или заготовок сырья в некоторых отраслях производства (в сельском хозяйстве, лесозаготовительной промышленности, на предприятиях, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье и т.д.). Со временем деньги начинают выполнять эту функцию и вне сферы товарного обращения: при уплате ренты, налогов, коммунальных услуг, то есть везде, где они переходят из рук в руки, не опосредующих движение товаров.

В современных условиях, особенно в развитых странах мира, функция денег как средства платежа приобрела особое значение. Она все больше и больше вытесняет функцию денег как средства обращения. Деньги как средство обращения, как правило, обслуживают только мелкий розничный оборот, тогда как в оптовой торговле, и тем более в международной, они функционируют преимущественно в качестве средства платежа. Это связано с широким развитием кредитных отношений и банковского дела, а также появлением на этой основе нового орудия обращения – кредитных денег.

Развитие функции денег как средства платежа обостряет противоречия рыночной экономики и усиливает ее черты. В частности, усиливая зависимость товаропроизводителей друг от друга,

она усиливает формальные возможности для возникновения экономических кризисов. Достаточно одному или нескольким должникам не уплатить деньги в срок, как это может вызвать серию неплатежей и банкротств предприятий, товаровладельцев, связанных между собой долговыми обязательствами. Ярким примером превращения этой формальной возможности кризисов в реальную, была ситуация, которая сложилась в Украине из-за массовых взаимных неплатежей субъектов хозяйственной деятельности в 1992-1996 гг. В большей части предприятия страны фактически стали банкротами, что, во-первых, спровоцировало наступления глубокого экономического кризиса, а во-вторых, препятствовал выходу из нее.

Мировые деньги. С развитием международного разделения труда товарное обращение выходит за рамки национальных границ. Соответственно и деньги начинают обслуживать международную торговлю, выходят на мировой рынок. В этой функции они выступают как мировые деньги. Выходя на мировую арену, деньги выступают в своем первоначальном виде – в слитках золота.

В мировом обороте деньги функционируют в первую очередь как средство платежа. Это обусловлено тем, что расчеты между странами осуществляются, как правило, не по каждой сделке (торговой или финансовой), а путем зачета долговых обязательств через банки. Необходимость перевозки золота появляется только в случае возникновения задолженности, которая не покрывается путем взаимных расчетов.

Несмотря на то, что природе мировых денег соответствует их функционирование в форме золотых слитков, на практике международных расчетов применяются и денежные знаки отдельных государств. Причем роль заменителей мировых денег выполняется валютой той страны, которая в определенный период занимает ведущее место в мировых экономических связях. Так, до первой мировой войны в качестве мировой валюты функционировал преимущественно английский фунт стерлингов. Впоследствии эта роль перешла к американскому доллару.

Денежная система. Деньги выступают основным инструментом функционирования рыночной экономики. Это обуславливается тем, что они опосредствуют все экономические отношения людей по поводу купли-продажи результатов их деятельности. Свои функции деньги выполняют в результате непрерывного движения в сфере обращения.

Движение денег осуществляется в рамках денежной системы. **Денежная система** - это форма организации денежного обращения, которая исторически формируется в стране и закрепляется ее законами. Эта система включает в себя ряд взаимосвязанных элементов:

- а) масштаб цен национальной денежной единицы, которой обеспечивает ее покупательную способность;
- б) определенный порядок чеканки национальных монет;
- в) эмиссия государственных денежных знаков и порядок их обращения (обеспечение, выпуск, изъятие);
- г) организация и регламентация безналичного оборота;
- д) организационные центры денежного обращения (министерство финансов (казначейство), центральный эмиссионный банк).

Современная денежная система является результатом многовекового процесса развития товарного производства. Как она сформировалась? Истории известно три типа общих эквивалентов: товарный, металлически-чеканный и эмиссионный (вексельно-депозитный). То есть, сначала деньгами были товары (товаро-деньги) – скот, зерно, мех, украшения и т.д. Впоследствии в качестве денег стали выступать благородные металлы (золото, серебро). Основным видом денег этого периода были монеты. И, наконец, возникают кредитные деньги в форме бумажных денег (казначейские билеты, банкноты) – банковских счетов, чеков, кредитных карточек, электронных денег.

В соответствии с этим формировались и денежные системы. Если на первом этапе, когда в качестве денег выступали товары, о денежной системе речи не могло быть, то двум последним типам общих эквивалентов (металлически-чеканному и эмиссионному) соответствуют и два вида денежных систем: **металлическая и кредитно-денежная**. [Монета – слиток металла точно определенной формы и веса, использующийся в качестве средства обращения и платежа. Название, форму, вес и ценность монеты устанавливает государство].

7.Золотий стандарт. Кредитные, наличные, безналичные, электронные деньги. Современные изменения в денежном обращении.

Расцвет металлического денежного обращения приходится на эпоху "золотого стандарта", то есть, период золотого монометаллизма, который достиг наивысшего развития в 20-е гг. XIX в. в Англии и стал в 70-е гг. международным. Золотой монометаллизм просуществовал в национальном денежном обороте до 30-х, а в международном - в 70-х гг. XX в., уступив место неразменным на золото кредитно-бумажным деньгам.

Золотые монеты в период золотого стандарта свободно производились разными странами и свободно обменивались между ними. На золотые монеты также свободно обменивались бумажные и кредитные деньги, которые находились в обращении параллельно с золотыми деньгами. Это обеспечивало устойчивость валютных курсов, потому что цена золота и золотой паритет совпадали.

После первой мировой войны (начиная с 1924 г.) в странах, которые имели значительные золотые запасы (Великобритания, Франция, Япония), вводится *золотослитковый стандарт*. В других странах, не имеющих достаточного количества золота (Германия, Австрия, Дания и др.), – *золотодевизный стандарт*. Что это значит?

При золотослитковом стандарте банкноты обменивались на золото в слитках. Обмен осуществлялся на большие суммы. Во Франции, например, - на сумму не менее 215 тыс. франков, что соответствовало слитку золота весом 12,7 кг. При золотодевизном стандарте банкноты сначала обменивались на валюту других стран (в которых был золотослитковый стандарт), а затем на золотые слитки. Такой обмен происходил в основном при погашении дефицита платежного баланса.

В начале 30-х гг. золотой стандарт практически перестал существовать. В 1944г. Бреттон-Вудская международная конференция, на которой был образован международный валютный фонд (МВФ), положила начало новой валютной системе, основанной на *золотодолларовом стандарте*. Это означало, что главной резервной валютой, через которую осуществлялись конечные международные расчеты, был признан доллар США. Доллар практически стал представителем золота в обращении.

Это было обусловлено тем, что США еще с 1934г. обязались обменивать доллары на золото по цене 35 долл. за одну тройскую унцию. Итак, золотой паритет (содержание) доллара составлял $31,1035: 35 = 0,888671$ г золота.

В соответствии с этим члены МВФ стали устанавливать курс своих валют сначала по отношению к доллару, а затем перечислять его на золото. Но такая система держалась относительно недолго. Высокие темпы инфляции и хронический дефицит платежного баланса США вызвали в 60-х гг. недоверие к доллару, а в начале 70-х гг. – к его девальвации. В декабре 1971. официальная цена на золото была поднята до 38 долл. за унцию, и золотое содержание доллара упало до 0,8185г ($31,1035: 38$). В феврале 1973 цена на золото поднимается до 42,22 долл. за унцию, и доллар девальвирует во второй раз до 0,7367 г.

Изменение золотого содержания доллара уже не имело практического значения из-за того, что с 1971г. США отказались обменивать доллары на золото, и золотодолларовый стандарт перестал существовать. Все операции с золотом стали осуществляться по ценам свободного рынка. Все это нашло отражение в решениях МВФ, который с 1978г. отменил официальное золотое содержание доллара и ввел *плавающий курс валют*, который существует и сейчас.

[Валютный курс - цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран.

Золотой паритет - весовое количество чистого золота в национальной валюте, установлена государством.

Девизы - платежные средства (переводы, чеки, аккредитивы) в иностранной валюте, которые используются в международных расчетах.

Платежный баланс - соотношение между суммой платежей, осуществленных данным государством за рубежом, и суммой поступлений в нее из-за границы за определенный период (год).]

Кредитные деньги. С тех пор золото и деньги разошлись. Золото стало рыночным товаром независимо от той или иной валюты, и цены на него формируются на рынке в зависимости от спроса и предложения. Деньги тоже стали самостоятельным товаром. Их ценность теперь опреде-

ляется не золотым содержанием, а **покупательной способностью, интернациональной стоимостью, а также спросом и предложением.**

Кредитно-денежная система существенно отличается от предыдущей металлически-денежной системы. Если товарные деньги или деньги из благородных металлов выполняли роль всеобщего эквивалента из-за того, что были воплощением человеческого труда, то есть имели стоимость, то кредитные деньги получают "стоимость" только потому, что обращаются, то есть, потому, что замещают в обращении реальные деньги. Итак, кредитно-бумажные деньги – это все виды денег, которые не имеют внутренней товарной стоимости. Иногда их называют фидуциарными деньгами, то есть, основанными на доверии.

Кредитные деньги - обобщающее понятие. К ним относятся различные виды денег, которые объединяются в две большие группы: наличные и безналичные (депозитные) деньги.

Наличные деньги. Наличные деньги - это преимущественно бумажные деньги в виде банкнот и казначейских билетов. К ним относятся и различного рода денежные суррогаты: государственные ценные бумаги, бывшие украинские купоны и разменная (билонная) монета.

Бумажные деньги – это денежные знаки, которые выпускаются в обращение с целью замены металлических денег. Впервые бумажные деньги появились в Китае. В частности, о них упоминает путешественник Марко Поло, посетивший Пекин в 1286 г. В Западной полушарии их начинают использовать сначала в Северо-Американских колониях Великобритании в конце XVII в. Во времена Великой Французской революции их массовый выпуск начался в Европе. В России первые бумажные деньги (ассигнации) были выпущены в обращение при Екатерине II в 1769г. Сначала бумажные деньги выступали в виде казначейских билетов, то есть денежных знаков, которые выпускались государственным казначейством для собственных нужд и наделялись принудительной покупательной способностью. Начиная с XVII в., бумажный оборот пополняется банковскими билетами – банкнотами.

Банкнота – это вексель банка. Сначала банкноты выпускались коммерческими банками и были разменными на золото. С середины XIX в. появляются неразменные банкноты, выпуск которых поручается государством центральному эмиссионному банку. Именно неразменная банкнота и является основой современной денежной системы. Основой для эмиссии банкнот являются: во-первых, стоимость товарной массы, производимой в стране; во-вторых, долговые обязательства государства перед центральным банком в виде правительственных ценных бумаг; в-третьих, запасы иностранной конвертируемой валюты.

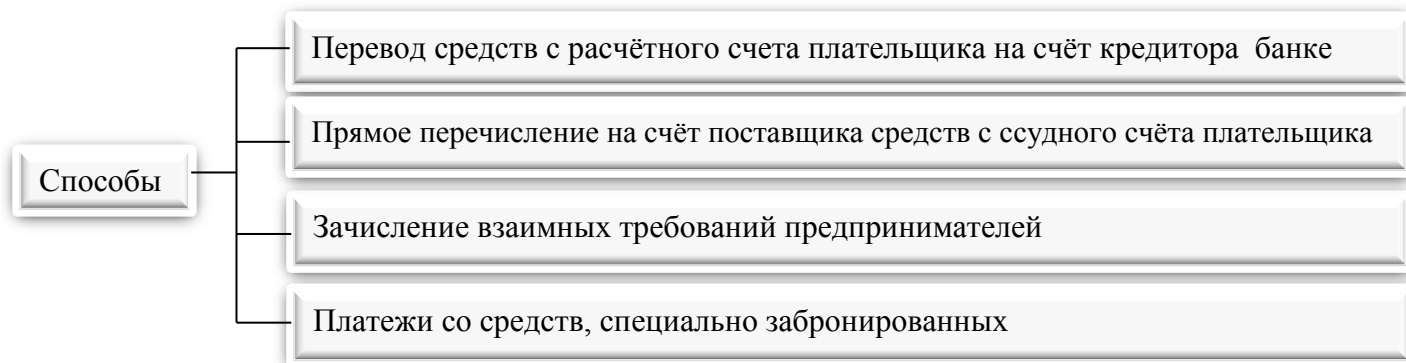
Разновидностью бумажных денег (по своей природе) является билонная или разменная монета. Это такая монета, в которой стоимость металла, затраченного на ее чеканку, меньше указанного на ней номинала. Билонная монета в странах Запада выпускается казначейством (министерством финансов) в размерах, определенных Центральным эмиссионным банком. Общий объем этих денег составляет около 1% от общей суммы денег, находящихся в обращении.

[Тройская унция - старая мера аптекарского веса, равная 31,1035 г чистого золота.

Девальвация - уменьшение золотого содержания денежной единицы; снижение курса бумажных денег по отношению к золоту или иностранным валютам.

Эмиссия (лат. – выпуск) – выпуск бумажных денег (банкнот, казначейских билетов), ценных бумаг.]

Безналичные деньги. **Безналичные** или депозитные деньги – это наиболее распространенный вид кредитных денег, на которые приходится до 90% всей денежной массы страны. Основой этого подвида кредитных денег является депозит – временно свободный денежный капитал, помещенный на текущий счет банка. Итак, номинальное их функционирование возможно только в той экономике, в которой широко развито кредитное и банковское дело. Каким образом безналичные деньги обслуживают рыночный оборот? Есть несколько способов.



Движение безналичных денег осуществляется с помощью определенных кредитных средств обращения и платежа. Это векселя, платежные поручения (инкассо) при акцептной форме расчетов и банковские переводы, расчетные чеки различных видов (обычные, акцептованные, из лимитированных или не лимитированных книжек), аккредитивы, кредитные карточки, электронные деньги. На чековый оборот в развитых странах приходится почти 90% депозитного обращения.

Электронные деньги. Электронные деньги не являются новым видом денег. Это те же безналичные деньги, но в основе их обращения лежит новая технология, которая позволяет переводить деньги и регистрировать информацию об этих переводах безбумажным способом с помощью электронных расчетных систем. Существует несколько каналов использования электронных денег: автоматизированная расчетная плата; система автоматизированного кассира и система терминалов. Автоматизированная расчетная плата представляет собой сеть банков, связанных одним вычислительным центром. Автоматизированный кассир позволяет проводить без участия человека ряд денежных операций: получение наличных денег, прием вкладов, переводы со счёта на счет. Электронная система расчетов в торговых точках включает операции с дебитными и кредитными карточками, а также с чеками, она осуществляется через специальные устройства – терминалы. При осуществлении операций карточка устанавливается в соответствующий терминал, и сумма покупки, полученных услуг или наличных денег автоматически списывается. Одновременно в память карточки вносятся сведения о времени, месте и характере операций. Соответствующие сведения хранятся в памяти магазинного или банковского компьютера. В течение дня эта информация в автоматическом телефонном режиме передается в банк, где и осуществляется окончательное перечисление на счета.

[Инкассо - получение банком денег по поручению клиента и зачисление этих денег на его банковский счет на основании расчетных документов.]

Акцепт - согласие (подтверждение) на оплату денежных и товарных документов, оформляется в соответствующем надписи на них.]

Современные изменения в денежном обращении. В повседневной жизни сущность и роль современных денег во многих случаях трактуется с устаревших позиций. Особенно это касается безналичных денег и роли золота в денежном обращении. Между прочим, развитие рыночных отношений внесло существенные изменения в их содержание. Что имеется в виду?

1. Деньги прежде воспринимаются как банкноты, то есть цветные бумажки, на которых написана их стоимость. На самом деле, как было показано, что такие деньги составляют лишь малую часть того, что под этим понятием скрыто, – 10-15%. Банкноты и разменная монета (в том числе и казначейские билеты) – это наличные деньги в обращении, с помощью которых обслуживаются мелкие сделки, в основном между розничными магазинами и индивидуальными покупателями. Основная же масса сделок (до 90%) в рыночной экономике осуществляется через банковские счета. Только так рассчитываются между собой предприятия и организации, так обслуживаются и индивидуальные покупки, если оплата осуществляется с помощью чековых книжек, кредитных карточек или электронных денег.

2. До сих пор бытует мнение, что бумажные деньги имеют золотое содержание, т.е. заменяют в обращении определенное количество золота. В действительности в основе современного денежного обращения не лежит ни золото, ни любой другой товар. Денежная масса в развитых странах сегодня формируется на основе кредита. Это означает, что банковская сфера, открывая кредит предприятиям, организациям, отдельным лицам, тем самым "выбрасывает" в хозяйственную систему дополнительное количество общих покупательских средств, создает новую денежную массу.

Процесс демонетации золота начался еще после Первой мировой войны. Но официальный статус он приобрел после принятия Ямайского валютного соглашения в 1975 г., согласно которого с 1 апреля 1978 золотое содержание национальных валют (золотой паритет) был отменен. Сейчас золото как денежный материал нигде в мире в обращении не используется.

Итак, если раньше золотой курс (цену) национальной денежной единицы определяло государство, исходя из золотого запаса и других активов страны, то теперь курс национальной валюты определяется покупательной способностью, исходя из оценки корзины соответствующих потребительских товаров, на которые в каждой стране устанавливаются свои цены национальных денежных единиц. Таким образом, курсы национальных валют определяются соотношением цен в этих валютах за корзину с одинаковым набором товаров.

[Ямайское соглашение 1975г. – многостороннее соглашение членов Международного валютного фонда о реформе международной валютной системы.]

Лекция №5.

РЫНОК И РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА.

ПЛАН

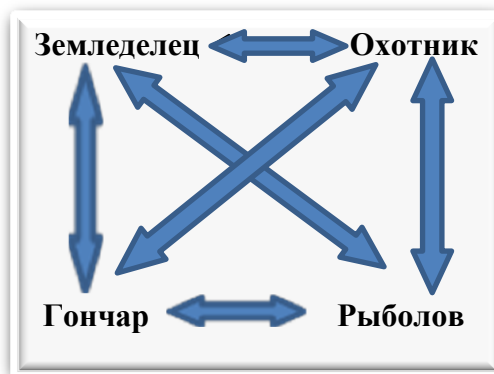
1. Рынок, его понятие, характерные признаки.
2. Субъекты и объекты рынка. Виды рынков. Рыночные категории и функции.
3. Понятие, элементы и функции инфраструктуры рынка.
4. Финансовая система. Налоговая и кредитная системы. Банки.
5. Понятие и состав механизма рынка.
6. Закон денежного обращения. Инфляция, ее виды и сущность. Стагфляция и дефляция. Инфляция и народное благосостояние.
7. Закон стоимости. Закон спроса и предложения.
8. Внешнее регулирование рыночной экономики. Разнообразие моделей рыночной организации хозяйства.

1. Рынок, его понятие, характерные признаки.

Рынок, его понятие.



Пример самодостаточных хозяйств
(Самообеспечение)



Пример рыночных отношений
(децентрализованный рынок)

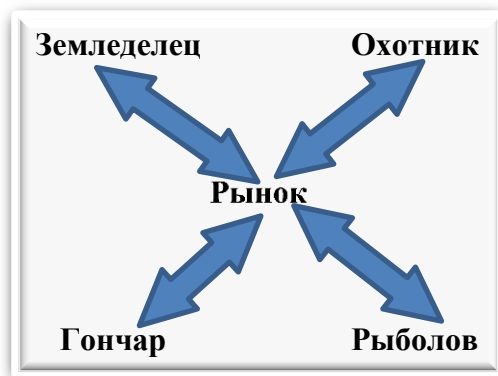
В результате возникновения общественного разделения труда, частной собственности на средства производства и экономического обособления товаропроизводителей общественное производство приобретает товарную форму. На определенном этапе развития (капитализме) эта товарная форма становится господствующей, а товарно-денежные отношения начинают опосредовать практически все отношения общества. Экономика, в которой товарно-денежные отношения являются господствующими, в литературе получила название "рыночной экономики". Ключевым элементом конструкции "рыночная экономика" является рынок.

Рынок - это сложное и многогранное явление. Рыночные отношения существенно отличаются в разных странах по степени развития, особенностями модификации, уровнем зрелости, историческими, социальными и другими признаками. "Рынок" для американца, западно-европейца, японца выглядит по-разному. Американская "рыночная экономика" тяготеет к классической модели предпринимательства, французская - к государственному "дирижизму", западногерманская - к "социальному рыночному хозяйству", а японская - к "корпоративному патернализму". В соответствии с этим Украина должна иметь рынок, который бы соответствовал ее национальным особенностям, а не американский или корейский.

В то же время во всех названных странах рынок имеет вполне определенный набор общих признаков, позволяющий судить о степени рыночных отношений.

[Дирижизм - от франц. Diriger - управлять.

Патернализм - от лат. Paternus - родительский. Составная часть теории социального партнерства.]



Пример рыночных отношений
(централизованный рынок)

Поэтому в первую очередь мы должны выяснить все, что раскрывает родовые признаки рынка для того, чтобы проследить, как они дальше проявляются в рыночной экономике Украины. Что же представляет собой рынок? В обыденном понимании рынок - это базар. В лучшем случае рынок понимается как сочетание спроса и предложения, или как место, где происходит купля-продажа товаров. Такие определения отражают особенности рынка, лежащие на поверхности явлений. Но они не выявляют глубинных свойств рынка как экономического феномена и недостаточно конструктивны, чтобы понять его роль в экономической системе. На самом деле понятие "рынок" значительно шире, и определить его содержание какой-то одной формулировкой довольно трудно. Однако можно выбрать три из многих определений, наиболее часто встречающихся в нашей и зарубежной литературе. По нашему мнению, они наиболее четко отражают многогранную сущность и роль рынка.

Рынок, *во-первых*, понимается как место, где происходит процесс купли-продажи результатов человеческой деятельности, а, следовательно, как сфера предпринимательской деятельности – бизнеса. То есть, речь идет не только о купле-продаже товаров, но и о других результатах деятельности людей, например, деятельности интеллектуальной, финансово-кредитной (ссудные капиталы, ценные бумаги и т.д.). Предметом купли-продажи выступает также информация. Поэтому понятие "товарный рынок" – это лишь элемент общего понятия "рынок". *Во-вторых*, рынок – это совокупность экономических отношений между людьми в сфере обмена, посредством которых осуществляется реализация результатов человеческой деятельности. В таком аспекте рынок выступает как экономическая категория. *В-третьих*, рынок – это место, где происходит окончательное признание обществом воплощенного в результаты деятельности труда.

Такое расширенное понимание сути рынка дает возможность определить его место, роль и значение в процессе воспроизводства. Рынок выступает как момент, опосредующий производство и потребление, и поэтому находится под их влиянием, а также сам влияет на них. На рынке могут появиться только те результаты человеческой деятельности, которые удовлетворяют потребности общества в лице покупателей. На рынке выясняются реальные потребности общества. Рынок показывает производителям, что производить и в каком количестве. Наконец, на рынке определяется стоимость результатов человеческой деятельности, в том числе и товаров. Трактую так широко понятие "рынок", не следует в то же время отождествлять его с рыночной экономикой. Рынок - это лишь элемент рыночной экономики, который наряду с рынком входит в сферы производства, распределения и потребления.

В экономической, а особенно в публицистической литературе, наряду со словом «рынок» мы часто встречаем прилагательные "дикий", "теневой", "базарный", "стихийный" и т.д., мы же говорим о современном, цивилизованном рынке.

Характерные признаки. Во-первых, современный рынок является рынком покупателей. Что это значит? Это такое состояние рынка, при котором предложение товаров превышает спрос на них при фиксированной цене. Такое состояние рынка определяет приоритет покупателей по отношению к продавцам. Можно сказать "диктат потребителей" в отличие от "диктата продавцов", характерного для нашей современной экономики. В такой ситуации предприниматель может добиться увеличения своих доходов только тогда, когда он поставит на рынок продукцию высокого качества по доступным ценам. Поэтому рынок покупателей выступает как стимул для постоянного

воспроизводства деловых, а не спекулятивных отношений. То есть, он заставляет предпринимателей искать источники своих доходов в первую очередь в сфере производства, а не в сфере купли-продажи.

Вторым обязательным признаком современного рынка является его конкурентный характер. Это означает, что в системе предприятия каждый субъект выступает как конкурирующая сторона по отношению ко всем другим субъектам. Возможность конкуренции между участниками деловых отношений на рынке заложена в их экономической самостоятельности (суверенитете), базой которой является право распоряжаться объектами рыночных отношений. Такое право в прошлом базировалось на частной собственности предпринимателя. В современных условиях это может быть и частная, и коллективная, и государственная собственность. Неизбежность конкуренции между предпринимателями на современном рынке порождается приоритетом покупателей над продавцами. Как это понимать? Пытаясь удовлетворить запросы потребителей, предприниматели могут реализовать собственный экономический суверенитет, лишь вступая во взаимное соперничество за внимание потребителей. Совсем другая картина складывается на рынке продавцов, рынка, характерном для нашей современной дефицитной экономики. Здесь конкурируют между собой покупатели за внимание продавцов. Конкуренция охватывает также отношения между предпринимателями и потребителями. Это конкуренция цен, качество товаров. Победа той или иной стороны зависит от уровня развития экономики в целом, а также от степени развитости рыночных отношений.

Третий признак современного рынка – стабилизация отношений между субъектами рынка на основе интеграции. Современный рынок – это арена соперничества предпринимателей и других суверенных субъектов экономики (например, покупателей), каждому из которых должен быть гарантирован его суверенитет и сохранение его конкурентной потенции. А это возможно лишь при условии противодействия монополизации экономики и широкой интеграции конкурирующих субъектов рыночных отношений. То есть, речь идет о том, что рынок развивается и функционирует эффективно только тогда, когда субъекты деловых отношений, сохраняя взаимное соперничество, в то же время сохраняют и взаимную заинтересованность в противодействии монополизации. Это достаточно сложные процессы, и, как показывает исторический опыт, тенденция к монополизации экономики все же побеждает. Поэтому функцию координации субъектов рыночных отношений в этом направлении должно брать на себя государство, проводя определенную антимонопольную политику.

2.Субъекты и объекты рынка. Виды рынков. Рыночные категории и функции.

Субъекты и объекты рынка.

В нашей будничной жизни участники (субъекты) рыночных отношений, как правило, ассоциируются с покупателями и продавцами, которые противостоят друг другу в торговых точках (магазин, предприятие общественного питания) или на рынке. Такое представление о субъектах рынка не случайно. Оно порождено общим ограничением понимания рынка. Речь об этом шла выше. На самом деле, учитывая, что товарно-денежные отношения в рыночной экономике опосредуют все отношения общества, субъектами рынка практически становятся все участники общественного производства.

Что же выступает объектами рыночных отношений? То есть, что становится предметом купли – продажи на современном рынке? Широкая трактовка рынка, приведенная выше, свидетельствует о том, что объектами рыночных отношений в современной экономике становятся все результаты общественной деятельности. То есть, ими могут быть материальные продукты труда (средства производства, предметы потребления, услуги, жилье и т.п.); интеллектуальные продукты труда (информация, научные идеи); рабочая сила; ценные бумаги (акции, облигации); валюта, ссудные капиталы и т. д.

Виды рынков.

Поскольку в рыночные отношения, вступают различные субъекты, а в сферу обмена поступают разнообразные товары и услуги, то в стране формируется довольно сложная рыночная структура, которая включает самые разнообразные виды рынков. Их можно рассматривать в разных аспектах.

Так, с *точки зрения объектов обмена*, рынки бывают: рынок средств производства, рынок товаров народного потребления, рынок услуг, рынок ссудных капиталов, рынок ценных бумаг, рынок валюты, рынок информации, рынок научно-технических разработок, рынок рабочей силы, рынок жилья и т. д. Внутри этой структуры можно говорить о продовольственном рынке, рынке зерна, нефти, золота и др. То есть, рыночная экономика состоит из большого количества отдельных рынков. Каждый товар или услуга имеет свой рынок.

С *территориальной точки зрения*, рынок может быть внутренним и внешним. Внутренний рынок в свою очередь может быть национальным, региональным и локальным (местным). **Национальный** – это весь внутренний рынок данной страны, ограниченный рамками её границ. **Региональный** – рынок отдельного территориального подразделения (республики, края, области, района). **Локальный** – рынок какой-то местности, которая включает определенную совокупность населенных пунктов. Региональные и локальные рынки, в отличие от национальных, не имеют четко очерченных границ.

Каждый вид рынка имеет свои особенности. Все они тесно связаны и органично взаимодействуют: если происходит нарушение в одном из них, то это вызывает перебои в работе других и системы в целом.

Пример. Распад национального рынка СССР привел к серьезным сбоям в функционировании региональных и локальных рынков в республиках. Образование новых самостоятельных национальных государств вызвало необходимость формирования целого ряда новых национальных и региональных рынков, без которых экономика молодых государств нормально функционировать не может.

Все виды рынков могут быть сведены, по крайней мере, к четырем экономическим образованиям: рынок товаров и услуг; рынок денег; рынок ценных бумаг; рынок рабочей силы. За ними стоят реально действующие вышеназванные рынки.

Категории рынка. Функционирующий рынок – это совокупность самых разнообразных процессов, акций и взаимоотношений, которые имеют свои названия. Без их понимания трудно ориентироваться в сложных переплетениях рыночной экономики. Содержание важнейших из них мы раскроем в данном вопросе.

В одном из определений, которое мы давали рынку выше, подчеркивалось, что рынок – это совокупность определенных экономических, а именно рыночных отношений. Что мы под ними понимаем? **Рыночные отношения** – это экономические отношения между продавцами и покупателями, которые состоят на рынке, в сфере обмена. Они охватывают всю систему экономических отношений, связанных с реализацией товаров, их прохождения из сферы производства в сферу потребления, включая поставку товаров, их реализацию конечному потребителю, а также порядок расчетов между покупателями и продавцами за реализованную продукцию.

Рыночные процессы – процессы экономические, происходящие на рынке и характеризуют его состояние и динамику. Например, процессы, связанные с формированием платежеспособного спроса, соотношением его с товарным предложением, насыщением рынка товарами, устранением дефицита. Или процессы, связанные с прохождением товаров от производителей к потребителям, ускорением или замедлением оборота товарной массы и т. д.

Рынки бывают сбалансированы и несбалансированные. **Сбалансированный** – рынок, на котором поддерживается полное (по общему объему, структуре, ассортименту и качеству товаров) соответствие между спросом и предложением. В условиях сбалансированного рынка обеспечивается полная реализация (с наименьшими затратами) всех предлагаемых товаров, а также наиболее полное удовлетворение платежеспособного спроса. **Несбалансированный** рынок – тот, на котором нет полного соответствия между спросом и предложением. Количественная несбалансированность рынка может оказаться как в чрезмерном превышении предложения над спросом (что затрудняет реализацию товаров), так и в превышении спроса над предложением (что создает напряжение на рынке и усложняет удовлетворения спроса).

В рыночные отношения вступает множество субъектов – производителей, потребителей, посредников. Поэтому на рынке складывается определенная конъюнктура. **Конъюнктура** рынка – это совокупность, экономических условий, складывающихся на рынке в каждый данный момент, от которых зависит процесс реализации. Конъюнктура рынка определяется экономическими показателями, которые характеризуют состояние рынка. Это соотношение спроса и предложения, уро-

вень цен, емкость рынка, платежеспособные возможности потребителей, состояние товарных запасов и др.

Основным рыночным индикатором, как для продавца, так и для покупателя является цена. Чем выше цены при неизменных доходах, тем меньше потребитель может приобрести товаров и услуг за свои доходы и наоборот. Для предпринимателя рост цен – свидетельство роста спроса на его продукцию, а, следовательно, и прибыли. Перспектива получить больше прибыли побуждает его развивать производство. Снижение цен ведет к обратным процессам. Что же представляет собой цена? **Цена** – это денежное выражение стоимости. Уровень его зависит от многих факторов.

Функции рынка.

Рынок выполняет ряд функций. Их можно свести в две группы: организационные и экономические.

Организационные. 1. Установление связей между производителями и потребителями продукции (услуг), не опосредованных другими (например, государственными) системами распределения. 2. Обеспечение свободного выбора партнеров по хозяйственным связям. 3. Обеспечение конкуренции между субъектами рынка.

Экономические. 1. Механизм рынка делает всех участников конкурентного процесса материально заинтересованными в удовлетворении тех потребностей, которые выражаются через спрос. 2. Рынок, создавая сигналы через цены, стимулирует усвоение достижений научно-технического прогресса, снижение затрат, повышение качества, расширение ассортимента товаров и услуг. 3. Способствует решению центральных проблем экономики. Таких, как повышение уровня жизни, изменение структуры экономики, повышение эффективности общественного производства и др. 4. Механизм рынка в целом освобождает экономику от дефицита товаров и услуг.

На практике рыночная экономика преимущественно бездефицитна. В условиях рыночного хозяйства длительный, устойчивый разрыв между потребностями и потреблением (дефицит) невозможен хотя бы потому, что противоречит экономическим интересам всех участников конкурентного процесса. Именно поэтому страны с прочными рыночными традициями, перед которыми стоит немало нерешенных социально-экономических проблем, лишены хотя бы одного – товарного голода. Даже кризисы, там периодически происходят, – это кризисы перепроизводства.

Все это дает основания утверждать, что рынок с его механизмом функционирования экономики относится к разряду общечеловеческих ценностей, является достижением всей мировой цивилизации и останется таковым в обозримом будущем.

3. Понятие, элементы и функции инфраструктуры рынка.

Понятие инфраструктуры.

Функционирование рынка предусматривал постоянное движение товаров, услуг, денег, ценных бумаг, рабочей силы. Для этого нужны определенные организации, которые, действуя в рамках закона, обслуживают рыночные отношения. То есть, современному рыночному хозяйству необходима соответствующая инфраструктура.

Слово "инфраструктура" означает основу, фундамент, внутреннее строение системы. Что касается рынка - это совокупность организационно-правовых форм, с помощью которых осуществляется функционирование и сочетание в единое целое рыночных отношений. А это значит, что рынок состоит не только из тех, кто делает свой предпринимательский, потребительский, трудовой или государственный бизнес. Взаимные отношения между ними обусловлены большим количеством организационных форм, которые помогают субъектам рынка реализовать свои деловые интересы.

Элементы инфраструктуры.

Таковыми формами (элементами) инфраструктуры в современной рыночной экономике являются:

- Предприятия розничной и оптовой торговли;
- Кредитная система и коммерческие банки;
- Эмиссионная система и эмиссионные банки;
- Организационно оформленное посредничество на товарных, сырьевых, фондовых и валютных биржах;
- Аукционы, ярмарки и другие формы организованного внебиржевого посредничества;

- Система регулирования занятости населения и центры (государственные и негосударственные) содействия занятости (биржи труда);
- Информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- Налоговая система и налоговые инспекции;
- Система страхования коммерческого, хозяйственного риска и страховые (государственные и негосударственные) компании;
- Специальные рекламные агентства, информационные агентства и средства массовой информации;
- Торговые палаты, другие общественные и добровольные государственно-общественные объединения деловых кругов;
- Таможенная система;
- Профессиональные союзы работающих по найму;
- Коммерческо-выставочные комплексы;
- Система высшего и среднего экономического образования;
- Консультативные (консалтинговые) компании;
- Аудиторские компании;
- Общественные и государственно-общественные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности;
- Специальные зоны свободного предпринимательства и тому подобное.

Инфраструктура выступает как механизм функционирования предпринимательства. Она заполняет огромное экономическое пространство от производства до потребления. Получая произведенную продукцию, она организует заключение контрактов на поставку, продвигает товарные потоки по отраслям и регионам, регулирует сбыт и обслуживание экономической системы. Поэтому эффективность функционирования рыночной экономики в первую очередь зависит от комплексности и эффективности ее инфраструктуры. Элементы инфраструктуры не могут быть навязаны извне, сконструированы в министерских кабинетах. Они порождаются потребностями рынка, деловыми отношениями.

Функции и виды инфраструктуры.

Современная инфраструктура рыночной экономики сформировалась в результате длительной эволюции товарного производства. Вместе с этим формировались и ее функции. Что это за функции?

- Организационное оформление рыночных отношений;
- Облегчение участникам рыночных отношений реализации своих интересов;
- Специализация различных субъектов экономики, повышение оперативности и эффективности их работы на основе дифференциации рыночных ниш, которые они заполняют;
- Облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования рыночных отношений.

Для удобства анализа все элементы рыночной инфраструктуры сведем в три функциональные группы.

Исходя из этого, можно говорить о двух видах рыночной инфраструктуры: **специализированную**, то есть такую, которая обслуживает отдельные рынки (рынок товаров, услуг, ценных бумаг и т. д.); **общую**, то есть такую, которая обслуживает всю экономическую систему, ею занято всё экономическое пространство от производителя до потребителя.

Основными элементами специализированной инфраструктуры, то есть структуры, которая способствует организационному оформлению рыночных отношений, являются биржи, системы оптовой и розничной торговли, ярмарки, аукционы, торговые дома и т. д.

Общая инфраструктура обслуживает рыночную экономику в целом. С определенной степенью условности сюда можно отнести: денежную, финансовую, кредитную и налоговую системы. Денежная система была рассмотрена в предыдущей теме, поэтому остановимся на характеристике (и то в общем плане, так подробно это изучают в специальных дисциплинах) особенностей экономических отношений, возникающих в финансовой, налоговой и кредитной системах.

[Рыночная ниша - это часть рынка, не освоенная другими субъектами рынка.]

4. Финансовая система. Налоговая и кредитная системы. Банки.

Финансовая система.

Деньги обслуживают все рыночные отношения, охватывают все сферы и уровни рыночной экономики, где происходят процессы преобразования товарных форм в денежные и наоборот. Это предполагает наличие определенного организационного механизма, который обеспечивает нормальное функционирование денежной массы. Таким механизмом является финансовая система. Впервые термин "финансы", что означает денежный платеж, стал применяться в XIII-XV в. в Италии при денежных торговых расчетах и в банковских операциях. Впоследствии термин утверждается как понятие, связанное с системой денежных отношений, образованием денежных ресурсов, которые государство мобилизовало для выполнения своих функций. В современных условиях **финансы** – это совокупность экономических отношений, опосредующих образование, распределение и использование фондов денежных средств в процессе распределения и перераспределения общественного продукта и национального дохода.

Основу финансовой системы страны составляют центральный (государственный) и местный бюджеты. Именно бюджет дает государству возможность решать те социально-экономические проблемы, которые не в состоянии решить механизм рынка. Что имеется в виду? Через бюджет (налоги и расходы) происходит перераспределение доходов с тем, чтобы обеспечить определенную справедливость, осуществляется финансирование социальных программ (образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение и т.д.), обороны, государственного управления, фундаментальной науки. Среди бюджетных статей есть расходы, связанные с решением региональных, структурных и других проблем общенационального порядка.

В то же время бюджет не должен быть перегруженным чрезмерной централизацией экономических, социальных функций. Потому, что чем больше функций, особенно хозяйственных, берет на себя государство, тем больше оно должно концентрировать в бюджете денежных средств. А основным источником этих средств являются налоги. Таким образом, централизация хозяйственных функций в руках государства неизбежно ведет к усилению налогового пресса, в определенной степени подрывает предпринимательскую инициативу. Поэтому в странах с развитой рыночной экономикой размеры бюджета пытаются удержать в таких объемах, которые позволяют государству делать то, чего не может сделать рынок, и не более. Этим исключается необоснованное вмешательство государства в экономику. Преобразование бюджетных ассигнований в капиталовложения допускается только в особых случаях, когда реализуются целевые народнохозяйственные программы, которые тщательно контролируются законодательными органами. В рыночной экономике те, кто ищет источники финансирования инвестиций, обращаются не к правительству с его бюджетом, а к банкам и фондовой бирже.

Налоговая система.

Основным источником формирования доходной части государственных и местных (муниципальных) бюджетов в условиях рыночной экономики являются налоги.

Поэтому выплата их участниками деловых отношений – дело необходимое, хотя и не очень приятная для плательщиков.

Налоги – это обязательные нормируемые платежи в государственный или местный бюджеты, которые вносят отдельные лица, предприятия, организации и учреждения. В Украине современная налоговая система включает следующие виды налогов: **для предприятий** основными являются налог на доход (прибыль) и на добавленную стоимость; обязательные платежи в фонды социального страхования, Чернобыля, стабилизации и занятости, а также на строительство путей сообщения; основным налогом **для населения** подоходный налог. Кроме названных налогов, существует еще целая система акцизов (косвенных налогов), а также платежей, как в государственный, так и в местные бюджеты, которые регламентируются законодательными актами различных уровней. Все налоги и платежи, которые платят хозяйствующие субъекты и население, составляют налоговую систему.

Следует отметить, что существующая в Украине налоговая система не является идеальной и требует усовершенствования. Необходимость совершенствования диктуется объективными причинами. Дело в том, что с каждым шагом в сторону рыночной экономики в объеме бюджетных доходов будет увеличиваться доля прибыльных налогов с физических лиц и падать доля налогов на предпринимательскую прибыль. Это происходит потому, что государство, отказываясь от ад-

министративного регулирования цен, уже не сможет использовать их с целью перераспределения доходов. Вся нагрузка ляжет на бюджет. А чтобы бюджетный механизм был в состоянии обеспечить любому дополнительные доходы, их сначала надо у кого-то взять. Осуществляется это с помощью эффективной системы подоходного налогообложения, роль которого будет в будущем расти. Налогообложение прибыли со временем станет более либеральным, давая возможность предприятиям вести полноценную инвестиционную деятельность.

Кредитная система.

Рыночная система может нормально функционировать только тогда, когда в ее сосудах постоянно циркулируют денежные потоки (наличные и безналичные). Непрерывность этой циркуляции обеспечивает кредитная система. Что она собой представляет? **Кредит** – (от латинского "кредо" - верю) есть форма движения денежного капитала, предоставляемого в ссуду на условиях возвратности и доходности. Наличие кредитных отношений предусматривает, с одной стороны, временно свободные денежные капиталы, владельцы которых готовы предоставить их на определенный срок за определенное вознаграждение (процент), а с другой, – предпринимателей, желающих временно использовать их в своей производственной деятельности.

Существует несколько форм кредита, основными из них являются **коммерческий** и **банковский**. **Коммерческий кредит** – это кредит одного предпринимателя другому в виде отсрочки платежа за поставленные товары или оказанные услуги. Инструментом такого кредита является коммерческий вексель, в цену которого входит цена товара (услуги), плюс процент. **Банковский кредит** предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями предпринимателям и другим заемщикам в виде денежных сумм. Разновидностью коммерческого или банковского кредита выступает потребительский кредит. Почему разновидностью? Потому что, с одной стороны, объектом этого кредита выступают товары долгосрочного пользования (мебель, автомобили, холодильники, телевизоры и т.д.), а с другой, банковские ссуды на потребительские цели (например, на строительство или приобретение жилья). Выделяют также **государственный** кредит, то есть любой кредит, где субъектом (кредитором или заемщиком) выступает государство, и **ипотечный** кредит, то есть долгосрочные ссуды под залог недвижимости (земли, производственных и жилых зданий).

[Вексель - письменное долговое обязательство установленной формы об уплате указанной в нем суммы денег в указанный срок.]

Банки.

Ядром кредитной инфраструктуры является банковская система. Банк – особая организационная единица кредитной системы, выступает посредником между кредитором и поставщиком. Сферой деятельности банков являются операции с ссудным (денежным) капиталом. Деятельность банков связана с выполнением трех основных видов операций.

Пассивные операции – это операции, посредством которых образуются ресурсы банков: взносы и заемные деньги; эмиссия вкладных листов, банковских и коммунальных облигаций, а также долгосрочные займы у корреспондентов банка. По этим операциям банк платит проценты.

Активными операциями называется деятельность, связанная с размещением денежных ресурсов банка, то есть предоставление их в кредит за определенный процент. Причем кредиты могут предоставляться как в виде денежных займов, так и в виде обязательств банка гарантировать платежи клиента. В последнем случае банк не предоставляет денежные займы, а только обещает осуществить платежи в случае, если заемщик не сможет оплатить свои обязательства.

Комиссионным операциям называется посредническая деятельность, не вызывающая кредитов со стороны банков и не являющаяся источником поступления средств на его счета. К таким операциям относятся: платежный оборот, операции с валютой, инкассирование векселей и чеков, прием на хранение ценных бумаг и предоставление сейфов для пользования, управления имуществом и т.д.

Совокупность банков и других кредитно-финансовых учреждений, осуществляющих мобилизацию свободных денежных ресурсов и предоставляющих их в ссуду, называется кредитной системой. В кредитную систему входят банки, инвестиционные и страховые компании, фонды.

Торговые предприятия, биржи, банки, кредитные и бюджетные учреждения придают рыночной системе организационную завершенность, объединяют производителей и потребителей в

единый хозяйственный процесс. Участниками его может стать каждый, а вот добиться успеха сможет лишь тот, кто овладеет законами рынка.

[Корреспонденты банка - другие банки и кредитно-финансовые институты, с которыми банк находится в постоянных деловых отношениях.]

5. Понятие и состав рыночного механизма.

Рыночная экономика – это специфическая социально-экономическая система. Она, как и любая система, имеет свой механизм функционирования, действие которого наиболее полно проявляется в центральном звене этой системы – на рынке. Что это за механизм и как он действует? Ответы на эти вопросы мы получим, рассмотрев сначала его составляющие элементы. Их в принципе четыре: спрос, предложение, цена и конкуренция.

Спрос – это форма выражения потребности. На рынке мы имеем дело не со спросом вообще, а со спросом платежеспособным, то есть обеспеченным соответствующей суммой денег. Поэтому спрос включает в себя два элемента: а) потребности, то есть желание приобрести тот или иной товар или услугу; б) денежные средства, которыми располагает общество для приобретения данных товаров или услуг. Спрос, как правило, выражается в денежной форме.

Предложение – это совокупность товаров и услуг, которые являются или в каждый данный момент могут быть доставлены на рынок. Оно включает в себя два момента: а) готовность производителей (продавцов) к продаже того или иного вида товара или услуги; б) условия, на которых производитель (продавец) согласен продать их. Предложение, как правило, имеет натуральное выражение: штуки, тонны, метры.

Цена – это, как было выяснено ранее, денежное выражение стоимости. На рынке, как правило, различают три вида цен: цену спроса, цену предложения и цену равновесия. **Цена спроса** – это предельно максимальная цена, которую покупатели еще согласны платить за товар. **Цена предложения** – это предельно минимальная цена, которую продавцы еще согласны взять за свой товар. **Цена равновесия** – это цена, которая устанавливается при уравнивании спроса и предложения.

Конкуренция – это процесс соперничества между субъектами рыночных отношений за выгодные условия производства, реализации и покупки товаров и услуг.

Взаимодействие названных элементов и представляет собой рыночный механизм. Процесс его функционирования определяет степень эффективности рыночной экономики. Чем же определяется четкость взаимодействия рыночного механизма? Ведь в нем нет специального органа, который бы указывал на то, какие товары производить предпринимателю, где ему покупать ресурсы, где рабочему работать. Сам рыночный механизм обеспечивает свою стабильность. Он имеет собственный внутренний порядок, и взаимодействие его элементов подчинено требованиям определенных законов: законам денежного обращения, стоимости, спроса и предложения. А реализуется это через задачи, которые ставит перед собой каждый участник рыночных отношений: стремление максимума прибыли и рационализация выбора. Итак, рыночная система по своей природе является саморегулируемая система. Такая саморегулирующаяся система в литературе получила название "свободного рынка".

Свободный рынок. Идея "свободного рынка" принадлежит классическому политическому экономисту А. Смиту, который в своей работе "Исследование о природе и причинах богатства народов" утверждал, что "свободная игра рыночных сил" создает гармоничный строй, в котором индивидуум, стремясь удовлетворить свои эгоистические интересы, благодаря "невидимой руке" рынка, даже не желая того, способствует интересам общества более эффективно, чем в том случае, если бы он хотел это сделать. Однако эгоизм, который побуждает индивидуума (предпринимателя) к действию, составляет лишь часть рыночного механизма. Что-то должно сдерживать экономический субъект, который стремится бесконечно удовлетворять свою жажду наживы. Таким регулятором является конкуренция, которая сводит эгоистические интересы действующих в рыночной экономике субъектов к определенной гармонии, к рыночному равновесию. Отсюда понятно, почему в классической либеральной экономической теории государство играет лишь подчиненную роль. Функции государства как "ночного сторожа" ограничивались обеспечением правопорядка, национальной обороны, строительством и поддержанием общественно полезных сооружений, например, транспортных магистралей. Вмешательство в экономику со стороны государства каса-

лось только обеспечения для всех субъектов хозяйственной деятельности основных экономических свобод, а именно: свободы заниматься любой хозяйственной деятельностью, свободы конкуренции и торговли.

Сделанный Смитом анализ рыночного хозяйства позволяет объяснить феномен обоюдного взаимодействия личной выгоды (эгоизма) и ее регулятора – конкуренции, как формируются цены и почему они не должны полностью совпадать с издержками производства. Его теория раскрыла, каким образом общество побуждает производителей к тому, чтобы предлагать именно те товары, которые необходимы потребителям. Стало известно, почему высокие цены в условиях свободной конкуренции представляют собой саморегулирующийся фактор, – потому что они приносят с собой рост объемов производства. Наконец Смит показал, каким образом в сфере производства может быть достигнуто относительное равенство доходов. То есть, он описал хозяйственный механизм свободного рынка, как механизм *саморегулирующейся системы*.

И здесь следует обратить внимание на очень важный момент. Смит, в отличие от некоторых наших современных его "последователей", не рассматривает рыночную экономику как сферу, где каждый субъект делает, что ему вздумается. Основным свойством свободного рынка, по Сми-ту, является то, что он выступает своим собственным охранником. Имеем дело с парадоксом: рынок, с одной стороны является кульминацией любой экономической свободы, а с другой, – строгим надзирателем. И никакие жалобы в адрес министра или другой высокой инстанции, так же, как и мольбы о помощи, не освобождают от анонимного давления рыночного механизма.

Итак, внимательное изучение наследия Смита по проблемам функционирования рыночного механизма даже в условиях свободной конкуренции приводит совсем к противоположному выводу, чем тот, который навязывается новейшими поборниками рыночной экономики. А именно: экономическая свобода – это иллюзия, во всяком случае, она является такой в значительно большей степени, чем кажется в начале. При этом вполне понятно, что в условиях рынка можно делать все, что угодно, но если кто-то действует так, что рынок этого не воспринимает (то есть вопреки его законам), то ценой индивидуальной свободы становится экономический крах. Функционирование рыночной экономики – это не случайные, хаотические действия хозяйствующих субъектов. Все эти действия подчинены требованиям определенных экономических законов, которые лежат в основе действия механизма рынка. Что это за законы, каковы их требования и как они действуют?

6. Закон денежного обращения. Инфляция, ее виды и сущность. Стагфляция и дефляция. Инфляция и народное благосостояние.

Закон денежного обращения. Одним из важных законов рыночной экономики является закон денежного обращения. Основное требование его заключается в соблюдении денежно-товарной сбалансированности. Она должна корреспондироваться с суммой цен товаров и услуг, находящихся в обращении. Теоретически количество денег, необходимых для обращения, может быть рассчитано по формуле:

$$КД = \frac{\sum Ц}{К_{об}}$$

где КД – количество денег, необходимых для обращения;
 $\sum Ц$ – сумма цен товаров;
К_{об} – количество оборотов одной денежной единицей.

Данная формула очень общая. В реальной жизни количество денег, необходимых для обращения, зависит от значительно большего количества факторов. Поэтому на практике применяется более сложная формула:

$$КД = \frac{СЦ - СК + СП - БП}{К_{об}}$$

где СЦ – сумма цен товаров, реализованных в данном году;
СК – сумма цен товаров, проданных в кредит;
СП – сумма цен товаров, по которым наступил срок оплаты в данном году;
БП – сумма взаимных расчетов, безналичных платежей.

На практике регулирования денежного обращения в стране осуществляет центральный эмиссионный банк. В Украине таким банком является Национальный банк Украины.

Инфляция. Избыточное количество денег в обращении порождает **инфляцию**. Она может быть вызвана сокращением производства товаров и услуг при неизменной денежной массе или дополнительным выпуском (эмиссией) денег в обращение при неизменной товарной массе. Инфляция – денежное явление. А конкретнее – обесценивание денег из-за того, что в экономике их становится больше, чем нужно. По мере нарастания инфляции деньгам все труднее выполнять свои функции, обслуживать обращение товаров и услуг, платежные операции и тому подобное.

Зародившись на денежном рынке, вирусы инфляции проникают дальше, в другие сферы экономического организма. А это значит, что в ситуациях, когда инфляционная болезнь очень запущена, одной лишь нормализацией денежного обращения не обойтись. Правильная денежная политика государства создает лишь необходимое условие торможения инфляции. Но реально она действует только тогда, когда государство параллельно с нормализацией денежного обращения укрепляет механизмы рынка, стимулирует производство товаров, пытается сдерживать текущий спрос, применяет другие меры по отношению к пострадавшим от инфляции отраслям экономики.

Различают открытый и подавленный типы инфляции. **Открытой** инфляции свойственна тенденция к росту цен. Она формируется в результате двойного механизма. Первый это механизм адаптивных инфляционных ожиданий. Суть его в том, что, во-первых, потребители, твердо уверовав в неизменность тенденции к повышению цен, сокращают сбережения, нагнетают текущий спрос и таким образом сами провоцируют очередное подорожание товаров и услуг. Во-вторых, дефицит сбережений, который возникает в результате первой акции, негативно отражается на размерах кредитных ресурсов, препятствует росту капиталовложений и производства. И это происходит в условиях, когда и так ощущается существенное отставание предложения от спроса.

Адаптивные ожидания имеют микроэкономическую природу, то есть порождаются реальными действиями, которые происходят на конкретных рынках. Рядовой потребитель, раздумывая, сколько потратить на покупки, руководствуется динамикой тех цен, которые видит вокруг себя (в магазине, на рынке, в центре услуг). На любые изменения макроэкономических условий (сокращение бюджетного дефицита, переход к не инфляционной денежной политике и т.д.), он среагирует только тогда, когда убедится в настоящем изменении экономических условий, которые его окружают. Поэтому любая антиинфляционная политика только тогда даст ожидаемые результаты, когда будет в своем арсенале иметь специальные меры, направленные на нейтрализацию инфляционных ожиданий.

В основе второго механизма открытой инфляции лежит взаимосвязь затрат и цен. Это так называемая **инфляция издержек** (спираль "зарплата - цены"). Суть ее в следующем. Общее повышение цен в экономике неизбежно ведет к падению реальных доходов занятого населения. Чтобы сохранить неизменным хотя бы благосостояние населения, необходимо увеличивать денежные доходы. Происходит это разными путями, включая различные варианты государственной индексации доходов занятого населения. Но одновременно увеличиваются издержки производства, что ведет к повышению цен. Последнее делает необходимым очередной пересмотр заработной платы и т.д. Раскручивается инфляционная спираль, причем с каждым новым витком остановить ее все труднее.

Неуклонное повышение цен ставит государство перед дилеммой: с одной стороны, населению, не имеющего прямого отношения к возникновению инфляции, необходимо по максимуму компенсировать понесенные им убытки; с другой стороны, полная компенсация приведет к тому, что на полную мощность заработает механизм издержек производства. А это повлечет за собой новый скачок цен, который "съест" компенсационные выплаты населению, и все надо будет начинать сначала. Поэтому необходимо, во-первых, признать, что если в экономике разворачивается открытый инфляционный процесс (что характерно для современной экономики Украины), появление спирали "зарплата-цены" является неизбежной; во-вторых, нужно так организовать антиинфляционную компенсацию, чтобы она как можно меньше задевала денежные издержки производства. Последнее является делом техники и компетентности тех, кто в государстве занимается этими вопросами.

Инфляция бывает не только открытой. В некоторых случаях государство, не демонтируя причины инфляции, пытается подавить формы ее проявления. Осуществляется это по-разному. Например: временное замораживание цен и доходов; сдерживание динамики заработной платы на уровне, не превышающем темп роста производительности труда; тотальный административный контроль над ценами и доходами. В таких случаях открытая инфляция переходит в **подавленную**.

Если открытая инфляция проявляется в общем повышении цен, то подавленная – в хронической нехватке товаров и услуг, их перманентном дефиците. Поэтому инфляционные ожидания при подавленной инфляции можно назвать **дефицитными** (при открытой - адаптивными).

Виды инфляции. Стагфляция и дефляция. Инфляция развивается, как правило, как длительный процесс, который проходит несколько стадий. Каждой из них соответствует свой вид инфляции: ползучая, галопирующая и гиперинфляция. **Ползучая** или регулируемая. При ней цены растут постепенно, но неуклонно. Государство с помощью финансово-кредитных методов и налоговой системы держит ее под контролем, не допуская обесценивания денег больше, чем на 5-7% в месяц. **Галопирующая** инфляция наступает тогда, когда темпы обесценивания денег достигают 20-25% в месяц. На этой стадии значительно усиливаются экономические и социальные противоречия. Рост цен и доходов отдельных групп предпринимателей становится скачкообразным и не поддается регулированию. **Гиперинфляция** характеризуется обесцениванием денег более чем на 50% в месяц. Деньги начинают терять способность выполнять свои функции, падает их роль в экономике, натурализованы хозяйственные связи (возникает бартер), разрушается финансовый и кредитный механизм, усиливаются стихийные процессы в экономике (состояние, которое пережила экономика Украины в 1991-1994 гг.). В условиях серьезной деформации экономического цикла, структурной разбалансированности инфляция подавляет экономический рост, провоцирует стагнационные процессы и даже спад производства. Такое состояние экономики, когда соединяется застой (спад) производства с развитием инфляционных процессов, получило название **стагфляции**.

Правительства всех стран, экономика которых переживает инфляцию, прикладывают определенные усилия, чтобы не сползти в гиперинфляцию. А это предполагает переход к жесткой антиинфляционной политики. Составной частью ее является дефляционная политика. **Дефляция** – это изъятие из обращения части избыточной денежной массы, выпущенной в период инфляции с целью уменьшения платежеспособного спроса населения через финансовые и денежно-кредитные механизмы. К их числу можно отнести: сокращение бюджетных расходов, повышение уровня налогообложения, введение более жестких условий банковского кредитования, выпуск государственных займов, прямое лимитирование роста кредитных вложений в народное хозяйство и наличных денег в обращении, повышение нормы обязательных резервов, которые сохраняют коммерческие банки в центральном банке, что уменьшает их свободные ресурсы и побуждает к сокращению кредитов народному хозяйству и т.д. Как правило, дефляция сопровождается падением покупательной способности населения и усилением социальной напряженности.

Что же является причинами инфляции? Их следует искать среди факторов, которые дезорганизуют денежный оборот в результате появления на рынке избыточной массы денег, необеспеченных товарами. Основные из этих факторов (наиболее характерны для экономики Украины) перечислены в схеме.



Инфляция и народное благосостояние. При инфляции потребителю никак не избежать снижения текущих реальных доходов, а следовательно, и сегодняшних параметров благосостояния. Для этого есть как минимум три причины.

Во-первых, какой бы совершенной ни была система антиинфляционной компенсации, ей никогда не угнаться за движением цен. Доходы всегда отстают от цен, и чем больше опоздание, тем ощутимее становятся удары по текущему потреблению населения.

Во-вторых, предусмотреть дальнейшее увеличение цен, особенно когда в экономике бурлит гиперинфляция, практически невозможно. Поэтому антиинфляционная компенсация редко бывает достаточной. Ясно, что при таких условиях падение жизненного уровня неизбежно.

В-третьих, антиинфляционная компенсация в принципе не может полностью покрывать потери от роста цен.

Иначе государство никогда не выведет экономику из инфляционного состояния. Следовательно, при любом уровне компенсации она является неполной, а значит, уменьшение реальных доходов неизбежно.

7. Закон стоимости. Закон спроса и предложения.

Закон стоимости. Как известно, величина стоимости товара определяется рабочим временем. Причем не индивидуальным, а общественно необходимым. Это общественно необходимое время не устанавливается каким-то органом, оно формируется стихийно на рынке в результате сопоставления ряда индивидуальных затрат на производство данного вида продукции. И если затраты двух индивидуальных товаропроизводителей могут совпадать чисто случайно, то затраты большинства товаропроизводителей на производство одного и того же вида продукции совпадают вполне закономерно поэтому, что они отражают средние условия производства, господствующих в данном регионе на данном этапе развития технологического способа производства. Именно в этом совпадении и проявляется действие закона стоимости – основного закона рыночной экономики.

Закон стоимости – объективный экономический закон товарного производства. Он определяет способы и принципы измерения, распределения и стимулирования общественного труда на рынке. Согласно этому закону обмен товаров осуществляется на основе стоимостной эквивалентности, которая определяется общественно-необходимыми затратами труда. Закон стоимости стимулирует тех производителей, которые обеспечивают более высокую производительность труда. Те же производители, чья производительность труда ниже общественно-необходимой (средней), при обмене несут убытки.

Действие закона стоимости проявляется через колебания цен вокруг стоимости. Именно при помощи этого механизма закон стоимости выступает как основной регулятор рыночной экономики (как действует этот механизм, рассматривается далее). Это обстоятельство является исходным для понимания функций закона стоимости в рыночном хозяйстве.

ВЫВОД.

Сущность закона стоимости состоит в том, что обмен товаров совершается на основе их общественной стоимости, т. е. в соответствии с общественно-необходимыми затратами труда (или рабочего времени) на их производство (ОНЗТ или ОНЗРВ). Рассчитываются общественно-необходимые затраты рабочего времени по формуле:

$$\text{ОНЗРВ} = \frac{\sum_{i=1}^n q_i \times t_i}{\sum_{i=1}^n q_i}$$

где q_i – количество изготовленной продукции;
 t_i – время, потраченное на производство данной продукции (индивидуальное время);
ОНЗРВ – общественно-необходимые затраты рабочего времени.

В условиях развитого денежного хозяйства закон стоимости действует как закон цен. Цена есть проявление закона стоимости. Стоимость товаров является той средней точкой, вокруг которой они колеблются. Если товаров, к примеру, вынесено на рынок больше, чем их нужно покупателям, цены падают ниже стоимости. Когда же товаров не хватает, их цены растут, и превышают стоимость. Колебания цен служат сигналом для того, чтобы увеличить производство одних товаров и сократить — других. При этом товаровладельцы, которым удается производить изделия с более низкой индивидуальной стоимостью, чем общественная, во всех случаях будут

находиться в лучшем положении по сравнению с теми, чьи затраты труда превышают общественно-необходимые. Это обстоятельство заставляет товаропроизводителей заботиться о росте производительности труда. В противном случае их неминуемо ждет разорение.

Чтобы поднимать производительность труда, нужно вводить новую технологию, улучшать условия труда, повышать квалификацию работников. Другими словами, требуется постоянно совершенствовать производство.

Значение закона стоимости:

1. Расширение или сокращение производства, установление пропорции между различными отраслями производства (т. е. является регулятором товарного производства).
2. Распределение средств производства и рабочей силы.
3. Изменение производственных отношений.
4. Развитие производительных сил.
5. Расслоение товаропроизводителей (одни обогащаются, другие разоряются).
6. Стимулятор роста производительности труда.

Закон стоимости экономическими методами избавляется от неэффективных хозяйств.

В условиях командно-административной системы управления народным хозяйством воздействие этого закона стоимости на повышение эффективности общественного производства было парализовано. За счет общественных средств содержались убыточные предприятия и целые отрасли. Их спасала от банкротства затратная система ценообразования. В ее основе лежало установление цен на уровне не общественно-необходимых, а индивидуальных затрат отдельных предприятий. При этом за счет цены и дотации полностью прикрывались чрезмерные затраты труда и материальных ресурсов на отстающих предприятиях.

Доходы же лучших в отрасли предприятий, где индивидуальные производственные расходы были ниже общественно-нормальных, изымались отраслевыми министерствами и использовались в значительной мере на покрытие убытков плохо работающих предприятий.

Переход нашей экономики на рыночные отношения позволил бы снять многие преграды к осуществлению законов товарного производства и обращения. При этом предполагалось приблизить цены к общественно нормальным затратам труда, особенно в отраслях, добывающих сырье и энергоносители, в сельском хозяйстве. Антизатратная направленность ценообразования стала бы действенной силой, когда будет налажено нормальное функционирование рынка с его законами.

Закон спроса и предложения. Рынок нормально функционирует только тогда, когда он сбалансирован, то есть когда на нем поддерживается полное соответствие между спросом и предложением. Отсутствие такого соответствия тут же отражается на ходе реализации и производства. Достигается такое соответствие в результате действия закона соответствия спроса и предложения. Закон спроса и предложения - экономический закон рынка. Он выражает диалектическое единство спроса и предложения, их взаимосвязь и взаимодействие, объективное стремление к соответствию. Поэтому основное его требование – это сбалансированность рынка. Такое действие соединяет этот закон с законом стоимости, но в отличие от последнего он действует исключительно в сфере обмена. Однако и в этой сфере закон спроса и предложения не подменяет закон стоимости, а действует одновременно с ним как форма выражения, как элемент механизма его реализации.

Как же действует этот закон? При наличии полного соответствия между спросом и предложением (идеальный вариант) закон ничем себя не проявляет. Но если соответствие нарушено, закон действует в направлении его установки. Как? Особенность функционирования рыночного механизма заключается в том, что каждый его элемент тесно связан с ценой, которая служит основным инструментом воздействия на спрос и предложение. В частности, спрос находится в обратной зависимости от цены. Если цены на товары растут, то спрос на них уменьшается потому, что высокие цены ограничивают покупательские способности людей. При снижении цен спрос растет. (График d).

Товарное предложение с ценой связано прямой зависимостью. С ростом цен предложение увеличивается, так как единица дополнительно произведенной и проданной продукции приносит производителю дополнительную прибыль. И наоборот, если цены снижаются, то производство продукции становится менее выгодным и сокращается. Соответственно уменьшается и предложение. (См. график s).

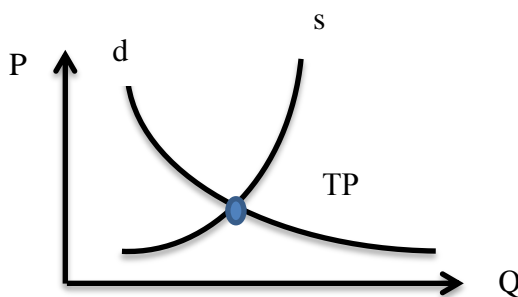
Степень изменения спроса в ответ на изменение цен характеризует эластичность спроса. Мерой такого изменения является *коэффициент эластичности спроса*.

$$K_{эл} = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)}$$

где $K_{эл}$ – Коэффициент эластичности;
 ΔQ – Изменение объёма спрашиваемой продукции, выраженное в %;
 ΔP – Изменение цены спрашиваемой продукции, выраженное в %;

Взаимодействие спроса и предложения по цене имеет и обратную связь. Когда предложение превышает спрос, цена снижается, что увеличивает спрос. Если спрос превышает предложение, цена повышается, что стимулирует рост предложения. В данном случае спрос и предложение через цену взаимно влияют друг на друга.

Как же конкретно действует этот механизм саморегуляции в условиях свободного рынка? Обратимся к условному примеру и графику.



Пример. Допустим, на рынке телевизоров существует режим свободной конкуренции. Это означает, что на нем есть много покупателей, которые выделили средства на приобретение телевизоров. Экономический интерес потребителя – покупателя заключается в том, чтобы купить товар и удовлетворить свои потребности. Им противостоят производители – продавцы. Тратя ресурсы на производство и сбыт телевизоров, они заинтересованы в их выгодной продаже. Потребители приходят на рынок с определенным объемом совокупного дохода, предназначенного для приобретения именно телевизоров. Поэтому, учитывая, что продавцы должны возместить свои расходы на производство и получить определенную прибыль, они предлагают за товар не любую цену, а цену спроса. Это и предельно максимальная цена, выше которой рыночная цена подняться не может потому, что у покупателей больше нет денег на покупку. Между ценой спроса и количеством продукции, товаров, существует взаимосвязь. С одной стороны, чем меньше количество товара, тем большую цену потребитель согласен за него заплатить, и наоборот. С другой стороны, когда цена спроса высокая, количество реальных покупателей, а, следовательно, и объемы продаж, уменьшаются. Если же цена спроса падает, ситуация становится обратной.

А как же действуют производители – продавцы? Они пытаются продать товар дороже, прекрасно понимая, что у покупателей совсем другие намерения, и они ограничены размерами своих доходов. В результате образуются цены предложения. Это такие предельно минимальные цены, по которым производители еще могут продавать свои изделия покупателям, а остальные еще могут их покупать. Рыночная цена не может быть ниже цены предложения. Иначе производство и сбыт станут нерентабельными, что грозит банкротством. В нашем примере, чем меньше цена предложения, тем меньшее количество телевизоров поступит в продажу потому, что у многих производителей издержки производства и сбыта, окажутся выше этой относительно низкой цены. По мере повышения цены предложения будет расти и количество производителей, и объемы поставок товара на рынок.

В точке ТР совпадают интересы производителей и потребителей, достигается равновесие рынка, то есть лучший объем производства и продаж (s), равный оптимальной величине покупок и потребления, а рыночная цена становится ценой равновесия (Цр). Это означает, что производителям невыгодно в дальнейшем повышать цены и увеличивать предложение, потому что товар не найдет спроса. Соответственно и потребителям не приходится рассчитывать на приобретение большего количества товаров или на снижение цен на них, потому что это противоречит интересам производителей.

Закон спроса и предложения выполняет ряд важных экономических и социальных *функций* в рыночной экономике. А именно:

1. Регулирует рыночные цены.
2. Содействует достижению сбалансированности рынка.
3. Обеспечивает взаимосвязь между производством и потреблением.
4. Отражает определенные общественные отношения между производителями и потребителями, продавцами и покупателями.

8. Внешнее регулирование рыночной экономики. Разнообразие моделей рыночной организации хозяйства.

Внешнее регулирование рыночной экономики. Рыночная экономика зародилась и долгий исторический период функционировала как саморегулирующаяся система. Однако возможности рыночного механизма саморегулирования не безграничны. Он не в состоянии гарантировать решение всех социально-экономических проблем современного общества. Механизм рынка позволяет людям удовлетворить лишь те потребности, которые выражаются через спрос. Но есть и другие потребности, которые никак нельзя измерить в деньгах и превратить в спрос.

Даже в стерильной экономике свободного предпринимательства (которого, кстати, нет ни в одной стране) остаются как минимум три сферы, неподвластные рыночному механизму. Это экология, социальная сфера и сфера коллективного пользования товарами и услугами (национальная оборона, охрана общественного порядка, государственное управление, единая энергетическая система, национальные сети коммуникаций).

Более того, исторический опыт показывает, что чисто рыночное их регулирования ведет к серьезному нарушению экологического баланса общества, крайнего обострения социальных конфликтов, ограничение доступа всех граждан к общественным товарам. В частности, ориентация экономики исключительно на спрос обусловила то, что рыночные силы на протяжении веков стимулировали все больше вовлечение природных ресурсов в хозяйственный оборот. Это негативно повлияло на экологическое состояние как отдельных стран, где особенно интенсивно разрабатывались природные ресурсы, так и планеты в целом. То же самое можно сказать и о социальных процессах. Многовековая ориентация экономики на чисто рыночный механизм привела к глубокому имущественному расслоению общества, породила массовую безработицу, обнищание значительной части населения, что вначале XX в. до крайних пределов обострило социальные конфликты.

Все это свидетельствует о том, что высокая эффективность экономической системы не может быть в современных условиях достигнута чисто рыночным ее регулированием. Необходим дополнительный механизм. И таким дополнительным механизмом, как показывает опыт стран с развитыми рыночными экономиками, должно быть государственное регулирование внешних эффектов. Таким образом, в экономике свободной конкуренции государство выполняет, по крайней мере, две функции – регулирования экологических и социальных процессов (внешних эффектов) и обеспечение населения общественными товарами. Если добавить еще одну функцию – обеспечение экономики необходимым количеством денег (на что рынок тоже способен), то получим полный механизм регулирования экономики свободного предпринимательства.

Выделяется в этом механизме два ведущих блока свободный рынок и государство. Экономическая деятельность государства состоит в том, чтобы дополнить рынок, решать те проблемы, перед которыми он пасует.

Вывод. Итак, современный механизм регулирования рыночной экономики – довольно сложное организационно-экономически-правовое образование. Он, во-первых,

включает в себя совокупность организационных структур, систему форм, методов и инструментов регулирования рынка и в этом своем качестве выступает как способ организации рыночной экономики. Во-вторых, это система функционирования производственных отношений. Система, где производственные отношения проявляются в конкретных хозяйственных формах (деньги, цена, прибыль, заработная плата, налоги и т.п.). В этом качестве он выступает как механизм реализации собственности на средства производства и согласования экономических интересов субъектов рыночных отношений. В-третьих, механизм регулирования рынка включает определенные правовые нормы, регламентирующие деятельность субъектов рынка. И в этом качестве он выступает как способ реализации регулирующей роли государства. Таким образом, механизм регулирования рыночной экономики охватывает как сферу функционирования производительных сил и производственных отношений, так и сферу надстройки. Поэтому его содержание может быть понятным только при рассмотрении этих основных аспектов проявления в их взаимодействии и взаимосвязи.

Итак, механизм регулирования рыночной экономики – это способ ее организации и обеспечения эффективного функционирования в соответствии с требованиями экономических законов, посредством которого реализуются экономические интересы субъектов рынка.

Разнообразие моделей. Приведенная аргументация позволяет сделать вывод, что основой современного высокоэффективного производства может быть не просто рыночная экономика, а только регулируемая рыночная экономика. Однако и признание того, что необходимо формировать регулируемую рыночную экономику, – тоже довольно абстрактная формула. В мире существует много стран, которые исповедуют этот принцип, но имеют малоэффективную экономику много нерешенных социальных проблем. Дело в том, что механизм регулирования экономической системы – достаточно сложное образование, в котором, во-первых, должно найти отражение оптимальное соотношение между рыночными и внерыночными регуляторами; во-вторых, – четкое определение рычагов и факторов внерыночного регулирования. Именно это определяется конкретными условиями той или иной страны.

Поэтому при наличии общих закономерностей, характерных для регулируемой рыночной экономики вообще могут существовать (и существуют) различные конкретные модели ее применения. Именно эти конкретные модели и должны отразить специфику (экономическую, социальную, историческую, национальную и т.д.) данной страны. Именно это является причиной того, что, как уже отмечалось, в мире сложилось несколько отличных друг от друга разновидностей (моделей) регулируемых рыночных экономик.

Итак, обобщая сказанное, можно сделать выводы:

1. Понятие "рыночная экономика" отражает общую, абстрактную модель хозяйствования в условиях товарного производства.

2. Эта абстрактная модель выступает в двух основных формах: саморегулируемая и регулируемая рыночная экономика.

3. Абстрактная модель, когда она накладывается на определенные экономические реалии, приобретает конкретные формы.

4. Конкретные формы (модели) зависят как от уровня развития общества в целом, так и от специфических условий развития каждой страны.

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.

ПЛАН

1. Суть конкуренции, ее положительные и отрицательные последствия.
2. Методы конкуренции и конкурентная стратегия.
3. Генезис монополии и типы монополизации.
4. Виды и формы монополии, Олигополии.
5. Положительные и отрицательные явления в монополии.
6. Антимонопольные меры.

1. Суть конкуренции, ее положительные и отрицательные последствия.

Суть конкуренции

В повседневной жизни мы все чаще встречаем слова: "конкуренция", "конкурентоспособность", "конкурентная борьба", "конкурентный рынок". Этим терминам иногда предоставляются разные значения, но все они могут быть сведены к двум понятиям – "конкурентная борьба" и "конкурентный рынок". Первое касается способов поведения отдельных фирм на рынке, второе – рыночных структур и охватывает все аспекты рынка любых товаров, которые влияют на поведение и деятельность фирм (количество фирм на рынке, технологию производства, типы товаров, которые продаются и т.д.).

Конкурентность рынка определяется теми пределами, в рамках которых отдельные фирмы способны влиять на рынок, то есть на условия реализации своей продукции, прежде всего на цены. **Чем меньше отдельные фирмы влияют на рынок, где они реализуют свою продукцию, тем более конкурентным считается рынок.** Наивысшая степень конкурентности рынка достигается тогда, когда отдельная фирма на него не влияет совсем. Это возможно лишь в случае, когда на рынке товаров действует так много фирм, что каждая из них в отдельности никак не может повлиять на цену товара, и воспринимает ее как такую, которая определяется рыночным спросом и предложением. Такой рынок называется **совершенно конкурентным**. А фирмы, которые действуют в условиях вполне конкурентного рынка, **не ведут между собой конкурентной борьбы**. Если же отдельные фирмы имеют возможность влиять на условия реализации своей продукции (в первую очередь на цены), то они ведут между собой конкурентную борьбу, но рынок, где эта возможность реализуется, вполне конкурентным уже не считается.

Итак, конкуренция – категория явно противоречивая. С одной стороны существует утверждение, что без конкуренции рынка не бывает, а с другой, – вполне конкурентным является тот рынок, на котором участники (фирмы) не ведут между собой конкурентной борьбы. И так далее. Если конкурентная борьба существует, такой рынок не считается вполне конкурентным. Более того, чем сильнее конкуренция, тем полнее формируются условия для ее ограничения. Но рынок движется уже не к конкурентному, а к монопольному. Эта противоречивость конкуренции выступает предпосылкой для самых противоположных оценок его роли в экономике. Одни экономисты утверждают, что конкуренция – это большое благо (между прочим, эта точка зрения характерна для современных украинских реформаторов), другие настаивают на том, что конкуренция, противопоставляя субъектов рынка и порождая монополию, – зло для экономики. Где правда?

Отвечая на этот вопрос, следует, очевидно, начинать с элементарного: что такое конкуренция. Конкуренция (от лат. конкурро – столкновение) – это форма экономических отношений между субъектами рыночного хозяйства, в которых выражается соперничество за наиболее выгодные условия производства, продажи и покупки товара. Как и почему возникает конкуренция? Оптимального положения на рынке хозяйствующие субъекты достигают в результате получения ими экономической самостоятельности. То есть, когда они получают право владения, пользования и распоряжения произведенной продукцией. В то же время экономическая самостоятельность порождает стремление выделиться среди равных, доказать свои преимущества, утвердить свое гос-

подство, обеспечить себе более выгодное положение, большую прибыль и т.д. Это порождает между экономически самостоятельными и отдельными хозяйственными единицами определенное соперничество, борьбу, которая и получила название конкуренции. Причем конкуренцию не следует рассматривать как соревнование по олимпийскому принципу: важна не победа, а участие. Это жестокий и конфликтный метод взаимодействия рыночных субъектов: достижение поставленных предпринимателем своих целей возможно только за счет поражения интересов других деловых людей.

Суть конкуренции проявляется и в том, что она, с одной стороны, создает такие условия, при которых покупатель на рынке имеет множество возможностей для приобретения товаров, а продавец – для их реализации. С другой стороны, в обмене участвуют две стороны, каждая из которых ставит свой интерес выше интереса партнера. В результате и продавец, и покупатель при заключении сделки должны идти на взаимный компромисс при определении цены, иначе сделка не состоится, а каждый из них понесет убытки.

Непременным условием конкуренции является независимость субъектов рыночных отношений от определенных "высших" и внешних "сил. Эта независимость проявляется, во-первых, в возможности самостоятельно принимать решение о производстве или покупке товаров или услуг, во-вторых, в свободе выбора рыночных партнеров. В процессе конкуренции хозяйствующие субъекты как бы взаимно контролируют друг друга, причем осуществляют это преимущественно лучше тщательного государственного органа. Конкуренция также является важным инструментом регулирования пропорций общественного производства в условиях рынка.

Положительные и отрицательные последствия конкуренции.

В силу своей противоречивой природы конкуренция несет в себе одновременно как положительные так и отрицательные последствия и действия.

С одной стороны, она выступает как внешняя принудительная сила, побуждающая ее участников в процессе заботы о своих собственных микрохозяйственных интересах содействовать общественному прогрессу. Однако, как любой общественный процесс, конкуренция имеет и негативные последствия. Поэтому переоценивать ее возможности в реальной предпринимательской деятельности не следует. Более того, учитывая, что негативные последствия конкуренции органически присущи рыночному механизму, основанному на частной собственности (стихия, анархия), необходимо в конкурентной стратегии постоянно предусматривать локализацию этих последствий.

Конкурирующие субъекты ведут себя на рынке по-разному, исходя из конкретных условий и тех задач, которые они перед собой ставят. Можно выделить три основных типа конкурентного поведения.

Креативный тип конкурентного поведения предусматривает обеспечение преимуществ соперникам путём введения каких-то новых компонентов рыночных отношений (новая продукция, новые технологии или новые формы организации производства и т.д.). Существенным признаком креативной конкуренции является стремление рыночных контрагентов к изменению существующей структуры спроса и предложения.

Приспособительное конкурентное поведение – это предубеждение действий конкурентов в области современной модернизации производства. Она применяется тогда, когда предприниматель не уверен в своих инновационных возможностях. В этом случае он пытается скопировать, прежде всего, в сжатые сроки достижения своих соперников.

Гарантирующая конкурентная политика призвана обеспечить стабилизацию на длительную перспективу достигнутых позиций на рынке за счет повышения качества продукции, изменения ее ассортимента, предоставления дополнительных услуг, связанных с гарантийным обслуживанием. Этот тип конкурентного поведения применяется, как правило, тогда, когда предприниматель не имеет возможности существенно изменять производственную и коммерческую программы и имеет слабую инновационную базу.

2. Методы конкуренции и конкурентная стратегия.

Названные типы конкурентного поведения в различных формах применяются в зависимости от выбранных методов конкурентного соперничества. Выделяют две основные группы методов конкуренции: ценовые и неценовые.

Ценовые. Их формы предусматривают получение дополнительной прибыли за счет:

1. Уменьшения издержек производства и обращения.
2. Снижения цен.

Неценовые. Их формы предусматривают получение дополнительной прибыли за счет:

1. Изменения свойств товара.
2. Создания новых товаров для удовлетворения тех же потребностей.
3. Обновления свойств товара в соответствии с изменением моды.
4. Совершенствования услуг, сопровождающих реализацию.

Применение того или иного метода, который в дальнейшем определяет и тип конкурентного поведения предпринимателя на рынке, не является самоцелью. Определяющим в этом процессе является стремление завоевать такое положение на рынке, которое обеспечивает извлечение дополнительной прибыли. Исторически конкуренция в рыночной экономике начиналась с применения преимущественно методов ценового соперничества. В условиях же современной конкуренции преобладают неценовые методы.

Основу соперничества между современными фирмами составляет дифференцированный спрос. Это означает, что разрабатывая стратегию и тактику поведения на рынке, фирма (предприниматель) в первую очередь заботится о том, чтобы созданная продукция по своим потребительским качествам отвечала запросам потребителей. Поэтому неперенным условием экономической политики фирмы является учет динамики ожиданий потребителей. А уже в рамках этих параметров она определяет пути уменьшения затрат и снижения цены.

Конкурентная стратегия.

Конкуренция – достаточно сложный и многогранный процесс. Чтобы обеспечить успех в нем, фирма (предприниматель) должна придерживаться определенной стратегии действий фирмы, направленных на достижение ее конечной цели. Основу этой системы действий составляет полистратегический поиск. Что это значит? Каждая фирма стремится, как правило, монополизировать рынок для максимизации прибыли. Однако достичь этого, особенно в современных условиях, практически невозможно. Поэтому фирма должна предусматривать в своей деятельности одновременно, по крайней мере, две стратегические установки – установку на монополизацию рынка и установку на интеграцию своей деятельности в единый процесс функционирования рынка. Действия согласно первой установки направлены на уменьшение числа конкурентов рынка, вторая установка предусматривает стабилизацию собственного положения на рынке путем уменьшения степени риска за счет сотрудничества (интеграции) с другими фирмами в самых разнообразных формах.

Полистратегический поиск – типичное явление для стран с развитой рыночной экономикой потому, что конкуренция и монополия всегда выступали в ней как парные характеристики. Конкуренты соперничают за достижение монопольного положения, но монополизация рынка каждым из них оказывается невозможной. В то же время они не могут и прекратить борьбу, так как будут устранены соперниками. Где же выход? Выходом и является интеграционная стратегия, которая ориентируется на понимание фирмами соотношение "конкуренция-монополия".

Однако не следует понимать интеграцию в рыночной экономике как товарищеское сотрудничество. Всегда надо помнить, что она основана на понимании баланса конкурентных сил и предусматривает временное взаимное сотрудничество ради сохранения этого баланса. То есть, стратегия интеграции применяется фирмами в единстве со стратегией монополизации, которая не исключается под влиянием новых мотивов поведения конкурентов. Каждый конкурент, даже если он и клянется в миролюбии в данном конкретном рыночном эпизоде, никогда не перестает быть конкурентом, четко помнит основной закон конкуренции: "Если ты не устранишь соперника, то соперник устранил тебя". Поэтому его миролюбие относительное и переменчивое, но и его монополистические посягательства также не следует абсолютизировать. В действиях любой солидной фирмы просматриваются оба типа конкурентной стратегии.

Выбор стратегии осуществляется фирмами в зависимости от их ролевой и содержательной функции в процессе конкурентного взаимодействия. В соответствии с этими функциями рыночные конкуренты классифицируются по определенным типам.

Функции фирмы:

Ролевая и содержательная.

Типы ролевой функции:

1. Лидеры.
2. Претенденты на лидерство.
3. Ведомые.
4. Новички.

Типы содержательной функции:

1. Крупные компании, которые изготавливают массовую продукцию.
2. Специализированные компании (действуют в определенных нишах).
3. Мелкие и средние фирмы, которые осуществляют экспериментальное производство.
4. Мелкие универсальные фирмы (гибкость и маневренность).

Наличие таких разнородных конкурентов делает конкурентную борьбу неисчерпаемой. Крупные фирмы, имея преимущество над соперниками в могуществе, уступают перед ними в гибкости, приспособляемости к особым сегментам рынка, инновационной активности. Поэтому определенной монополизации рынка крупными фирмами не происходит, хотя стремление к этому существует.

Как же действует фирма, если она стремится занять монопольное положение на рынке? В зависимости от конкурентных целей могут быть использованы различные приемы. Фирма может покорить соперников своей воле, навязать им свои интересы или вытеснить их с рынка. В прошлом, преобладала война за полное уничтожение конкурентов. В современных условиях под влиянием различных факторов монопольные посягательства осуществляются в основном из-за присоединения соперников и подчинение их своим интересам. Происходит это путем скупки, предоставления кредитов, а также заключение договоров о слиянии фирм.

Существенно, что это касается стран с развитой рыночной экономикой. В Украине ситуация несколько иная. Отечественный рынок фактически монополизирован и долго будет оставаться таковым. В этих условиях описанные выше свойства конкуренции проявиться полностью не могут. Под вопросом находится и само наличие конкурентных отношений. Однако, при осуществлении в Украине реформ, нацеленных на настоящее становление рыночной экономики, названные особенности конкуренции, несомненно начнут действовать и их необходимо будет учитывать предпринимателям в практической хозяйственной деятельности.

3. Генезис монополии и типы монополизации.

Конкуренция предполагает такое состояние рынка, когда одна фирма не в состоянии влиять на рыночную цену товара или услуги. Такой вариант конкуренции является идеальным и характеризуется как совершенная конкуренция. Основным ее содержанием является конкурентное предложение и конкурентный спрос. Что это такое? **Конкурентное предложение** означает, что данный продукт изготавливается и предлагается на рынке неограниченным количеством предприятий. В соответствии с этим спрос на этот продукт должно выражать неограниченное количество покупателей, и будет **конкурентным спросом**.

В реальном хозяйствовании совершенная конкуренция может существовать лишь как эпизод, отдельный момент, что развитие конкурентных отношений объективно ведет к появлению монополий.

[**Монополия** (греческого происхождения) - исключительное право на что-то (производство, торговлю, промысел и т.д.), которое принадлежит одному лицу, определенной группе людей или государству.]

Почему? Во-первых, потому, что конкуренция выходит из стремления получить максимальную прибыль, а этот интерес может быть достигнут лишь созданием преимуществ для себя против других. Из механизма, который способствует выдвижению лучших, она превращается в механизм подавления лучших теми, кто сильнее. Не надо забывать, что сути конкуренции отвечает "жестокая война против всех". В этой "войне" используются такие методы борьбы, как подкуп,

шантаж, шпионаж, разные меры, ускоряющие банкротство конкурентов и тому подобное. Во-вторых, конкуренция по своей природе предполагает монополию тем, что она изначально опирается на частную собственность, а собственность – это монополия владения, пользования и распоряжения чем-то.

Образование монополии ведет к нарушению механизма рыночного ценообразования и деформированию распределения ресурсов. Конкуренция, деформированная наличием монополий, является *несовершенной*. В связи с этим стоит отметить, что и похвала совершенной (свободной) конкуренции, которая звучит в наших средствах массовой информации и в многочисленной "новейшей" учебной литературе, совершенно неуместна. Совершенной конкуренции никогда не было и, тем более, ее нет, и не может быть теперь. Как пишет известный американский экономист П. Самуэльсон в "Экономиксе", современная система является смешанной системой государственно-го и частного предпринимательства, монополии и конкуренции.

В реальной жизни монополизация экономики происходит самыми разнообразными методами (способами) и проявляется в многочисленных видах и формах, вызывает необходимость определенной их типизации. В экономической теории и практике известны, по крайней мере, шесть основных типов монополизма.

Существенно, что в чистом виде названные типы монополизаций не встречаются, потому что они, как и все процессы в экономике, взаимосвязаны и взаимопереплетаются. Но для теоретического анализа и выяснения направления определенных практических действий, например, государства в условиях рыночной экономики, такая классификация достаточно конструктивна.

Экономический монополизм. Этот тип монополизма является стержневым. Именно он дал содержательное наполнение всем другим монополистическим процессам в экономике, которые происходят в результате дальнейшего углубления общественного разделения труда в условиях товарного производства. А именно, – экономический монополизм вырастает из конкуренции, базируется на концентрации и централизации капитала. Суть его заключается в образовании крупных предприятий, объединений предприятий, которые концентрируют в своих руках производство и сбыт основной части продукции определенной отрасли или нескольких отраслей, что дает им возможность влиять на уровень цен с целью обеспечения себе высокой (монопольной) прибыли. Такой тип монополизма представляет наибольшую угрозу рыночной экономике и поэтому должен быть постоянно в поле зрения государства, чтобы не допускать превращения крупного бизнеса, возникающего на основе концентрации и централизации, в монополию.

Технологический монополизм проявляется в том, что власть на рынке крупных корпораций (контроль производства и сбыта определенной продукции) обусловлена не столько стремлением захватить рынок, подавить конкурентов, максимизировать рынок, сколько спецификой технологии. Речь идет о таких отраслях, например, как металлургия, электроэнергетика, транспорт, то есть отрасли, где сама технология делает экономически эффективными только крупные (иногда даже централизованные) производства.

Технологический монополизм в определенной степени можно назвать естественным, именно при условии, что есть естественная своеобразная конфигурация производства, которая его породила. Отсюда следует очень важный, особенно для современной Украины, вывод, что на те сектора экономики, где доминирует технологический монополизм, демонополизация не должна распространяться. Во всяком случае, не принимать в них тотальный характер. Трудно, например, представить себе образование высококонкурентного рынка, если рядом с действующей железной дорогой застроится новая, конкурирующая с ней. Рынки, оккупированные технологическими монополиями, являются монопольными полностью на естественной основе, и еще долго будут оставаться такими.

Рекламный монополизм. Это особый вид монополизма, обусловленный дифференциацией продукта. Суть его в искусственном создании исключительных условий для реализации того или иного товара рекламой или другими действиями коммерческих служб. Например, возникновение такого механизма способствует отметка предприятием своих товаров торговой маркой, заманивания магазинами покупателей необычным упаковкой товара или снижением цен для постоянных клиентов, использование красочных реклам и тому подобное. Все это вносит в рыночную конкуренцию определенные монополистические мотивы, и коммерческий успех попадает в зависимость не только от цены и потребительских качеств самого товара, но и от определенных, искусственно созданных условий.

Инновационный монополизм. Он характерен для предприятий (фирм), которые лидируют на тех или иных направлениях НТП. Суть его в том, что отдельные фирмы, используя передовые технологии, новые формы организации труда или производства, оказываются в лучших условиях, с точки зрения производства и реализации продукции по сравнению с другими фирмами.

В этих условиях конкурентное равновесие на рынке нарушается в пользу таких фирм, которые обеспечивают им дополнительную (монопольную) прибыль.

Характерной особенностью монополизации этого типа является, во-первых, то, что она имеет временный характер и исчезает по мере распространения и коммерческого освоения результатов научных исследований и технологических разработок. Во-вторых, она является отражением объективных закономерностей развития человеческого общества, в частности закона экономии времени. Поэтому ограничение такого монополизма со стороны государства должно быть минимальным.

Государственный естественный монополизм. Сюда относятся естественные государственные монополии. А именно: монополия государства на организацию и регулирование денежного обращения; монополия государства на рынке социально-приоритетных или социально-вредных товаров (она может выражаться в национализации производства таких товаров, административном контроле над ценами, установлении фиксированных ставок акцизного налога и т.д.); монополия государства на обеспечение населения общественными товарами.

Государственный административный монополизм. Он характерен для экономики, где господствует административно-командное управление. Суть его в том, что государство монополизует все сферы жизнедеятельности общества, максимально ограничивая рыночную конкуренцию. Если подходить к этому с позиций экономической целесообразности, то лишь незначительную часть его можно признать естественной. В целом же монополизм этого типа представляет собой негативное явление и подлежит несомненной ликвидации.

Государственный административный монополизм имеет следующие основные особенности:

1. Он быстро становится тотальным, охватывает экономику в целом, проникая во все сферы общественного производства (производство, распределение, обмен, потребление).

2. Характерен исключительно высокий уровень монополизации рынков.

3. Государственному монополизму присуща особая внутренняя структура. В основе ее лежит государственный сектор. Над ним расположены ведомственные структуры, которые контролируют отдельные сферы производства. Наконец, каждая из них разделена между предприятиями и организациями, которые монополизировали выпуск определенных товаров и услуг. Классическим примером такого типа монополизма была экономическая система бывшего СССР.

Рассмотренные основные типы монополизма указывают на то, что монополизм, во-первых, по своей природе неоднороден. Поэтому и отношение к нему не может быть однозначным. Если монополистические структуры, которые относятся к первой и шестой группам, опасны для экономики и должны быть демонтированы или ограничены, то естественные монополии (технологические, государственные, природные и те, что предусматривают лидерство в НТП) не противоречат, во всяком случае не совсем противоречат нормальному функционированию современного рыночного хозяйства и могут быть с ним совместимы. Во-вторых, границы действия естественного монополизма не постоянны. Они подвижны хотя бы потому, что, например, монополия, обусловленная выходом тех или иных фирм на передовые рубежи НТП, недолговечна, и статус монополиста переходит периодически "из рук в руки" как результат изменения фирм-лидеров на передовых рубежах НТП.

4. Виды и формы монополии. Олигополии.

Различают два вида рыночных монополий, каждый из которых имеет свои подвиды.

К первому виду (собственно монополия) относятся фирмы, которые являются единственным производителем товара, поступающего на рынок, причем у него нет близкого заменителя. Цена такого товара полностью определяется фирмой и не зависит от конъюнктуры рынка. Монополия-продавец, а точнее производитель, может быть однопродуктовой, то есть такой, которая монополизует производство и сбыт одного вида продукции; многопродуктовой, когда монополизуется производство и сбыт многих видов продукции одной или ряда отраслей. Если такие мо-

нополии становятся главной формой организации производства в каждой отрасли, то они существенно ограничивают конкуренцию, деформируют рынок. Поэтому государство всячески должно ограничивать возможности их возникновения, а при возникновении употреблять решительные меры по ограничению их воздействия на экономику. Разновидностью монополии-продавца выступает так называемая технологическая монополия. Суть такой монополии заключается в том, что монополизировано производство и сбыт немногих продуктов и даже не одного, а определенная разновидность данного продукта. Например, одна из модификаций двухкамерного холодильника или цветного телевизора. Такая монополия связана с дифференциацией продукта. В результате любое предприятие, если оно имеет возможность заинтересовать продавцов какими-либо особенностями (качествами) своего товара, получает определенную монополию на этот товар и может пользоваться ею для повышения цен с целью получения дополнительной прибыли. Особенность такой монополии, в отличие от предыдущих, в том, что она не ограничивает конкуренции, а развивает и углубляет ее. Почему? Потому что везде, где существует дифференциация продукта, любой продавец, хотя и владеет монополией, в то же время испытывает конкуренцию со стороны более или менее совершенных заменителей. То есть, завладев монополией на производство и сбыт какой-либо разновидности продукта, монополист побуждает тем самым конкурентов конструировать равноценные заменители этой разновидности. В результате конкуренция между производителями разновидностей одного и того же продукта не только не утихает, а еще больше разворачивается. Поэтому такой вид монополий, как говорилось выше, антимонопольным законодательством ограничиваться не должен.

Вторым видом является *монополия-покупатель*. В качестве таких монополий может выступать государство, а также отдельные фирмы. Например, монополизации одной или несколькими перерабатывающими фирмами сбыта сырья, которое выращивается и реализуется сотнями сельскохозяйственных предприятий. То же самое можно сказать о металлургических комбинатах, которые монополизировали сбыт сырья предприятий добывающей промышленности. Большинство таких потребительских монополий, которые в мировой экономической науке получили название монополий, возникает благодаря созданию искусственных условий, ограничивающих конкуренцию исключительно с целью обеспечить перераспределение прибыли в пользу монополистов. Поэтому нормальное функционирование рыночной экономики предусматривает ограничение сферы их действий.

Итак, в каком бы виде монополия не фигурировала, она так или иначе деструктивно влияет на рынок. Наиболее деформирует рынок двусторонняя монополия, когда взаимодействуют один продавец и один покупатель. В этой ситуации практически невозможен контроль общества за ценами, качеством, так как они устанавливаются путем соглашения между ними. Примером подобной рыночной структуры является военнопромышленный комплекс, где в качестве производителя выступает одна фирма, а покупателя - военное ведомство.

Формы монополии. Впервые монополия возникла в конце XIX в., прежде всего в тяжелой промышленности, а затем начали распространяться в других отраслях производства. В частности, после кризиса 1873г. они начали возникать в легкой и других отраслях промышленности, а затем охватили и другие отрасли экономики. В начале XX в. монополистические объединения стали основой хозяйственной жизни.

Существует много форм монополистических объединений. Простейшие из них – конвенции, корнеры, пулы, ринги. Это кратковременные соглашения о ценах. Такие соглашения носят временный характер, они распадаются при изменении условий на рынке. Высшими формами монополистических объединений являются картели, синдикаты, тресты и концерны.

Картель (от французского слова - союз). Участники картелей делят между собой рынки сбыта, определяют цены, договариваются о нормах производства и сбыта продукции. Эта норма называется *квота*. В соответствии с квотой каждый из участников картеля не должен превышать объем производства и сбыта. За нарушение штраф в общую кассу. Каждый из участников картеля сохраняет свою производственную и коммерческую самостоятельность.

Синдикат (от греческого слова - согласие). Это такое монополистическое объединение, в котором предприятия, входящие в него, теряют свою коммерческую самостоятельность. Сбыт товаров, а часто и закупку сырья осуществляет контора синдиката. Каждый участник синдиката (предприятие, фирма) получает от конторы соответствующую часть прибыли, которая зависит от квоты производства и других условий.

Трест (от английского слова – доверие). Это такой вид монополий, где участники теряют не только коммерческую, но и производственную самостоятельность. Всеми делами ведают правление треста, а бывшие владельцы предприятий становятся владельцами акций. На эти акции они получают определенную часть прибыли – дивиденды, в соответствии с вложенным капиталом. Трест, как правило, объединяет однородные предприятия.

Концерн (от английского слова – предприятие, фирма). Это объединение формально самостоятельных предприятий различных отраслей производства, транспорта, торговли, банков и страховых компаний на основе полной финансовой зависимости от владельцев контрольного пакета акций. Ядром концерна есть большое промышленное предприятие, трест, банк или специально созданное главное общество – холдинг.

В начале возникновения монополистического капитала в каждой стране наиболее характерной была та или иная форма монополий. В Германии, например, преобладали картели, в России и Франции – синдикаты, в США – тресты, в Японии – концерны. В современных условиях синдикаты и тресты в чистом виде почти не встречаются. Преобладающей формой монополистических объединений стали многоотраслевые концерны. Что они собой представляют?

Первые монополии, как правило, монополизировали отдельный вид производства, отрасль промышленности (происходила так называемая горизонтальная концентрация производства) или последовательные соединённые производства (вертикальная концентрация). В условиях же накопления капитала на монополистическом уровне поиски путей прибыльного применения капитала породили такую сложную форму концентрации производства и капитала на межотраслевом уровне, как **диверсификация**.

Диверсификация – новое явление в экономике развитых стран мира, которая начала развиваться с середины 50-х гг. XX в. Сущность ее заключается в проникновении крупных фирм в области, не имеющие прямой производственной связи с основной отраслью их деятельности. Мотивами, которые побуждают монополию к диверсификации, являются: а) стремление смягчить проблему реализации, ослабить зависимость от рынка в связи с падением спроса на тот или иной вид изготавливаемой продукции; б) стремление смягчить последствия экономических кризисов.

В результате поглощения крупными компаниями, которые проникают в отрасль, фирм, уже действующих в этой области, создаются громадные и сложные многоотраслевые комплексы, которые получили название **конгломератов**. Так, например, в номенклатуре продукции американской фирмы "Дженерал электрик" насчитывается более чем 200 тыс. изделий. А наибольшие концерны машиностроительной, автомобильной, электротехнической промышленности давно уже не ограничиваются господством только в своих или смежных отраслях, а вкладывают капиталы в разведку морского дна и переработку сельскохозяйственной продукции, газетно-издательское и страховое дело, розничную торговлю и киноиндустрию.

Конгломерат – это одна из форм монополии, в которой под единым финансовым контролем сосредоточены компании, действующие в разных, технологически не связанных между собой областях.

Олигополия. Для современного рынка основным видом конкурентных отношений является синтез конкуренции и монополии в виде олигополистической конкуренции. Олигополия предполагает, что в отдельной области народного хозяйства действует не одна, а несколько крупных корпораций, которые конкурируя друг с другом, сохраняют монополию в пределах определенного содружества, что производит идентичный товар. Именно наличие конкуренции внутри этого содружества и полное или частичное ее отсутствие внешне дает возможность олигополии не только выжить, но и развиваться.

Структура олигополистического рынка очень противоречива. С одной стороны, каждая фирма в олигополии стремится максимизировать свои текущие доходы, а с другой – она действует с учетом их влияния на поведение других фирм в данной отрасли. Дело в том, что внутри олигополии выигрыш одних фирм может быть получен только за счет потерь других фирм. Вместе с тем, сотрудничество фирм, их согласованное поведение обеспечивают каждому участнику больше выгод, чем при независимых действиях. Поэтому олигополия любой ценой пытается избежать войны цен между фирмами, находящихся внутри их. Достигается это путем заключения тайных соглашений.

5. Позитивные и негативные явления в монополии.

Негативные последствия монополии.

Монополизм, даже если он и природный разрушительно влияет на рыночный механизм, а через него и на экономику в целом. В чем это проявляется? Не имея забот о поддержании сильного конкурентного тонуса, монополия неизбежно порождает тенденцию к торможению НТП. Для того, чтобы получить высокую прибыль, ей совсем необязательно усваивать новые технологии, снижать затраты и расширять сбыт. Достаточно установить монополично высокие цены и навязать их потребителям. Последним придется смириться с тем, что количество товаров уменьшится так, повышая цены, монополия получает ту же прибыль (или большую), реализуя меньшее количество товаров. Неизбежна и деградация качества товара. Монополизм также приводит к снижению устойчивости механизмов воспроизводства, может вести к разрыву хозяйственных связей. Особенно это касается отечественной экономики, где любые неполадки на предприятии-монополисте сразу же отражаются на работе сотен предприятий-смежников.

Тормозя стимулы использования достижений НТП, монополия делает экономику чрезвычайно расточительной, сдерживает ее интенсификацию. Основными факторами развития в монополизированной экономике выступают дополнительные материальные, финансовые и человеческие ресурсы. Там, где господствуют монополии цены теряют рыночную гибкость, недостаточно реагируют на колебания спроса и предложения, характеризуются невысокой эластичностью. Монополия глушит импульсы, которые идут от спроса к предложению, что дезориентирует инвестиционные потоки, а потребности потребителей остаются неудовлетворенными. Взвесив положительные и отрицательные черты и последствия монополизма, американский экономист П. Самуэльсон сделал однозначный вывод, что монополизм – экономическое зло.

6. Понятие релевантного рынка. Критерии монополизма.

Понятие релевантного рынка.

Признание того, что монополизм зло, порождает необходимость со стороны общества ограничивать возможность монополистов влиять на конкурентные процессы, деформировать структуру рыночных отношений. Но как это сделать? Кого можно считать монополистом? Какой, например, удельный вес должен иметь производитель на рынке, чтобы осуществлять на него регулирующее воздействие, навязывать потребителям свои условия реализации?

Западные экономисты эти вопросы начали интенсивно разрабатывать еще в начале 60-х годов нашего века, что было связано с активизацией государственного регулирования рынка. Чтобы осуществлять правовое преследование предприятий-монополистов, необходимо было установить границы, начиная с которых предприятие или группа предприятий могут существенно влиять на рынок, регулировать его в своих интересах.

На первый взгляд, проблема решается очень просто. Достаточно определить годовой оборот предприятия и сравнить его с суммарным оборотом данного рынка, и все будет понятно. Однако, практически все оказалось значительно сложнее. Почему? Дело в том, что когда первая величина (оборот предприятия) известна заранее, то вторая (суммарный оборот рынка) зависит от того, насколько широким будет признан данный рынок, какие продукты он будет включать. В результате удельный вес одного и того же предприятия на рынке может колебаться от 100% до 20% и меньше. Расчет удельного веса предприятия на рынке, таким образом, является второстепенным, техническим моментом. Первичным же является определение границ рынка, который мы выделяем.

Какие же принципы должны быть положены в основу определения границ рынка? В связи с тем, что наиболее общим свойством рыночных отношений является конкуренция, естественно, что на выделенных рынках должны учитываться все конкуренты данного конкретного предприятия, которое подозреваются в монополистических действиях. Такой рынок, в рамках которого для данного предприятия складываются действительные отношения конкуренции и монополии, получил название *релевантного* (соответствующего).

При определении границ релевантного рынка логика размышлений строится по следующей схеме:

1. Конкурентами предприятия, производящие определенную продукцию, в первую очередь являются все производители этой продукции. При этом должны приниматься во внимание не

только объемы продаж, но и мощности, которые не используются, производство для собственного потребления, то есть все, что может быть использовано для наращивания рыночной мощности.

2. Часто с точки зрения потребителя, вместо данной продукции в роли ее заменителя может выполняться совсем другая (пластмасса вместо металла). Тогда производители этих различных видов продукции (в случае однопорядковости цен) также находятся в конкретных отношениях друг к другу, потому что удовлетворяют одни и те же потребности потребителей. То есть, объективно они включаются в один рынок.

3. Между предприятиями с близкими технологиями, в связи с тем, что они в условиях гибких производств могут быстро менять свою специализацию, также могут возникать отношения конкуренции. Названные положения, по сути, характеризуют технологические границы *релевантного* рынка.

Кроме *технологических*, релевантный рынок имеет также определенные *географические* границы. Производство многих видов продукции преимущественно ориентируется на удовлетворение местного (локального) или регионального рынка. В то же время для автомашин, например, релевантным будет национальный рынок. Как правило, географические границы рынка тем более широкие, чем выше стоимость продукции и чем сложнее ее производство. С другой стороны, они сужаются, если речь идет о рынке продукции, которая тяжело транспортируется или быстро портится.

Наконец, существенной характеристикой релевантного рынка является доступность данного рынка для других предприятий.

Таким образом, определение релевантного рынка сводится к нахождению его технологических и географических границ, учитывая возможности доступа к рынку.

Критерии монополизма. Определение релевантного рынка служит базой для расчетов удельного веса тех или иных конкретных предприятий на данном рынке. Наиболее часто применяемым показателем, характеризующим степень монополизации рынка в антимонопольном законодательстве западных стран и США, является удельный вес фиксированного числа предприятий. Например, по немецким меркам, рынок считается монополизированным, если на одно предприятие приходится более 1/3, на три и меньше предприятий – 1/2, а на 5 и меньше предприятий больше 2/3 всего рыночного оборота. В антимонопольном законодательстве США на протяжении многих десятилетий считалось, что рынок монополизирован тогда, когда четыре наибольшие фирмы контролируют более 80% оборота по продаже.

Однако показатель удельного веса фиксированного количества предприятий имеет один недостаток. Он характеризует не всю совокупность предприятий на рынке и ее структуру, а лишь предложения крупнейших производителей. Поэтому в последние годы широко применяется комплексный показатель – индекс Харфиндела-Хіршмана.

Возможно, названные критерии механически перенести в отечественную экономику? Очевидно, что нет, поскольку уровень монополизации в Украине намного выше, чем на Западе. В частности, как показали данные специальных исследований 774 видов промышленной продукции Украины, более 340 предприятий занимали в 1993г. монопольное положение в их выпуске, а 173 из них были единственными производителями отдельных видов продукции на территории Украины. Например, НПО "Свема" была абсолютным монополистом в производстве 13 наименований кино- и фотопленки. Абсолютно монополизировано было также производство таких видов продукции, как шагающие экскаваторы, двухкамерные холодильники, подвесные грузонесущие конвейера, торговые автоматы, хлебопекарные печи, кормоуборочные комбайны. В то же время в процессе осуществления рыночных реформ критериального подхода к определению степени монополизации рынка является очень необходимым. Поэтому Законом Украины "Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности" монопольным признается положение предприятия, доля которого на рынке определенного товара превышает 35%.

7. Антимонопольные мероприятия.

Направления защиты продиктованы самим характером монополизма. Во-первых, на тех рынках, где есть условия для возникновения "естественного монополизма", то есть, где есть препятствия для эффективного функционирования рыночного механизма, создаются государственные общественные регулирующие органы для контроля над экономическим поведением субъектов рынка, склонных к использованию своего

монопольного положения исключительно в собственных интересах. Так, в США около 10% ВВП изготавливается регулируемыми отраслями. Во-вторых, там, где монополии формируются на предпринимательской основе, то есть возникают исключительно с целью обеспечения основателям монопольной прибыли за счет других субъектов рыночных отношений путем искусственного ограничения конкуренции, общественный (государственный) контроль принимает форму антимонопольного законодательства, которое предусматривает сдерживание или предотвращения развития монополий. Итак, в первом случае речь идет не о ликвидации или ограничении сферы деятельности естественных монополий, а лишь о введении их деятельности в регулируемое русло. Во втором случае законодательство об искусственных (предпринимательских) монополиях, как правило, имеет запретительный характер. Это особенно проявилось в первых антимонопольных законах, принятых в США. В частности, в знаменитом антитрестовском законе Шермана (1890.), известном как "Хартия экономических свобод", записано прямо, что любая сделка, имеющая целью ограничение производства или торговли, объявляется незаконным. А любое лицо, которое стремится монополизировать какую-нибудь часть производства или торговли, считается виновным в совершении преступления. Закон Клейтона, принятый в 1914г., несколько усилил содержание закона Шермана. В нем провозглашаются вне закона ценовая дискриминация покупателей, запрещаются "принудительные" соглашения, согласно которым производитель может диктовать покупателям условия реализации своих товаров. Первые антимонопольные законодательные акты в Европе были приняты в 30-е годы XX в. При большом разнообразии все они предусматривают главное – обеспечение свободы конкуренции путем ограничения монополизма.

Итак, если обобщить защитные мероприятия от монополизма, которые проводятся в странах с последовательно сложившейся рыночной экономикой, их можно свести к следующему:

1. Большинство развитых стран мира приняло законодательные акты, согласно которым образование объединений картельного типа между предприятиями запрещено. Это сделано с целью защиты конкуренции по ценам.

2. Одновременно законодательства предусматривают регистрации товарных знаков и марок товаров для того, чтобы сделать возможным дифференциацию продуктов и конкуренцию по такому важному параметру, как качество.

3. Государством регулируется, как правило, и общие условия сделок, то есть границы, в которых может заключаться хозяйственный договор. Значительная часть текстов договоров за ранее определяется законодателем и не может быть изменена договаривающимися сторонами. Сделано это для того, чтобы поставщики не могли навязывать свою волю покупателям.

4. Уровень концентрации в отдельных отраслях настолько высок, что в них существуют такие большие хозяйственные единицы, которые в состоянии установить свое господство на рынке и без заключения картельных соглашений. Поэтому в большинстве стран законодательство регулирует и эти вопросы. Для этого выделяются разные критерии монополизации рынка, о чем речь шла выше.

5. Чтобы определить, являются ли цены, по которым продаются товары, конкурентными или монопольными, органы власти проводят их анализ, осуществляют контроль над доходами и расходами, сравнивают с ценами на других, параллельных рынках.

Украина, формируя эффективную рыночную среду, тоже сделала первые шаги к цивилизации конкурентных процессов, свидетельством этого является принятие в 1992г. Закона "Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности". В нем, в частности:

1. Дано определение монопольного положения предприятия. Согласно Закону, монополистом считается предприятие, доля которого на рынке определенного товара превышает 35%.

2. Определено, что квалифицируется как злоупотребление монопольным положением: а) навязывание таких условий договора, которые ставят контрагентов в неравное положение; предложение принять дополнительные условия или купить ненужные товары; б) ограничение или прекращение производства с целью создания или поддержки дефицита на рынке и установления монопольных цен; в) частичный или полный отказ от реализации или закупки товара при отсутствии альтернативных источников или сбыта с целью создания дефицита и установления минимальных цен; г) другие действия с целью создания препятствий для доступа на рынок и выхода из рынка других предприятий; установление дискриминационных цен на свои товары, ограничивающих права отдельных потребителей.

3. Дается толкование понятия "недобросовестная конкуренция". Это: а) неправомерное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товара, имитация товара или имени другого предпринимателя; б) умышленное распространение ложных или неточных сведений о своем конкуренте; в) получение, использование и разглашение коммерческой тайны с целью причинения вреда другим предпринимателям.

4. Определены санкции в случае злоупотреблений монопольным положением. Закон дал право антимонопольному комитету: а) принимать решение о принудительном делении монополистических объединений; б) накладывать штрафные денежные санкции на нарушителей; в) изымать в бюджет незаконно полученную прибыль.

Предприятия и предпринимательская деятельность

ПЛАН

1. Предприятие как субъект рыночной экономики.
2. Предпринимательство: сущность, субъекты и формы
3. Условия, принципы, ограничения предпринимательства. Перспективы предпринимательства в Украине.
4. Стратегия предпринимательства.
5. Сущность и функции управления. Формы и методы научного управления предприятиями.
6. Проблема банкротства предприятий

1. Предприятие как субъект рыночной экономики

Макро- и микроэкономика

Экономическая система – сложная многоуровневая система. Поэтому для удобства анализа ее функционирования экономическая наука выделяет в ней два основных уровня: макро- и микроуровень. На обоих этих уровнях идет процесс ее регулирования, координации с целью обеспечения высокой результативности.

Макроуровень (макро – греческое слово, означающее большой – уровень экономической системы в масштабах мирового хозяйства, народного хозяйства страны, отдельных агрегированных секторов экономики страны: государственного, частного, коллективного и т.д.). Раздел экономической науки, где изучается такой уровень экономики, соответственно называется макроэкономикой.

Макроэкономика – отрасль экономической науки, изучающая взаимосвязи и взаимозависимости между важными структурными пропорциями на макроуровне. Изучая агрегаты, она стремится создать общую картину функционирования экономики и взаимосвязей между отдельными ее большими подразделениями. Поэтому оперирует макроэкономика только обобщающими показателями, такими, как общий объем продукции (СОП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход (НД), общая сумма расходов, общий уровень цен, общий уровень занятости и тому подобное.

Микроуровень (микро – греческое слово – малый) – уровень экономической системы в масштабах ее отдельного звена, элемента. Например, уровень предприятия, фирмы.

Микроэкономика – отрасль экономической науки, изучающая определенные экономические пропорции в пределах отдельного звена производства: отрасли, предприятия или хозяйства, например, между себестоимостью продукции и заработной платой, между ценой, спросом и предложением и т.д. Здесь экономисты оперируют такими показателями, как производство, себестоимость и цена отдельного продукта, прибыль или доход конкретного предприятия (фирмы), численность рабочих, занятых на одной фирме, доходы или расходы одной семьи и тому подобное.

В данной теме мы переходим к изучению процесса функционирования экономической системы на микроуровне, то есть тех экономических процессов и отношений, которые формируются в первичном звене народного хозяйства - на предприятии.

Предприятие как первичное звено экономики. Народное хозяйство страны – это сложная экономическая система, которая организационно выступает как совокупность многих отраслей. Количество отраслей свидетельствует об уровне развития общественного разделения труда, а, следовательно, о потенциальных возможностях наращивать эффективность производства. На современном этапе насчитывается более 400 таких отраслей. Главными из них являются: промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговля, образование, здравоохранение и тому подобное. От развития отраслей и всей их совокупности зависит в конечном итоге величина ВВП страны, уровень жизни населения.

Каждая отрасль, выступая частью народного хозяйства, в свою очередь состоит из совокупности отдельных предприятий, производящих разнообразную продукцию и предоставляют услуги населению, обществу в целом. Традиционно предприятие понимается как завод, фабрика, фирма, кооператив, хозяйственное общество, мастерская, столовая и подобные объекты, где-то производится или предоставляются определенные услуги.

В политэкономическом смысле *предприятие* – это первичное звено общественного разделения труда и одновременно основное структурное звено народнохозяйственного комплекса и основной субъект рыночной экономики. В таком качестве предприятие выступает потому, что:

1. Именно на предприятии происходит процесс производства материальных благ (оказания услуг).
2. Предприятие имеет законченный цикл воспроизводства (выпуск и реализация продукции) и покрывает свои расходы своими доходами, то есть, действует на основе коммерческого расчета.
3. Предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом с правами юридического лица (имеет самостоятельный баланс, счета в банках, свою печать и товарный знак).

Классификация предприятий. Предприятия действуют в самых разных областях и условиях. Это порождает многочисленность их видов. Основным качественным параметром, по которому происходит классификация предприятий, является собственность. Согласно законам Украины "О собственности", "О предприятиях в Украине", "О хозяйственных обществах", предприятия Украины по этому параметру подразделяются на следующие виды (см. схему).



В соответствии с *объемами* хозяйственного оборота и количества работников предприятия подразделяются на *большие* и *малые*. Так, согласно Закона Украины "О предприятиях" к малым предприятиям относятся предприятия: в промышленности – с численностью работающих до 200 человек; в других отраслях производственной сферы – до 50 человек; в непромышленной сфере – до 25 человек; в розничной торговле – до 15 человек (по американской классификации, к малому бизнесу относятся фирмы с количеством занятых - до 500 человек).

Как свидетельствует мировой опыт, на современном этапе наибольший эффект предпринимательство дает в малом бизнесе. Так, в США в 1989г. из 18 млн. зарегистрированных предприятий (кроме Сельскохозяйственных) 99% относились к категории малого бизнеса. На малый бизнес приходится около 40% ВВП США, в нем работает почти половина занятых в частном секторе экономики. В ФРГ малые фирмы производят 2/3 внутреннего валового продукта, в них работает 2/3 занятых в хозяйстве страны. Малый бизнес в значительной степени ослабляет остроту проблемы

безработицы. Так, только в США за последние 10 лет компании с численностью персонала менее 20 человек создали 60% новых рабочих мест, главным образом в сфере услуг; за этот же период малые фирмы предоставили работу 25 млн. человек, в то время как крупные корпорации сократили число занятых почти на 3 млн. человек. В наших условиях на малые предприятия возлагается большая надежда в деле оздоровления экономики.

Хотя развитие малого бизнеса является одним из важнейших мегатенденций мировой экономики на перспективу, отождествлять предпринимательство только с ним было бы ошибкой. Практика показывает, что менеджеры с предпринимательской "хваткой" становятся ключевыми фигурами и в крупных частных корпорациях, и на предприятиях государственного сектора. В современных условиях, когда технология, рыночная конъюнктура, условия конкуренции (особенно международной) меняется очень быстро, от менеджеров крупных компаний требуется новый подход к организации управления, основные черты которого мало чем отличаются от стиля владельцев и основателей малых фирм.

То есть, в современных условиях в крупных корпорациях должна происходить (и происходит в промышленно развитых странах) децентрализация управления, ведет к появлению в их структурах большого количества подразделений, которые выступают на рынке практически как самостоятельные фирмы. А это значит, что действуют они уже не по прямым указаниям штаба фирмы, а лишь следуя общей ее стратегии. Оперативные же вопросы этими подразделениями решаются вполне самостоятельно. Такая общая тенденция развития предпринимательства. И чем более оно активно, чем больше способных и активных людей вовлекается в предпринимательскую деятельность, чем больше охватывает сфер, тем лучше используются все общественные ресурсы, тем интенсивнее хозяйственное развитие, тем полнее удовлетворяются потребности людей.

С точки зрения *условий пользования имуществом и результатами* труда предприятия делятся на *первичные*, где пользование основано на праве собственности, и *арендные*, где пользование обусловлено правом временного владения.

По *способу формирования уставного капитала и ответственности* юридических и физических лиц различают: *частные* фирмы, *коллективные* предприятия с *неограниченной ответственностью*, коллективные предприятия с *ограниченной ответственностью* (акционерные общества).

Наконец, предприятия, в соответствии с Законом "О предприятиях" могут на добровольных началах объединяться в ассоциации, концерны, тресты и другие объединения (даже транснациональные) как по отраслевому, так и по территориальному и другим признакам.

2. Предпринимательство: сущность, субъекты и формы

Суть предпринимательства. В условиях рыночной экономики любая экономическая деятельность в конечном счете направлена на получение максимальной прибыли. В то же время высокая доходность достигается не сама по себе, а является результатом определенной активной деятельности субъектов рынка. Такая деятельность получила название предпринимательства. Что это такое?

В общих чертах предпринимательство можно определить как организационно-хозяйственное новаторство на основе использования новых возможностей. Более конкретно содержание предпринимательства раскрывается в Законе Украины "О предпринимательстве", где сказано: "Предпринимательство – это самостоятельная инициатива, систематическая, основанная на собственном риске деятельность по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг и занятию торговлей с целью получения прибыли". Непременным компонентом предпринимательства является персональная экономическая, а не коллективная административная ответственность за результаты деятельности, при которой практически невозможно было найти как конкретного виновника за убытки, так и того, кто больше способствовал успеху. Поэтому предпринимательство несовместимо с потерями, некомпетентностью, разгильдяйством, кражами на рабочем месте.

Предпринимательство во всех формах собственности – это в современных условиях эффективный путь отхода от единовластия (государственной), ее разгосударствления, преодоления отчуждения человека от собственности. Развитие предпринимательских структур, вместе с мерами государственного, административного регулирования, в будущем должно было послужить ин-

струментом демонополизации нашего хозяйства, а собственно предпринимательство – стать настоящим двигателем развития экономики и помочь процветанию всех сфер жизнедеятельности общества в условиях рыночной экономики.

В нашей стране в течение десятилетий не признавалась роль предпринимательства, из-за чего большое число людей лишалось возможности найти применение своим естественным наклонностям и способностям, или вынуждало действовать незаконно (теневая экономика, служебные злоупотребления). В итоге не использовался с достаточной эффективностью важнейший из всех ресурсов – человеческий потенциал. Страна все больше отставала в своем развитии от передовых государств Запада. За последние годы ситуация в корне меняется. Предпринимательство начинает играть все большую роль в экономике.

Мировой опыт свидетельствует, что рыночная экономика работает менее эффективно там, где предпринимательская деятельность скованна или чрезмерным государственным регулированием, или многочисленными социальными ограничениями, а также низким уровнем культуры и образования населения. Именно эти факторы наиболее рельефно проявились в нашей стране, как следствие многолетнего господства командно-административной системы. Итак, развитие предпринимательства, а соответственно и рыночных отношений, в полной мере в Украине возможно лишь при условии нейтрализации действия этих факторов.

Субъекты предпринимательской деятельности. Кто может заниматься предпринимательской деятельностью? Согласно Закону Украины "О предпринимательстве" субъектами предпринимательской деятельности (предпринимателями) на территории Украины могут быть: граждане Украины, других государств, неограниченные законом в правоспособности или дееспособности, юридические лица всех форм собственности, предусмотренных законом. Не допускается занятие предпринимательской деятельностью таких категорий граждан: военнослужащих, должностных лиц органов прокуратуры, суда, службы безопасности, внутренних дел, Госарбитража, государственного нотариата, а также органов государственной власти и управления, которые призваны осуществлять контроль за деятельностью предприятий. Не могут быть зарегистрированы как предприниматели и выступать соучредителями предпринимательской организации, а также занимать в них руководящие должности, связанные с материальной ответственностью, лица, имеющие непогашенную судимость за кражи, взяточничество и другие корыстные преступления.

Кто же может быть отнесен к категории предпринимателей? **Предприниматель – это тот, кто занимается предпринимательской деятельностью с целью получения прибыли.** Именно это отличает его от других участников экономической жизни. Лечебные учреждения, учреждения образования, культуры и т.д. тоже, например, могут "зарабатывать деньги" и получать прибыль. Но последнее не является их целью. "Клуб" школа, высшее учебное заведение не является предпринимателями. Поэтому законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность, на них не распространяется в полной мере, а прибыль этих заведений может использоваться только на внутренние потребности.

В нашем сознании предприниматель, как правило, ассоциируется с делягой, человеком, для которого основная цель – получение прибыли любой ценой. И такое представление о предпринимателе не случайно, так как большинство наших "предпринимателей" таковыми и являются. В то же время настоящий предприниматель, хотя и имеет целью в конечном итоге получить прибыль, рассматривает свою деятельность не только как средство заработка, но и как средство самоутверждения, самовыражения, удовлетворения своих амбиций тем, что ведет собственное дело. Поэтому современный предприниматель, как правило, не рассматривает быстрое увеличение личного потребления в качестве первоочередной задачи. Большую часть прибыли он вкладывает в развитие наиболее перспективных направлений хозяйственной деятельности. **Инициативный предприниматель, таким образом, выступает в роли разведчика, зондирует будущую структуру хозяйства, намечая путь для будущих структурных сдвигов.**

Очень распространено мнение, что предприниматель – это хозяин имущества (средств производства), с помощью которого он осуществляет предпринимательскую деятельность. В действительности же он может или быть владельцем, или только пользоваться этим имуществом (пользователем). **Пример.** Предположим, владелец капитала основал предприятие, но он плохо ориентируется в предпринимательской деятельности. В этом случае он может по договору нанять менеджера, в качестве управляющего, который и будет осуществлять предпринимательскую деятель-

ность, то есть будет предпринимателем. Таким образом, владелец и предприниматель разделились. Хотя, как говорилось выше, предприниматель и владелец могут быть и в одном лице.

Предприниматель – всегда самостоятельный товаропроизводитель или тот, кто предоставляет услуги. А это значит, что он никому не подчиненный, понятие "вышестоящий орган" исчезает из законодательного оборота. Более того, владелец имущества предприятия, если он не является предпринимателем, не имеет права вмешиваться в деятельность предприятия после заключения договора с предпринимателем (менеджером), если это не предусмотрено договором, уставом и действующим законодательством. Если предприниматель самостоятельный, он сам отвечает за конечный результат своей работы. Давать безответственные указания, как следует действовать в тех или иных хозяйственных ситуациях, никто не имеет права. Если же, допустим, владелец или государственный орган вмешиваются в деятельность предпринимателя, то они должны брать на себя и ответственность за результаты своих действий. В отечественном законодательстве предпринимательская самостоятельность регламентирована Законом Украины "О предпринимательстве", в ст. 3-й которого записано: "Предприниматели имеют право без ограничений принимать решения и осуществлять самостоятельную и любую деятельность, которая не противоречит действующему законодательству". Итак, предпринимательство предполагает широкий простор для проявления инициативы, ловкости, умения и в то же время обеспечивает определенную личную свободу, независимость предпринимателя от любых вертикальных или горизонтальных экономических и политических структур.

Формы предпринимательства. Все виды предпринимательской деятельности с точки зрения того, кто принимает в ней участие, можно классифицировать как индивидуальное, коллективное или государственное предпринимательство. Каждый из этих видов предпринимательства осуществляется в определенной организационной форме. В развитых странах с рыночной экономикой существует три формы организации предпринимательства.

Единоличное хозяйство – такая форма организации, когда один владелец принимает единоличные решения и несет личную ответственность за все дела. Преимуществом единоличного хозяйства является полный контроль за ведением дел со стороны хозяина-собственника, а недостатком – незначительная, как правило, величина капитала, а также то, что владельцу приходится нести личную ответственность за убытки, потери и долги. В США, по некоторым оценкам, в середине 80-х годов насчитывалось 7 млн единоличных хозяйств (без фермерских). В Украине на современном этапе формирования капиталистической экономики – это основная форма, в которой зарождается новый класс собственников.

Партнерство – форма организации предпринимательства, когда два или более предпринимателей принимают решения совместно и несут совместную ответственность за все дела. Партнерство помогает преодолеть первый недостаток, присущий одностороннему хозяйству (незначительная величина капитала), но полная ответственность для партнеров в случае потерь, убытков и т.д. остается. Существуют партнерства с *ограниченной* и *неограниченной* ответственностью, в первом случае в случае банкротства они рискуют потерять (через судебную распродажу, например) только капитал предприятия, а во втором – и свой личный капитал (личное имущество). Партнерство в основном распространено в таких отраслях, как юриспруденция, медицина, брокерство.

Корпорация – форма организации предпринимательства на основе акционерной собственности, в которой предприниматель, как правило, отделен от собственности, а его финансовая ответственность ограничена. Преимущества корпорации заключаются в том, что она может привлечь значительный капитал путем продажи акций. Акционеры не несут материальной ответственности по обязательствам фирмы, они могут потерять только стоимость своих акций в случае банкротства. Корпоративная форма доказала на практике свою рациональность там, где необходимы большие капиталы, большое масштабное производство.

Названные типовые формы предпринимательской деятельности в различных странах, в соответствии с существующими правовыми нормами, трансформируются в формы конкретные, в частности, в Украине они выступают в виде самых разнообразных хозяйственных обществ (см. Закон Украины «О хозяйственных обществах»).

3. Условия, принципы, ограничения предпринимательства. Перспективы предпринимательства в Украине

Условия предпринимательской деятельности. Эффективная предпринимательская деятельность возможна лишь при определенных социально-экономических условиях при определенном политическом устройстве, которые поощряют предпринимательство. Историческая практика подтверждает это. В частности, в странах, где предпринимательство бурно развивалось и развивается, как правило, благодаря целенаправленным усилиям государств, создавался социально-экономический климат, благоприятный для этой деятельности (США, Япония, ФРГ, Гонконг, Сингапур и т.д.) и наоборот – СССР, страны Восточной Европы. Какие же условия наиболее способствуют развитию предпринимательства? Несмотря на специфику каждой страны, их можно свести в следующую систему:

- ***стабильность*** государственной экономической и социальной политики, направленной на поддержку предпринимательства;

- ***положительное*** общественное мнение по отношению к предпринимателям и предпринимательству;

- ***льготный налоговый режим***, обеспечивающий действенный стимул для предпринимательства;

- ***наличие развитой инфраструктуры*** поддержки предпринимательства (наличие инновационных центров; специализированных фирм, которые оказывают финансовую помощь начинающим предпринимателям; консультативных центров по вопросам управления, маркетинга, рекламы; курсов и школ подготовки предпринимателей и т.д.);

- ***существование эффективной системы защиты интеллектуальной собственности***, действие которой распространяется не только на изобретения, но и на всю продукцию, новаторские идеи, концепции и методы деловой активности;

- ***дебюрократизация*** процедур регулирования хозяйственной деятельности со стороны государственных органов (сокращение форм отчетности, облегчение правил регистрации и т.д.);

- ***предпринимательская этика***.

Следует отметить, что формированию этих условий в определенной степени способствует Закон Украины "О предпринимательстве", который гарантирует общие и имущественные права предпринимателей, предусматривает государственную поддержку предпринимательства и государственное его регулирование (ст. 12, 13, 14, 15). Но мало принять закон (это делается довольно быстро); надо создать условия для его реализации. А этого пока в Украине нет.

Принципы предпринимательства. Предпринимательская деятельность – это достаточно сложная форма хозяйствования, которая строится по определённым принципам. Что это за принципы?

1. Свободный выбор видов деятельности.

2. Привлечение на добровольных началах к осуществлению предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан.

3. Самостоятельное формирование программы деятельности и выбор поставщиков и потребителей производимой продукции, установление цен в соответствии с действующим законодательством.

4. Свободный наём работников.

5. Привлечение и использование материально-технических, финансовых, трудовых, природных и других видов ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством.

6. Свободное распоряжение прибылью, остающейся после внесения платежей, установленных законодательством.

7. Самостоятельное осуществление предпринимателем – юридическим лицом внешнеэкономической деятельности, использование предпринимателем принадлежащей ему доли валютной выручки по своему усмотрению.

Ограничение предпринимательства. Согласно действующего законодательства Украины, все предприниматели равны в своих возможностях. Итак, не имеет значения, кто выступает в качестве предпринимателя – индивидуум, кооператив, акционерное общество или государственное предприятие, – у всех равные права в сфере хозяйственной деятельности. Об этом четко сказано в

преамбуле Закона "О предприятиях в Украине": "Закон создает равные правовые условия для деятельности предприятий, независимо от форм собственности на имущество и организационной формы предприятия".

Наряду с определенной свободой предпринимательской деятельности и равенством возможностей для всех предпринимателей, существуют и определенные законодательные ограничения предпринимательства. Что имеется в виду?

1. Определенные виды деятельности могут осуществляться только государственными предприятиями. Так, согласно ст.4 Закона "О предпринимательстве" такими видами деятельности является изготовление и реализация наркотических средств, оружия и взрывчатых веществ, а также ценных бумаг и денежных знаков.

2. Правительство устанавливает перечень видов деятельности, которыми можно заниматься только по лицензиям. Лицензии выдает Кабинет Министров Украины или установленный им орган.

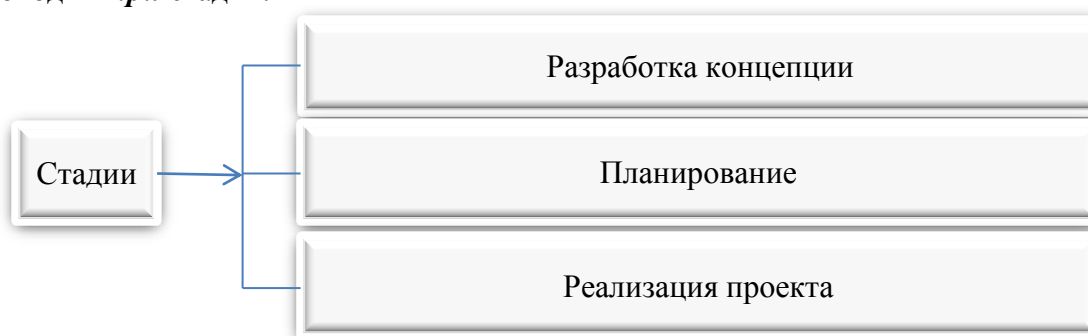
3. Разрешение на право заниматься той или иной деятельностью необходимо лишь тогда, когда используется земля или другие природные ресурсы. Такое разрешение дают местные Советы народных депутатов, которые распоряжаются этими ресурсами.

4. Отдельными видами деятельности можно заниматься только при наличии квалификационного аттестата. Например, чтобы заниматься медицинской деятельностью, нужен диплом врача. Для кулинара требуется сдача экзамена на знание технологии и т.д. Во всех этих случаях необходимо получить разрешение местного Совета.

4. Стратегия предпринимательства

Предпринимательская деятельность – сложный и многоплановый процесс. Она требует от своих участников не только желания иметь "свое дело" выбирать сферу деятельности для приложения своих усилий, творческой фантазии и обычного везения. Поэтому далеко не любое деловое начинание приносит успех и богатство предпринимателю. Более половины новых фирм закрываются в первый же год своего существования из-за низкой доходности деловых операций, банкротства, а также отсутствия терпения и настойчивости предпринимателей.

Как же нужно вести дело, чтобы добиться успеха? Какого-то готового рецепта здесь нет и быть не может, потому что это сугубо индивидуальное дело. Однако обследование многих удачных начинаний, которые привели к открытию своего собственного дела и обеспечили ее эффективное функционирование, позволяют в самом общем виде выделить важные элементы "технологии" создания нового предприятия. Принципиальный алгоритм последовательности принимаемых решений и действий выглядит следующим образом: весь процесс создания нового предприятия проходит *три* стадии.



Разработка концепции предполагает: а) формирование предварительных соображений, принципиальных решений, которые закладываются в основу будущего дела. Тяжелым здесь есть выбор сферы для приложения усилий; б) конкретизация идеи и направлений деятельности будущей фирмы в связи с выбором сферы; в) анализ потребностей и возможностей рынка; г) определение необходимости привлечения финансов со стороны; д) проведение переговоров с партнерами, поставщиками, инвесторами.

Планирование. На этой стадии происходит: а) формирование бизнес-плана; б) выбор формы предприятия и оформление его организационной структуры; в) тестирование рынка и конкретизация необходимого материально-технического снабжения; г) кадровое обеспечение.

Реализация проекта – "запуск" производственно-сбытового и организационного механизма фирмы: а) заключение соглашений с субподрядчиками; б) получение капитала; в) организация производственного строительства; г) наём управленческого персонала и торговых работников; д) заключение соглашений с поставщиками; е) проведение рекламной кампании и т.д.

Каждая из названных стадий имеет свои этапы. Поэтому, чтобы четко спрогнозировать ход создания нового предприятия, необходимо разработать его модель и "проиграть" конкретные этапы этого последовательного процесса. Следуя этой общей технологии необходимы знание и умение использовать новые моменты, специфические для данного рода деятельности, возникающие в ходе реализации проекта.

5. Сущность и функции управления. Формы и методы научного управления предприятиями.

Сущность и функции управления.

С ростом масштабов общественного производства, углублением общественного разделения труда во всех трех его формах — общей, особенной и единичной — усиливается значение системы управления экономикой. Система управления экономикой представляет собой сознательно организованное, целенаправленное и активное воздействие различных субъектов управления на процесс развития и функционирования общественного способа производства, экономической системы, их отдельных звеньев и элементов. Ядром системы управления в экономике является целенаправленное воздействие на потребности, интересы и цели отдельных индивидов, коллективов людей, целых слоев и социальных групп для достижения поставленной цели. Основные объекты управления — это общественное производство в целом (общая форма), отдельные отрасли народного хозяйства, сферы общественного воспроизводства, те или иные элементы или подсистемы экономической системы (отношения собственности, производительные силы, технико — экономические отношения — особенная форма), а также отдельные предприятия, организации, учреждения (единичная форма).

Основными видами управления (менеджмента) являются организационный, производственный, кадровый, инвестиционный, инновационный, финансовый и др.

Управление как целенаправленный и активный процесс включает такие относительно самостоятельные, логично последовательные элементы:

- 1) сбор, систематизацию и передачу информации;
- 2) выработку (обоснование) и принятие решения;
- 3) преобразование решения в различные формы команд (устную, письменную, приказ) и обеспечение его выполнения;
- 4) анализ эффективности принятого решения и возможную последующую его корректировку.

Результатами этих действий являются взаимные перемещения элементов производства, разрешение противоречий общественного способа производства в целом или отдельных его подсистем, согласование экономических интересов, повышение эффективности общественного производства или отдельных звеньев.

Управленческое решение, управление в целом на практике реализуется через комплекс его функций. **Функция управления** — это определённый вид деятельности, в процессе которой осуществляется эффективное воздействие на объект управления и решается поставленная задача, достигается цель. Основные функции управления с точки зрения технологического способа производства — **планирование, организация, координация, контроль, реализация прав собственности.**

Их пяти основных функций управления наиболее сложными являются организация и координация. Сущность данных функций состоит в формировании структуры объекта управления, упорядочении всех элементов в систему управления и форму их взаимосвязи, а также предоставлении активным элементам управления необходимых прав и ресурсов. К активным элементам принадлежат хозяйственные руководители, трудовые коллективы, отдельные работники, а также организации, подчиненные данной системе управления. **Координация** — это установление и поддержание связей между элементами системы. Организация и координация

объединяют отдельные элементы системы управления в единое целое. Таким образом, создаётся организационная структура управления.

Формы и методы научного управления предприятиями.

Элементами организационной структуры управления являются различные управленческие звенья, деятельность которых регламентируется отдельными положениями. В современных условиях выделяют шесть основных организационных структур управления.

При **линейной** структуре процесс управления осуществляется через взаимоотношения между начальником и подчиненными, т.е. по иерархии сверху донизу. Основным **недостатком** этой структуры является слишком сложная процедура принятия управленческих решений: распоряжения поступают сверху донизу, а разрешение на каждый шаг деятельности необходимо получить снизу вверх через всю иерархию руководителей.

При **функциональной** структуре управления общие для нескольких подразделений функции управления передаются одному органу (подразделению) или исполнителю. Этот орган выполняет однородные по содержанию или технологии работ функции и получает приказы от нескольких руководителей. Таким образом, субординация в управлении осуществляется по функциям. **Положительной** стороной такой структуры управления является исключение дублирования деятельности исполнителей; каждый из них может достичь наиболее совершенных форм исполнения отдельных функций. **Недостатки** – отсутствие единства при получении распоряжений, поскольку они поступают от нескольких руководителей, ухудшение координации деятельности по мере возрастания сложности производственного процесса и углубления специализации.

Эти недостатки в определённой мере могут быть устранены при **линейно-функциональной** структуре управления, когда управленческие решения разрабатывают высококвалифицированные и опытные специалисты, а распоряжения отдаются по иерархии линейных звеньев.

В **программно-целевой** структуре управления выделяются руководители отдельных проектов или подразделений, которые дают распоряжения относительно наиболее эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов для достижения конкретных целей производства. Такими целями могут быть строительство завода или цеха, реконструкция действующего предприятия, конструирование и разработка новой техники. Руководитель предприятия получает задания от высшего руководства и отчитывается перед ним. Ему, в свою очередь, подчиняется целый штат работников. Для согласования их деятельности создаётся единый координационный орган. Со временем такие подразделения могут быть преобразованы во внутренние фирмы.

В **дивизиональной** структуре управления процесс управления объединяется по продуктовому (материнская компания отвечает за деятельность фирмы в данной стране) и региональному принципу (дочерняя компания объединяет филиалы в других странах). Главными элементами данной формы управления являются отделы, которые наделены оперативной самостоятельностью, вступают в договорные отношения друг с другом и на основе получения прибыли осуществляют самофинансирование. Высшее руководство принимает стратегические решения, которые определяют развитие компании на длительную перспективу (постановка долгосрочных целей, расширение масштабов производства, модернизация предприятий, внедрение в производство новых видов продукции и т.п.).

В **матричной** структуре управления сочетаются линейная, программно-целевая и функциональная формы. Их выбор зависит от типа производства, характера технологических операций, поставленной цели. Так, при массовом серийном производстве наиболее адекватными являются линейные и функциональные формы, при необходимости разработки новой техники – программно-целевая организационная форма управления.

Выбор формы управления зависит также от исторических традиций, организационной культуры и ценностей конкретной страны.

6. Проблема банкротства предприятий

Понятие банкротства

Характерной чертой деятельности предпринимателей в условиях рынка является риск потери капиталов в случае убытков. Этот риск распространяется не только на лицо или фирму, которые понесли убытки от результатов своей хозяйственной деятельности, но и на лиц, которые

предоставили им средства в той или иной форме (через покупку акций, коммерческий или денежный кредит т.д.). **Несостоятельность фирмы или отдельного лица своевременно рассчитаться по своим долговым обязательствам лежит в основе банкротства.** Главными причинами банкротства, как правило, являются низкая конкурентоспособность, чрезмерные издержки производства или обращения, недостаточный объем коммерческих операций, недостаток капитала, сложная внутренняя система управления, циклические колебания конъюнктуры, незнание или игнорирование законов рынка и т.д. То есть, причин множество, и поэтому в экономически развитых странах банкротство рассматривается нормальное явление хозяйственной жизни. Так, в США около 1% действующих в экономике фирм ежегодно становится банкротами.

Развитие рыночной экономики и провозглашение свободы предпринимательства в Украине, создали условия для оздоровления экономики, в то же время породили хозяйственные, правовые и морально-этические ситуации, которые до этого не существовали в нашей административно хозяйственной практике, – ситуации, возникающие в связи банкротствами предприятий. А кандидатов в банкроты достаточно. Кроме того отсутствие необходимого опыта, капитала, высокие банковские проценты за кредит, нестабильность рыночной и политической конъюнктуры ставят наших начинающих предпринимателей в затруднительное положение. Заранее можно спрогнозировать, что число банкротств в ближайшие годы будет достаточно велико.

Законодательство о банкротстве. Хотя угроза банкротства имеет определенные положительные последствия – заставляет предпринимателей проявлять осторожность в принятии хозяйственных решений, стимулирует эффективное хозяйствование, все же оно относится к разряду негативных явлений. Поэтому возникает необходимость разработки пакета законов, определяющих правила хозяйственной деятельности предприятий и отдельных предпринимателей в условиях возможности банкротства. Большинство законов, которые должны быть разработаны и приняты, не имеют аналогов в нашем законодательстве. Одним из таких законов является закон о банкротстве. Банкротство вполне закономерное явление для стран с развитыми рыночными отношениями и совершенно новое было для нас в 90-е годы XXв. Так, например, Национальный акт о банкротстве в США был принят еще в 1898 г. Поэтому, когда у нас поднималась проблема банкротства, обращения к законодательству, стран, которые накопили многолетний и практический опыт их регулирования, было естественным и необходимым.

Какие же принципы должны быть заложены в законодательство о банкротстве? **Во-первых**, законодательство должно иметь общий характер, то есть одинаково применяться как к банкротству индивидуальных предпринимателей, так и к банкротству их партнеров или фирм. **Во-вторых**, оно должно быть направлено не столько на наказание банкротов, сколько на достижение компромиссного соглашения между должником (банкротом) и его кредиторами, предоставляя первым возможность сохранить свой бизнес, а кредиторам – максимальную защиту их финансовых и материальных интересов.

Как же именно эти принципы реализуются на практике в странах, где действует такое законодательство? Следует отметить, что законодательная практика США и стран Западной Европы предусматривает три взаимосвязанных условия, которые обеспечивают эффективность судопроизводства по делам о банкротстве: независимый суд, независимый управляющий, не столько ликвидация предприятия-банкрота, сколько его реорганизация. Как это понимать?

Дела о банкротствах, как правило, достаточно сложные и масштабные. Поэтому для их рассмотрения создаются **специальные суды**. Учитывая сложность и определенную деликатность таких дел, справедливое судопроизводство может быть обеспечено только при высокой квалификации и честности судей, а главное, независимости суда от политических структур. Основы такой независимости закладываются законом, который не допускает возможности устранения судьи в течение всего законодательно установленного срока исполнения им своих обязанностей. Важным принципом законодательства о банкротствах является принцип невмешательства суда в административную сферу, в частности, в вопросах управления имуществом должника. Эти функции осуществляет независимый управляющий, назначаемый судом. Начало рассмотрения дела о банкротстве не означает автоматического прекращения должником (банкротом) хозяйственной деятельности. В то же время деятельность в этот период, как правило, связана с большими финансовыми потерями: они представляют собой прямой вычет из активов должника, что сокращает сумму, которая может быть выплачена кредиторам в порядке удовлетворения их исков. Чтобы защитить интересы кредиторов и предотвратить дальнейшее снижение стоимости активов, суд сразу же после принятия дела к рассмотрению отстраняет его (должника) и или менеджера (если банкротом становится фирма) от управления и назначает независимого управляющего, кандидатура которого, как правило, предлагается собранием кредиторов.

Следует определить достаточно гуманный момент законодательства о банкротствах. Если банкротом становится индивидуальный предприниматель, который отвечает по обязательствам всем своим имуществом (неограниченная ответственность), закон оставляет ему четко ограниченную по стоимости, однако существенную часть личного имущества, которое не может быть отчуждено для покрытия долгов. Такая часть имущества включает в себя жилье, рыночная стоимость которого не превышает определенного уровня, недорогое транспортное средство (автомобиль), мебель, предметы домашнего обихода и личные вещи, а также взносы в пенсионный фонд.

Хотя предназначенный для упорядочения дел должника управляющий, является независимым, это не значит, что его действия бесконтрольны. Действия независимого управляющего не должны приводить к ухудшению состояния банкрота, и поэтому их контролирует в первую очередь суд. Одновременно деятельность независимого управляющего находится под постоянным контролем и со стороны кредиторов, которые выбирают для этого специальный комитет.

Наконец, последнее. Законодательство и практика судопроизводства по делам банкротства направлены на поиск компромиссного соглашения между должником и кредиторами, чтобы, с одной стороны, попытаться сохранить для должника возможность дальнейшей предпринимательской деятельности, а с другой, – удовлетворить финансовые претензии его кредиторов. Самый простой способ, которым можно удовлетворить интересы кредиторов, ликвидация и распродажа имущества должника с распределением вырученных средств между кредиторами. Ликвидация освобождает должника от всех обязательств, которые остались неоплаченными, и означает прекращение им хозяйственной деятельности. Но есть и другой способ удовлетворения кредиторов – реорганизация хозяйственной деятельности и имущества должника. Поэтому в судебной практике дел о банкротствах в странах Запада как альтернатива ликвидации рассматривается возможность реорганизации хозяйственной деятельности и имущества. Такой подход в ряде случаев позволяет реорганизовать структуру активов и хозяйственную деятельность таким образом, что кредиторам, как правило, удается вернуть свои кредиты в больших размерах, чем они имели бы при ликвидации имущества; должник получает возможность продолжать свой бизнес; общество сохраняет производственную единицу.

Такова международная практика и учитывая ее, законодатели Украины издавали необходимые законы, регулировали эти процессы в нашем регионе. И в первую очередь это касается Закона Украины "О банкротстве", который был принят в мае 1992г. Основные принципы западного законодательства в нем учтены, хотя есть существенные различия. В частности, западное законодательство предусматривает, что дела о банкротстве рассматривает специальный суд, не зависящий ни от административных, ни от политических структур. Законом Украины "О банкротстве" предусмотрено, что эти дела регулируются арбитражным судом. Не хватило нашим законодателям и гуманности. Закон "раздевает" индивидуального банкрота, не оставляя ему практически никаких средств к существованию. Такой подход, возможно, и оправдан по отношению к злостным банкротам, но в современных условиях, когда предприниматель может обанкротиться в силу причин, не зависящих от него, какой-то шанс на выживание ему оставлять надо.

ВЫВОДЫ

1. Реформирование экономики Украины на рыночных принципах объективно предполагает развитие предпринимательства во всех его разнообразных формах.

2. Эффективность предпринимательства зависит от социально-экономической и правовой среды, в которой оно развивается. Поэтому необходимо создать определенные экономические, политические и правовые условия его развития.

3. Важным фактором развития предпринимательства в Украине является привлечение иностранного капитала. Это требует обеспечения политической стабильности в стране, выработки законодательства, которое согласовывается с международными нормами переориентации психологии деловых кругов навстречу мировой практике.

4. Предпринимательство – деятельность рискованная, поэтому возможны банкротства отдельных предпринимательских субъектов. Чтобы защитить, с одной стороны, участников предпринимательской деятельности от тяжелых последствий банкротств, а с другой стороны, сдерживать обвальное сокращение рабочих мест в результате банкротств, необходимо иметь законодательство, которое бы соответствовало международным стандартам.

КАПИТАЛ И ПРИБЫЛЬ.

ПЛАН

1. Процесс первоначального накопления капитала. Общая формула капитала.
2. Рабочая сила как товар, свойства товара, "рабочая сила".
3. Процесс производства прибавочной стоимости. Постоянный и переменный капитал.
4. Социально-экономическое содержание капитала. Норма и масса прибавочной стоимости.
5. Стоимость и издержки производства. Норма и масса прибыли. Факторы, влияющие на её повышение.
6. Альтернативные теории прибыли.

1.Процес первоначального накопления капитала. Общая формула капитала.

Процесс первоначального накопления капитала. Среди проблем экономической теории современности, следует осмыслить в свете новых реалий, одно из центральных мест занимает выяснения природы и сущности капитализма как социально-экономической системы. Почему? Дело в том, что после попытки построить социализм Украина стала на путь реставрации капитализма. Итак, чтобы нормально в нем ориентироваться и эффективно осуществлять предпринимательскую деятельность, следует знать закономерности его становления, функционирования и перспективы развития.

Основой экономической системы капитализма является частная капиталистическая собственность на средства производства. Частная трудовая собственность по своей природе не является капиталистической, – она приобретает капиталистический характер только тогда, когда применяется для обогащения владельца путем присвоения неоплаченного труда наемных работников. ***Постоянное присвоение части труда наёмных рабочих без эквивалента получило название эксплуатации.***

Итак, для того чтобы возникла такая социально-экономическая система, как капитализм, необходимы по крайней мере три условия: а) частная собственность на средства производства; б) наемный труд; в) система эксплуатации. А для этого нужно, чтобы на ее арене встретились и вступили в контакт два противоположных владельца. С одной стороны, владелец денег, средств производства и жизненных средств, желающий их приумножить путем предпринимательства, а с другой, владелец только рабочей силы, свободный лично, но лишенный любых средств производства и средств существования. Поэтому, чтобы жить, он хочет продать свою способность к труду (рабочую силу).

Эти два контрагента не являются заранее исторически заданными, они появляются в результате дифференциации товаропроизводителей, их имущественного расслоения. Происходит это вследствие действия законов рынка, прежде всего закона стоимости, а ускоряется в процессе так называемого первоначального накопления капитала, суть которого заключается, с одной стороны, в отделении непосредственных производителей от средств производства и преобразовании их в наемных рабочих, а с другой, – в преобразовании экспроприированных средств производства в первоначальный капитал, который сосредоточивается в руках немногих членов общества. "Первоначальным" этот процесс называется потому, что он образует предысторию капитала и соответствующего ему способа производства. Исторически он состоялся в Европе в XV–XVIII вв. В Украине, в 90-е годы произошло повторное первоначальное накопление капитала. Основной формой этого процесса в Украине явилось так называемое разгосударствление и приватизация собственности, в результате которого большинство бывших владельцев общенародной (государственной) собственности превратилось в наемных работников. Потому, что нельзя владельца имущественного сертификата стоимостью в 10 гривен, который он получил в качестве своей доли в государственном имуществе, считать хозяином. В то же время незначительное количество лов-

ких дельцов, применяя преимущественно противоправные действия (символическая оценка государственного имущества, служебное положение, скупка за бесценок сертификатов, фиктивные трастовые компании и инвестиционные фонды и т.д.), концентрирует государственное имущество в своих руках и использует его как первоначальный капитал.

Общая формула капитала. Основной категорией капиталистической системы является капитал. Что под ним понимается? В повседневной жизни капиталом называют деньги. Но это не совсем так. Деньги сами по себе не являются капиталом. Выполняя свои обычные функции, они выступают лишь в роли всеобщего эквивалента, опосредуя меновые отношения людей. Однако при определенных условиях деньги могут стать и становятся капиталом. Что это за условия?

Историческими предпосылками возникновения капитала, как это было выяснено в предыдущем разделе, были товарное производство и развитый товарно-денежный оборот. Как это понимать? При простом товарном обращении мелкие товаропроизводители (ремесленники, крестьяне) продают произведенные ими товары за деньги для того, чтобы купить другие товары. Этот акт можно записать следующей формулой:

$$T \text{ товар} - D \text{ деньги} - T' \text{ товар}$$

В данном случае деньги выполняют свою естественную функцию – средство обращения и не является капиталом. Они выступают лишь посредником в обмене одной потребительной стоимости (Т) на другую потребительскую стоимость (Т'), нужную данному производителю.

На определенном историческом этапе, по мере развития производительных сил, простое товарное производство приобретает предпринимательский характер. В этих условиях товаропроизводитель начинает продавать свой товар не ради того, чтобы купить за деньги какой-то другой товар, удовлетворить свои потребности в потреблении, а с целью пустить деньги снова в оборот. Итак, формула простого товарного обращения $T - D - T'$ (продажа ради покупки) заменяется принципиально другой формуле: $D - T - D'$ (покупка ради продажи). В этой формуле исходным и конечным пунктами выступают деньги, а товар играет роль посредника. Но движение $D - T - D'$ был бы бессмысленным, если бы D начальные и D' конечные были количественно одинаковыми. Суть этого движения заключается в приросте D , в превращении их в D' , то есть в $D + \Delta D$, где D' означает деньги, которые выросли. Сама же формула приобретает следующий вид: $D - T - D'$.

Прирост денег, получаемый в конце этого движения (ΔD), называется прибавочной стоимостью. Прибавочная стоимость – это превышение над первоначально авансированной суммой денег ($D' - D = \Delta D$). А первоначальная сумма денег, которая принесла прибавочную стоимость, превратилась в капитал. Таким образом, **капитал** – это стоимость, которая приносит прибавочную стоимость. Или это самовозрастающая стоимость. Обозначается прибавочная стоимость латинской буквой "m" (от слова *mehrwert* – прибавочная стоимость).

Формула $D - T - D'$ получила название **общей формулы капитала**. Общей, потому что отражает движение всех видов капитала независимо от того, в какой сфере, и в какую историческую эпоху они действуют.

Владелец стоимости, который пускает ее в обращение с целью получения прибавочной стоимости, то есть превращение ее в капитал, называется капиталистом (предпринимателем).

Итак, деньги становятся капиталом только тогда, когда они приносят прибавочную стоимость. Но откуда она (прибавочная стоимость) может взяться? Что является ее источником? Первые экономисты эпохи капитализма (меркантилисты) доказывали, что прирост денег возникает с самого товарного обращения (торговли). Но, как было выяснено в предыдущих темах, обращение означает лишь изменение форм стоимости на основе эквивалентности. При покупке и продаже товаров меняется не стоимость, а лишь форма стоимости – товарная форма превращается в денежную, а денежная – в товарную. Нового ничего в этих процессах не возникает. Идет лишь реализация стоимости, созданной трудом, затраченной вне сферы обращения – в сфере производства.

Это объясняет источник прибавочной стоимости и отклонения цен от стоимости в процессе обмена. Предположим, что предприниматель продал товар стоимостью 100 грн. за 110 грн. В данном случае в качестве продавца он выиграл 10 грн., но в качестве покупателя он может проиграть те же 10 грн. Итак, взаимные выигрыши и потери покупателей и продавцов уравниваются. Конечно, отдельные предприниматели (капиталисты) могут наживаться за счет других. Но от это-

го общая сумма стоимости не увеличивается. Идет лишь ее перераспределение. Итак, этим нельзя объяснить обогащение общества в целом и определённого слоя предпринимателей в частности.

Таким образом, мы пришли к выводу: прибавочная стоимость не возникает тогда, когда обмениваются эквиваленты, ни тогда, когда обмениваются не эквиваленты. Обращение не создает никакой стоимости. А это значит, что источник самовозрастания стоимости надо искать в той сфере, где создаются стоимости, то есть в сфере производства.

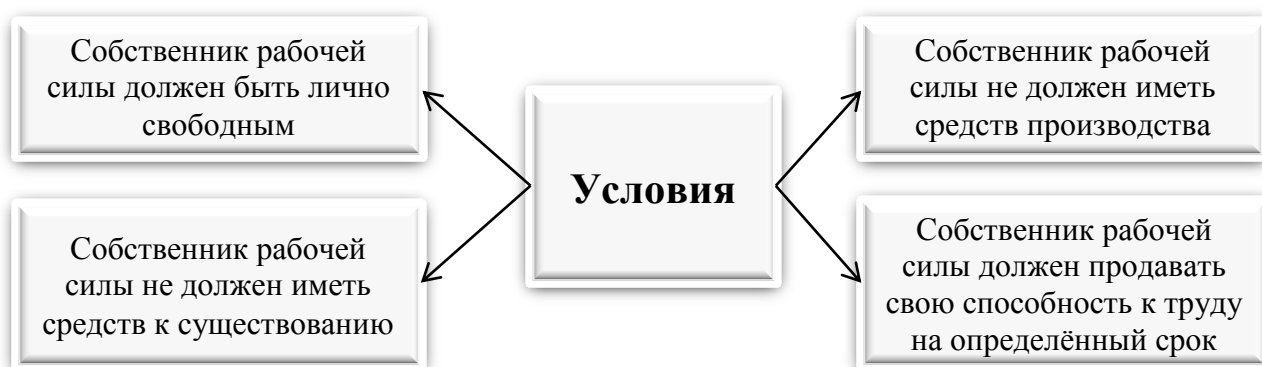
Для этого необходимо расшифровать формулу $D - T - D'$, особенно ее первый акт – $D - T$. Что покупает капиталист на рынке? Очевидно, такие товары, которые могут быть использованы в процессе производства. Такими товарами являются факторы производства: вещественные (предметы и средства труда) и личные (рабочая сила). Стоимость вещественных факторов производства (сырье, вспомогательные материалы, инструмент, оборудование и т.д.) задана заранее (оплачена в акте $D - T$) и самовозрастать в процессе их использования не может. Эта стоимость без количественных изменений переносится конкретным трудом рабочих в стоимость готовой продукции. Следовательно, и здесь источники прибавочной стоимости мы не найдем.

Тайна образования прибавочной стоимости раскрывается лишь в том случае, когда мы примем во внимание, что в акте $D - T$ владелец денег покупает не только вещественные факторы производства, которые являются обычным товаром, но и личный фактор – рабочую силу, которая является товаром специфическим.

2. Рабочая сила как товар, свойства товара, "рабочая сила".

Рабочая сила – это способность человека к труду. Проявляется рабочая сила в процессе труда, завершающим результатом которой выступает продукт или благо. В этом своем качестве рабочая сила не выступает как товар. Товаром она становится лишь при определенных общественных условиях. Раб, например, не мог продавать свою рабочую силу, ибо вместе со своей рабочей силой принадлежал рабовладельцу. Его могли продать, как вещь, но сам он своей рабочей силой не распоряжался. Не мог этого сделать и крепостной, поскольку он находился в личной зависимости от феодала (помещика). Чтобы продать свою способность к труду, человек должен иметь возможность *свободно* распоряжаться собой. Но этого недостаточно. Рабочий не будет предлагать свою рабочую силу другим, если у него есть собственное хозяйство, которое обеспечивает средства к существованию ему и его семье. Только тот, кто лишен любых средств производства и средств к жизни, *вынужден* продавать свою рабочую силу владельцу средств производства и тем самым превратиться в наемного работника.

Условия превращения рабочей силы в товар



Такие условия существуют не всегда. Исторически они сформировались в процессе перехода от феодализма к капитализму в период рассмотренного выше первоначального накопления капитала. Но эта проблема не утратила актуальности и сегодня, так как капитализация экономики Украины практически становится невозможной без наличия армии наемных работников. Создать ее путем формирования вышеупомянутых условий призваны процессы реформирования собственности, которые происходили в стране в конце 90-х годов XX в.

Не следует путать рабочую силу с трудом. *Рабочая сила* – это совокупность физических и духовных свойств человека, которые она использует в процессе производства необходимых средств существования. А *труд* – это процесс использования рабочей силы. Поэтому в процессе

найма рабочий продает не труд, потому что процесс не может быть продан, а только свою рабочую силу.

Товар "рабочая сила", как и любой другой товар, имеет *стоимость* и *потребительскую стоимость*.

Стоимость рабочей силы. Рабочая сила – свойство живого организма человека. Итак, жизнь человека – необходимое условие существования товара "рабочая сила". Последнее же (жизнь человека) зависит от потребления ею необходимых средств существования. Поэтому *стоимость рабочей силы* сводится к стоимости средств, необходимых для жизни рабочего и воспроизведения его рабочей силы. Средства существования, необходимые для воспроизводства рабочей силы, включающие в себя следующие элементы: а) средства существования, необходимые для удовлетворения физических потребностей самого рабочего: еда, одежда, жилье; б) социально-культурные нужды; в) средства на содержание семьи, без чего невозможно воспроизводства рабочей силы; г) средства на обучение, повышение квалификации и т.д.

Таким образом, *стоимость рабочей силы равна стоимости средств существования, необходимых для удовлетворения обычных в данной стране и в данный период времени физических и культурных потребностей рабочего, для содержания его семьи и для обучения. Величина стоимости рабочей силы измеряется количеством рабочего времени, необходимого для создания перечисленных жизненных благ.*

Денежным выражением стоимости товара «рабочая сила» выступает заработная плата. Поэтому, хотя внешне заработная плата выступает как плата за труд, такой она не является, как было выяснено ранее, стоимость имеет не труд, а лишь рабочая сила. Итак, заработная плата – это только плата за рабочую силу, ее цена. Рабочий не может продать свой труд как товар по той простой причине, что она не существует, пока он не начал работать. А начинает он работать только тогда, когда продает свою способность к труду, то есть рабочую силу.

Стоимость товара "рабочая сила" нельзя отождествлять со стоимостью физического минимума средств существования рабочего (минимальным потребительским бюджетом). Она, в силу того, что выражает средние условия продажи рабочей силы, никогда не может снизиться до этого минимума. В то же время заработная плата, как денежное выражение стоимости рабочей силы (цена), может падать до физического минимума и даже ниже, но в таком случае она будет ниже стоимости и рабочая сила не сможет нормально воссоздаться. Именно такая ситуация наблюдается в течение последних десятилетий в Украине. Так, по данным Федерации профсоюзов Украины, доходы 77% населения страны (около 38500000 чел.) на 01.01.97 г. не превышали реального уровня границы малообеспеченности. В результате падения заработной платы ниже стоимости физического минимума средств существования происходит деградация рабочей силы как в интеллектуальном (падает уровень квалификации, общей подготовки и знаний), так и в физическом плане (общее недомогание). По коэффициенту интеллектуального уровня молодежи Украины, которая теперь пополняет ряды трудоспособного населения и в ближайшее время составит ее основу, опустилась с начала девяностых годов с 3-го на 42-е место в мире.

Потребительская стоимость рабочей силы. Потребительская стоимость любого товара заключается в его полезности, в способности удовлетворять ту или иную потребность покупателя. Рабочую силу покупает предприниматель (капиталист). Его основной целью (потребностью) является получение прибавочной стоимости. Итак, рабочая сила, как фактор производства, должна удовлетворить эту потребность. Осуществляется это в результате того, что *потребительская стоимость рабочей силы состоит в способности рабочего своим трудом, в процессе ее производственного использования, создавать новую стоимость, причем большую, чем стоимость рабочей силы.* Ни один другой товар такого свойства не имеет. В результате возникает разница между новой стоимостью, которую рабочий создаёт в процессе производства (процессе потребления рабочей силы), и стоимостью рабочей силы, которая выплачивается ему в форме заработной платы (цены рабочей силы). Эта разница и является той прибавочной стоимостью, к которой так стремится капиталист и которую он присваивает безвозмездно.

Пример. Допустим, рабочий в течение месяца создал новую стоимость на сумму 600 грн. ежемесячная заработная плата (цена рабочей силы) определена в 250грн. Разница 600грн. – 250грн. = 350грн. и будет составлять прибавочную стоимость.

Потребительская стоимость рабочей силы существенно отличается от других товаров тем, что ее нельзя хранить впрок. Она должна продаваться ежедневно и почасово, иначе ее владелец

погибнет от голода. Наемный работник, продавая товар "рабочая сила", всегда и везде авансирует капиталиста, то есть предоставляет ему право потреблять свою рабочую силу раньше, чем последний выплатит ему зарплату. В реальной жизни это проявляется в том, что заработная плата выплачивается не заранее, а после того, как рабочий отработает определенное время (неделя, две недели или месяц).

Таким образом, мы можем констатировать, что *единственным источником прибавочной стоимости* (а, следовательно, и любых доходов, как это будет показано далее) *является рабочая сила*. А точнее, потребительская стоимость рабочей силы. Поэтому, отвечая на вопрос, когда деньги превращаются в капитал, можно сказать: когда они приносят прибавочную стоимость. А прибавочную стоимость они приносят тогда, когда рабочая сила превращается в товар. Товаром же исторически впервые рабочая сила становится в условиях капитализма.

3. Процесс производства прибавочной стоимости. Постоянный и переменный капитал.

Процесс производства прибавочной стоимости. Итак, процесс труда в условиях рыночной экономики, основанной на частной собственности на средства производства, имеет двойственный характер. С одной стороны, он является процессом создания потребительских стоимостей, а с другой, – процессом увеличения стоимости или создания прибавочной стоимости. Каким же образом это происходит?

Рассмотрим этот механизм на примере производства пряжи. Предположим, что приступая к делу, предприниматель имеет капитал (К) в 1000 грн., на который он покупает необходимые средства производства (СП) на сумму 900 грн. (веретена и хлопок) и оплачивает дневную стоимость рабочей силы (РС), которая равна 100 грн. (10 рабочих). Предположим также, что рабочий день длится 8 часов, а рабочие воспроизводят стоимость дневной рабочей силы (100грн.) за 4 часа труда. На основе этого начинается производство. Прядильщики своим *конкретным* трудом создают новую потребительскую стоимость – пряжу и в ее стоимость переносят стоимость потребленных СП (900грн.). Сохраняя и перенося старую стоимость (стоимость СП) конкретным трудом, прядильщики в то же время тратят свою рабочую силу, абстрактный труд. *Абстрактным трудом они создают новую стоимость*, добавляя ее к старой стоимости. Предположим, что за 4 часа прядильщики создают новую стоимость, которая является эквивалентом стоимости рабочей силы, то есть в 100 грн. Но на этом рабочий день не заканчивается. Продолжительность его определена в 8 часов. Итак, прядильщики продолжают работать и в течение следующих 4 часов своим абстрактным трудом создают еще новую стоимость на сумму в 100 грн., которая тоже прилагается к старой перенесенной стоимости.

Таким образом, стоимость новой продукции (пряжи) будет состоять: а) из старой перенесенной стоимости (стоимости потребленных СП) – 900грн и вновь созданной стоимости – 200 грн. А всего 900грн. + 200грн. = 1100грн. Реализовав товар по стоимости, то есть за 1100грн., предприниматель достиг своей цели. Не нарушая законов рынка (закона стоимости в первую очередь), он купил товар по стоимости (в акте Д – Т, имея капитал в 1000 грн., заплатил за факторы производства ровно 1000грн: 900грн. – за СП и 100грн – за РС) продал по стоимости (в акте Т' - Д' готовая продукция – пряжа реализуется согласно стоимости за 1100грн.) и в то же время получил прибавочную стоимость, как разницу между вырученной и авансированной суммами стоимости. А точнее, как разницу между новой, созданной рабочими, стоимостью и стоимостью рабочей силы, оплаченной предпринимателем в форме заработной платы.

Рассмотрение механизма производства прибавочной стоимости показывает, что стоимость товара "рабочая сила" и стоимость, которая создается трудом наемных рабочих в процессе потребления их рабочей силы, – принципиально разные величины. Отсюда и возникает прибавочная стоимость, которую мы можем теперь определить так. *Прибавочная стоимость – стоимость, создаваемая абстрактным трудом наемных рабочих, полная стоимость их рабочей силы и которая безвозмездно присваивается капиталистом (предпринимателем).*

Итак, рабочий день – величина неоднородная, и состоит он из двух частей. Та часть рабочего дня, в течение которого рабочий воспроизводит стоимость своей рабочей силы, называется *необходимым рабочим временем* (НРВ), а труд, затраченный в это время, – *необходимым трудом*.

Вторая часть рабочего дня, в течение которой рабочий создает прибавочную стоимость, называется **прибавочным рабочим временем**, а труд, затраченный в это время, – **прибавочным трудом**.

Погоня за прибавочной стоимостью выступает основным движущим мотивом капиталистического способа производства, любого предпринимательства, направленного на получение прибыли. Поэтому именно это выступает его **основным экономическим законом**. При таких условиях производится только и постольку, что и по сколько можно производить с прибылью. Почему именно этот закон выступает в качестве основного? Потому, что он выражает самую сущность капитализма (особенно на первых этапах его становления, которые проходила Украина в последние десятилетия) – стремление к прибыли любой ценой. В то же время он указывает и пути реализации этой цели – это эксплуатация наемных работников (присвоение их неоплаченного труда).

Вопрос об источнике прибыли и до сих пор остается дискуссионным. Так довольно широкое распространение на Западе получила точка зрения, согласно которой в создании прибыли (прибавочной стоимости) принимают участие не только наемные работники, но и предприниматели (собственники средств производства). И что прибыль – это вознаграждение за их организаторскую деятельность, предпринимательский риск и тому подобное. Наконец, так как в создании прибавочной стоимости участвуют и предприниматели, и наемные работники, то они совместно заинтересованы в ее приумножении. Итак, между ними нет антагонизма. Напротив, существует определенная гармония интересов. Действительно ли это так? Чтобы ответить на этот вопрос, достаточно обратиться к источнику оплаты труда наемных работников и доходов предпринимателей. Этим единственным источником, как было показано выше, является новая, созданная в процессе производства стоимость. В нашем предыдущем примере она равна 200 грн. Из них 100 грн – заработная плата и 100 грн – прибавочная стоимость. Если рабочие добьются повышения заработной платы, допустим, на 50 грн, то прибавочная стоимость предпринимателей составит лишь 50 грн. ($200 - 150 = 50$) и, наоборот, увеличение прибавочной стоимости предпринимателей автоматически уменьшает заработную плату наемных работников. Отсюда следует очень важный вывод: **между предпринимателем и наемным работником нет, и не может быть общих экономических интересов из-за того, что они делят между собой одну и ту же величину – вновь созданную рабочими стоимость**.

Постоянный и переменный капитал. В любом производстве участвуют различные факторы: а) средства производства – вещественный фактор; б) рабочая сила – личный фактор.

Каждый из этих факторов играет свою роль в процессе создания и роста стоимости. Так, стоимость потребленных средств производства конкретным трудом переносится в стоимость готовой продукции без изменений. Иначе обстоит дело с рабочей силой. Рабочий получает заработную плату, как плату за свою рабочую силу. Но в процессе производства он создает новую стоимость, причем большую, чем стоимость рабочей силы. И она, как результат абстрактного труда, присоединяется к перенесенной стоимости.

Итак, стоимость вещественного фактора в процессе производства не изменяется – какой она входит в производство, такой и проявляется (количественно) в стоимости нового товара. Затраты же на рабочую силу (заработная плата) в процессе производства трансформируются в большую величину – новую стоимость. Исходя из этого, весь затраченный капитал (на средства производства и рабочую силу) делится на две части: **постоянный и переменный**.

Постоянный – это та часть капитала, которая превращается в средства производства и в процессе производства не изменяет своей величины. Обозначается этот капитал латинской буквой "с" (от слова constant – постоянный).

Переменный – это та часть капитала, которая расходуется на покупку рабочей силы и в процессе производства изменяет свою величину (возрастает). Переменный капитал обозначается буквой "v" (от слова variable – переменный).

Деление капитала на постоянный и переменный позволяет выяснить, что постоянный капитал выступает лишь как предпосылка для создания и увеличения стоимости. А создает и увеличивает стоимость только **живая рабочая сила**, купленная на переменный капитал, которая своим конкретным трудом переносит старую стоимость, а абстрактным трудом не только воспроизводит стоимость рабочей силы (заработная плата), но и создает прибавочную стоимость (увеличивает стоимость).

4. Социально-экономическое содержание капитала. Норма и масса прибавочной стоимости.

Социально-экономическое содержание капитала. Понятие "капитал" достаточно распространено как в экономической теории, так и в экономической практике. Поэтому от правильного понимания его значения зависит научная оценка направления эволюции экономических систем стран Запада, а также социально-экономических процессов, происходящих в Украине. По поводу экономического содержания этого понятия на протяжении всей истории политэкономии до сегодняшнего дня ведется непрерывная полемика. В чем ее суть? Чтобы ответить на этот вопрос, обратимся к истории.

В определенной степени можно согласиться с авторами учебника "Основы экономической теории" под редакцией профессора С.В.Мочерного, в котором авторы пишут, что первая попытка дать научный анализ капитала сделал еще Аристотель, (об этом речь шла в первой теме), ввел в научный оборот понятие "хремастика", то есть "искусство наживать или накапливать богатство", деятельность, направленная на получение прибыли, накопления капитала. Поскольку в античном мире важную роль играл торговый и денежный капитал, то он и рассматривался как основной источник обогащения.

Такое понимание капитала (накопленное имущество, определенная сумма денег) характерно и для экономистов, которые начали политэкономия как науку. Так, меркантилисты, не выходя за пределы формулы $D - T - D'$, отождествляли капитал с его денежной формой. Для них капитал – это деньги, а деньги – капитал. Классики политэкономии, перенеся свой анализ из сферы обращения в сферу производства, понимали капитал несколько шире. Они отождествляли его с накопленным трудом вообще (массой средств производства, средств существования, денег). "Капитал, - писал Д. Рикардо, - есть та часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов, машин ...".

подавляющее большинство современных западных экономистов придерживается той же точки зрения. Разница лишь в том, что современные экономисты значительно расширили круг элементов, включаемых в понятие капитала. В частности, кроме вещественных факторов, так называемого "физического капитала", вводится понятие "человеческий капитал". К последним относятся приобретенные знания, навыки, энергия людей и тому подобное. К капиталу некоторые экономисты относят также время, как фактор производства, создает доход, традиционным является отождествление капитала с деньгами, финансовыми ресурсами.

Итак, современная экономическая теория Запада всесторонне раскрывает материально-вещественное содержание капитала, тесно связывая его с процессом получения дохода. И в этом плане можно говорить об определенной тождественности взглядов на капитал современных западных экономистов и К.Маркса, который, поделив капитал на постоянный и переменный, относил к нему как средства производства и средства существования, так и определенные суммы товаров, денег и накопленный труд. То есть, все то, что может быть использовано в процессе производства прибавочной стоимости.

В то же время западным ученым присущ односторонний, недиалектический подход к анализу сущности капитала. Они, всесторонне раскрывая материально-вещественную сторону данной категории, принципиально игнорируют ее *социально-экономическую* природу. То есть, действие того или иного элемента капитала не рассматривается в органической взаимосвязи с отношениями между людьми. Такое толкование капитала также является антиисторическим, потому что открывает возможность представить капитал пожизненным, незыблемым и естественным элементом человеческой жизни, характерным для всех социально-экономических формаций.

Глубинная суть данной категории может быть раскрыта только при условии рассмотрения капитала в диалектическом единстве обеих его сторон: материально-вещественной и общественной. Такой подход дает возможность понять, что *капитал – это не просто совокупность вещей* (средств производства, золота, готовых товаров и т.п.), *а сумма стоимостей*, т.е. величин общественных. Но не всякая сумма стоимости является капиталом. Так, у простых товаропроизводителей (в хозяйствах, основанных на трудовой частной собственности) была определенная сумма стоимостей, но в их руках она не росла, а потому ни деньги, ни товары не становились капиталом. Сумма стоимостей становится капиталом только тогда (как было выяснено выше), когда она используется для получения прибавочной стоимости.

Но понятно, что сама по себе стоимость не может создать прибавочная стоимость. Для того, чтобы стоимость выросла, принесла прибавочную стоимость, она должна быть использована, как средство эксплуатации чужой рабочей силы, то есть ее владелец должен вступить в определенные экономические отношения с владельцем рабочей силы. Таким образом, капитал – это не просто сумма стоимостей, а определенные производственные отношения, при которых орудия труда, деньги, товары служат средством присвоения части чужого неоплаченного труда. Именно поэтому "капитал – это не вещь, а определенное общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер. И такой исторической формацией является лишь капиталистическая.

Вне капиталистических производственных отношений средства производства, другие материальные блага не образуют капитала. Например, в первобытном обществе средства производства не были капиталом, поскольку были ***общей собственностью***. Не могли выполнять такую роль и в условиях рабовладельческого и феодального строя, поскольку и раб, и крепостной сами принадлежали к орудиям труда, не были свободными и не могли продавать свою рабочую силу. Только при капитализме средства производства становятся орудием извлечения прибавочной стоимости, средством эксплуатации наемного труда, а потому превращаются в капитал.

Таким образом, определяя капитал, как стоимость, путем эксплуатации наемного труда приносящую прибавочную стоимость, мы тем самым подчеркиваем важную черту. А именно: ***деньги, товары, средства производства сами по себе – не капитал. Капиталом они становятся только при определенных отношениях, то есть тогда, когда один класс является собственником средств производства и стремится свою собственность приумножить, а второй лишен их и потому, чтобы существовать, продает свою рабочую силу.*** Итак, капитал – это производственное отношение. Для того чтобы понять это, следует различать ***натурально-вещественную и общественно-социальную сторону капитала.***

Норма и масса прибавочной стоимости. Как выяснилось, в процессе производства происходит самовозрастание не всего авансированного капитала ($c + v$) и не постоянной его части (c), а лишь переменного капитала (v). Поэтому, определяя уровень прибавочной стоимости, ее следует сопоставлять именно с ним. Отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу, выраженное в процентах, называется ***нормой прибавочной стоимости***. Если норму прибавочной стоимости обозначить через m' , то формула этого отношения будет такая:

$$m' = \frac{m}{v} \times 100\%$$

Норма прибавочной стоимости показывает, в какой пропорции распределяется новая стоимость ($v + m$) между предпринимателем и наемным работником, какую часть рабочего дня рабочий работает на себя (отрабатывая зарплату) и которую на капиталиста (создавая прибавочную стоимость).

Переменный капитал воспроизводится необходимым трудом в течение необходимого рабочего времени (неполного рабочего). Прибавочная же стоимость создается прибавочным трудом в течение прибавочного рабочего времени (ПРВ). Отсюда понятно, что отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу равно отношению прибавочного труда к необходимому труду:

$$m' = \frac{m}{v} \times 100\% = \frac{\text{ПРВ}}{\text{НРВ}} \times 100\%$$

А это значит, что норма прибавочной стоимости точно выражает степень эксплуатации наемных работников капиталистами.

Пример. Предположим, вновь созданная стоимость = 20грн., $v = 10$ грн., $m = 10$ грн. Продолжительность рабочего дня = 8 ч. Из них 4 ч. НРВ, 4 ч. ПРВ. В этих условиях:

Норма прибавочной стоимости будет равна:

$$m' = \frac{10}{10} \times 100\% = 100\%$$

Степень эксплуатации:

$$m' = \frac{4}{4} \times 100\% = 100\%$$

От нормы прибавочной стоимости следует отличать ее массу. **Масса прибавочной стоимости – это ее абсолютная величина.** Между массой и нормой прибавочной стоимости существует функциональная связь. Из формулы:

$$m' = \frac{m}{v} \times 100\%$$

получается, что $m = \frac{m' \times v}{100\%}$. Предположим, что дневная стоимость рабочей силы = 10грн., а $m' = 100\%$, в таком случае масса прибавочной стоимости, созданной рабочим за день, составит:

$$m = \frac{100\% \times 10}{100\%} = 10 \text{ грн}$$

Если же m' увеличится до 200%, то масса прибавочной стоимости составит

$$m' = \frac{200\% \times 10}{100\%} = 20 \text{ грн}$$

Для того чтобы определить массу прибавочной стоимости, произведенной не одним, а всеми рабочими данного предприятия (фирмы, компании), необходимо норму прибавочной стоимости умножить не на стоимость одной рабочей силы, а на всю величину переменного капитала. Расчет производится по формуле:

$$M = \frac{m}{v} \times V,$$

где M – масса прибавочной стоимости;

m – прибавочная стоимость, созданная за день одним рабочим;

v – переменный капитал, тратится ежедневно на покупку одной рабочей силы;

V – общая сумма переменного капитала.

Пример. Если $m' = 200\%$, а величина V , затраченного предпринимателем в течение года на покупку рабочей силы, составляет 10 млн. грн., то годовая масса прибавочной стоимости составит:

$$M = \frac{200}{100} \times 10 = 20 \text{ млн грн}$$

5. Стоимость и издержки производства. Норма и масса прибыли. Факторы, влияющие на её повышение.

Стоимость и издержки производства. Результатом любого производства в условиях рыночной экономики является товар, стоимость которого включает стоимость трех известных нам компонентов: а) стоимость потребленных средств производства – "с" б) стоимость рабочей силы – "v"; в) прибавочную стоимость – "m". Итак,

$$W = c + v + m$$

Стоимость (воплощенный в товаре труд) – это то, во что обходится товар для общества. Для предпринимателя производство товара обходится значительно дешевле, потому что он оплачивает только расходы капитала на производство. А именно: расходы постоянного капитала на покупку средств производства и переменного – на покупку рабочей силы, то есть $c + v$. **То, во что обходится товар для предпринимателя (капиталиста) называется издержками производства.** Если обозначить издержки производства через K , то получим формулу:

$$K = c + v$$

Итак, то, во что обходится товар для общества, измеряется затратами труда и называется стоимостью, а то, во что обходится товар для предпринимателя, измеряется затратами капитала и называется издержками производства. Это качественное отличие между этими категориями, количественно они отличаются на величину прибавочной стоимости:

$$W - K = m$$

Это означает, что издержки производства выражают не всю стоимость, а только ее часть, которая равна стоимости за вычетом прибавочной стоимости ($W - m = K$). Поэтому прибавочная стоимость входит в стоимость товара, но не входит в издержки производства, потому что она ничего не стоит предпринимателю. Эта разница и создает для предпринимателя возможность перекрывать затраты на производство и получать прибыль. Что же она собой представляет?

Как известно, прибавочная стоимость создается наемным трудом и, по сути, является приростом переменного капитала. Но для предпринимателя нет существенного значения, в какой капитал он вкладывает средства – постоянный или переменный. Он знает одно, что без средств производства и определенного количества рабочей силы производство не происходит. Поэтому в его издержках производства постоянный и переменный капиталы объединятся в одну сумму расходов, на которую он и ожидает прибыль. То есть, полученный избыток вырученной суммы денег за реализованную продукцию он сравнивает не только с затратами на переменный капитал (хотя только здесь кроется источник этого избытка), но и с затратами производства в целом (затраты постоянного и переменного капиталов). При таких условиях прибавочная стоимость в реальных экономических отношениях выступает не как прирост переменного капитала, а как прирост всего авансированного капитала.

Прибавочная стоимость, представленная не как прирост переменного капитала, а как порождение всего авансированного капитала принимает форму прибыли.

Таким образом, прибыль – это та же самая прибавочная стоимость, но выраженная в реальной рыночной форме. Прибыль принято обозначать латинской буквой "P", издержки производства – буквой "K"; подставляя эти обозначения в известную нам формулу стоимости, получим

$$W = K + P,$$

где $K = c + v$,

а P выступает как рыночная форма прибавочной стоимости (m).

Поскольку прибыль получается предпринимателями после реализации товаров, возникает видимость, что она образуется в сфере обращения, рождается на рынке в актах купли-продажи. Но это не так. Источником прибыли, как это было выяснено выше, является лишь прибавочная стоимость, которая создается в процессе производства. Однако это не означает, что прибыль и прибавочная стоимость в реальной жизни постоянно совпадают. Будет величина прибыли равна величине прибавочной стоимости или нет – зависит от того, продаются товары по стоимости выше или ниже стоимости.

Фактическая величина прибыли равна разнице между продажной ценой товаров и расходами на их производство. Поэтому, если цена равна стоимости, прибыль и прибавочная стоимость совпадают. Если же цена отклоняется от стоимости, величина прибыли в соответствии отклоняется от величины прибавочной стоимости в большую или меньшую сторону.

Пример. Предположим $W = 80c + 20v + 20m = 120$ грн. $K = 80c + 20v = 100$ грн. Как будет изменяться величина прибыли, если: а) цена будет равняться стоимости ?; б) цена будет выше стоимости на 10 грн?; в) цена будет ниже стоимости на 10 грн?

а) Цена равна стоимости, то есть - 120грн. $P = Ц - K$; $P = 120 - 100 = 20$ грн. В данном случае прибыль совпадает с прибавочной стоимостью, которая тоже равна 20грн.

б) Цена выше стоимости на 10 грн. $P = 130 - 100 = 30$ грн. В этих условиях прибыль будет больше прибавочной стоимости на 10 грн.

в) Цена ниже стоимости на 10 грн. $P = 110 - 100 = 10$ грн. Значит, и прибыль будет меньше прибавочной стоимости на 10 грн.

Между издержками производства и стоимостью может быть целый ряд цен, по которым предприниматель может продавать свои товары ниже стоимости и одновременно иметь прибыль. Предположим, что затраты производства данного товара составляют 8 грн, а его стоимость – 10грн. В этом случае предприниматель будет получать прибыль при продаже товара по 10грн. и по 9,5грн., и по 9,0грн., и за 8,5 грн. и т.д. К тому времени, пока цена не сравняется с издержками производства. Это дает возможность предпринимателю, с целью обеспечения успеха в борьбе со своими конкурентами, временно снижать цены на свои товары, продавать их по ценам ниже стоимости, не теряя при этом прибыли.

Приведенное выше позволяет сделать вывод, что ***прибыль – это реализованная часть прибавочной стоимости.***

Норма и масса прибыли. Главным двигателем предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики является прибыль. Авансируя капитал на производство товаров, предприниматель интересуется прежде выгодой, уровнем прироста вложенного в производство капитала. Этот уровень находит свое выражение в норме прибыли.

Норма прибыли – это процентное отношение массы прибыли к авансированному капиталу. Обозначив норму прибыли через P', получим формулу:

$$P' = \frac{P}{c+v} \times 100\%$$

С нормой прибыли связана категория массы прибыли. Если норма прибыли является величиной относительной, выраженная в процентах, то масса прибыли – абсолютная величина, выраженная в денежных единицах. Ее можно выразить формулой:

$$P = \frac{K \times P'}{100\%}$$

Пример. Предположим $W = 80c + 20v + 20t = 120$ грн. Учитывая, что прибыль – это реализованная часть прибавочной стоимости, допустим далее, что в данном примере величина прибавочной стоимости и прибыли совпадают, то есть $P = m$. Тогда

$$P' = \frac{20}{80 + 20} \times 100\% = 20\%$$

Отсюда

$$P = \frac{100 \times 20\%}{100\%} = 20 \text{ грн}$$

Значение нормы прибыли заключается в том, что она показывает выгодность применения капитала, то есть, сколько прибыли приносит каждый рубль, вложенный в предпринимательскую деятельность. Она является мерилем выгодности вложения капитала. Поэтому капиталы в условиях рыночной экономики, основанной на частной собственности на средства производства, направляются туда, где норма прибыли выше. То есть норма прибыли выступает регулятором капиталовложений. Стимулирующая роль нормы прибыли ярко описана одним из английских журналистов прошлого века: *"Капитал боится отсутствия прибыли или слишком малой прибыли, как природа боится пустоты. Но если есть в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов – капитал соглашается на любое применение, при 20 процентах он оживает, при 50 процентах – готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все законы человечества, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, даже под страхом виселицы"* [К. Маркс. Капитал. Т. 1., с.764].

Факторы, влияющие на норму прибыли. Уровень предпринимательской деятельности определяется не только умением выгодно вложить капитал, но и умением повышать его прибыльность. А для этого необходимо знать факторы, от которых зависит эффективное (прибыльное) функционирования капитала.

Одним из таких факторов является **норма прибавочной стоимости** или увеличение удельного веса прибавочной прибыли во вновь созданной стоимости. Предположим, что авансированный капитал составляет $80c + 20v$, а норма прибавочной стоимости равна 100%. При таких условиях масса прибавочной стоимости составит 20, а норма прибыли

$$P' = \frac{20}{80c + 20v} 100\% = 20\%$$

Если норма прибавочной стоимости возрастет до 200%, масса прибавочной стоимости возрастет соответственно с 20 до 40, удвоится и норма прибыли

$$P' = \frac{40}{80c + 20v} \times 100\% = 40\%$$

Итак, **норма прибыли, при прочих равных условиях, прямо пропорциональна норме прибавочной стоимости.**

Основными способами увеличения нормы прибавочной стоимости является увеличение рабочего дня при неизменной заработной плате, повышение интенсивности и производительной силы труда, прямое снижения заработной платы. Что касается высокоразвитых стран мира большинство этих способов, благодаря сплоченности трудящихся и влияния профессиональных союзов, приобрели историко-познавательный характер. Но для Украины, которая проходит период первоначального накопления капитала и находится на начальном этапе становления капиталистических отношений, способы увеличения нормы прибыли, связанные с увеличением рабочего дня, интенсификацией труда, снижением заработной платы ниже стоимости рабочей силы, являются наиболее доступными. Особенно это касается частного сектора.

Большое влияние на норму прибыли имеет *стоимостное строение капитала*, то есть соотношение между стоимостью постоянного и переменного капиталов. Проиллюстрировать это можно примером с двумя капиталами, которые имеют неодинаковое стоимостное строение:

- 1) $900c + 100v; m = 100; P' = \frac{100}{1000} \times 100\% = 10\%$
- 2) $800c + 200v; m = 200; P' = \frac{200}{1000} \times 100\% = 20\%$

В данном примере норма прибыли на второй капитал выше, так как его стоимостное строение ниже, первого. Итак, *при прочих равных условиях норма прибыли прямо пропорциональна норме прибавочной стоимости*. Объясняется это тем, что прирост стоимости происходит не от постоянного капитала, а только от переменного. Поэтому, чем больше удельный вес переменного капитала, тем больше производится прибавочной стоимости на каждые сто единиц авансированного капитала, тем выше и норма прибыли.

Норма прибыли зависит также от *скорости оборота капитала*. Рост нормы прибыли за счет данного фактора происходит потому, что увеличение скорости оборота переменного капитала ведет к росту годовой массы прибавочной стоимости при одинаковых размерах авансированного капитала. Итак, *при прочих равных условиях норма прибыли прямо пропорциональна числу оборотов капитала за год*.

Пример. Допустим, авансированный капитал состоит из $800c + 200v$. При 100% норме прибавочной стоимости и при одном обороте в год годовая масса прибавочной стоимости будет равна 200, а норма прибыли

$$P' = \frac{200}{1000} \times 100\% = 20\%$$

Если капитал сделает два оборота в год, то при неизменной норме прибавочной стоимости годовая масса прибавочной стоимости будет уже 400, а норма прибыли в соответствии

$$P' = \frac{400}{1000} \times 100\% = 40\%$$

Каждый из названных факторов, влияющих на норму прибыли, разворачивается в целую систему способов и методов, знание которых и умелое их использование дает возможность предпринимателям значительно повышать эффективность капитала и обеспечивать рост своих доходов. Приоритетность и возможность их использования диктуется конкретными условиями хозяйствования.

6. Альтернативные теории прибыли.

Одной из характерных черт товарного производства, как было выяснено в теме "Товарная форма организации производства", является овеществленность производственных отношений. То есть, экономические (производственные) отношения между субъектами рынка проявляются не прямо, как в натуральном хозяйстве, а непосредственно, через рынок, через куплю-продажу. При таких условиях видимость явления (форма) часто выдается за его содержание, что порождает ложное представление о реальных экономических процессах, искажение их первоначального содержания. Так, на основании того, что на рынке создается ложная видимость, будто предприниматель и рабочий обмениваются уровнями стоимости, заработная плата выдается в качестве платы за труд. То же самое можно сказать и о прибыли. Факт её реализации на рынке создает видимость, что прибыль возникает именно в обращении и является результатом не переменного, а всего авансированного капитала, поскольку движение обеих частей капитала (постоянного и переменного) в сфере обращения одинаковый. Такая форма проявления глубинных связей и зависимостей скрывает истинный источник прибыли, выступая питательной средой для самих трактовок природы прибыли и оснований для её присвоения.

Прибыль в теориях меркантилистов и классиков.

Первой попыткой объяснить природу прибыли, в политической экономии была теория *меркантилистов*. Исходя из сугубо внешнего восприятия действительности, о чем речь шла выше, они считали, что прибыль возникает в сфере обращения, во внешней торговле в результате продажи товаров за рубежом дороже, чем их покупки. "Внешняя торговля, – писал один из пред-

ставителей меркантилизма Томас Мэн, – приносит нам пользу трех видов: во-первых, пользу государству. Во-вторых, прибыль самого купца. В-третьих, доходы короля".

Физиократы, которые пришли на смену меркантилистам, перенесли проблему происхождения прибыли из сферы обращения в сферу производства. Однако они ограничивали сферу производства прибыли только земледелием, потому что здесь достаточно наглядно видно, как влияние сил природы ведет к росту потребительских стоимостей сверх расходов производства (посеяно весной одно количество зерна, собрано осенью значительно большее). Принимая во внимание лишь внешнюю видимость, физиократы не смогли различить действие сил природы, которые создают потребительскую стоимость, и функцию труда, способную создавать стоимость и прибавочную стоимость.

Существенный задел в разработку проблемы прибыли внесли классики политэкономии А.Смит и Д. Рикардо. Они, во-первых, доказали, что стоимость создается не только в земледелии, но и в других отраслях материального производства и, во-вторых, А. Смит определял прибыль как вычет из продукта труда рабочих в пользу предпринимателя.

Тем самым он сводил прибыль к присвоению чужого, неоплаченного труда. Смит указывал, что новая стоимость, которая создается наемными рабочими, распадается на две части: заработную плату и прибыль предпринимателя. Правда, в другом месте Смит утверждал, что прибыль – это порождение капитала. Итак, для него характерен определенный дуализм при выяснении природы прибыли.

Этой раздвоенности лишился Д. Рикардо, который, последовательно рассматривая прибыль как вычеты из продукта труда рабочего, сформулировал закон, согласно которому заработная плата и прибыль находятся в обратном отношении друг к другу. Он писал: "... Прибыль будет высокой или низкой в соответствии с тем, низкая или высокая заработная плата".

Прагматики о прибыли.

Представители прагматической политэкономии начале XIX в., разрабатывая проблему прибыли, сделали шаг назад по сравнению с классиками. Так, они подменили вопрос об **источнике** прибыли вопросом о том, на какой основе можно **получить** прибыль. Наиболее ярко такая трактовка прибыли была выражена французским экономистом Сэем в его теории трех факторов производства. Согласно этой теории в процессе производства участвуют три фактора: труд, капитал и земля, которые являются самостоятельными источниками доходов – соответственно заработной платы, прибыли и ренты. На основании этого прибыль провозглашается вознаграждением предпринимателям за "продуктивную услугу", так же, как заработная плата – вознаграждение за труд.

Близкой по содержанию теории производительности капитала является теория **трудового дохода** предпринимателей, которую начал английский экономист Джеймс Милль и которую разделяли такие известные экономисты XIX в. как Ф.Бастия, Мак-Куллох, Маршалл и другие. Согласно этой теории предприниматели образуют особую группу трудящихся. Они, как и рабочие, выполняющие социально-необходимые функции: рабочие – функции исполнителей, предприниматели – функции организаторов. И первые, и вторые за свой труд получают справедливое вознаграждение: рабочие – заработную плату, предприниматели – прибыль. Следовательно, прибыль как трудовой доход предпринимателей является только другим названием заработной платы.

Достаточно оригинальной теорией прибыли была **теория сдерживания**, с которым выступил в середине XIX в. английский экономист Нассау Сениор (1790-1864 гг.). Он утверждал, что предприниматели ради производства и накопления жертвуют своим благополучием, отказывают себе в повседневном использовании средств на личное потребление, проявляют бережливость и т.д. Вложив свой капитал, они переживают, рискуют, ожидая эффекта от капиталовложений. Вознаграждением за их сдерживание и риск является прибыль. Итак, Сениор пытается экономические явления объяснить психологическими мотивами, что отнюдь не проливает свет на источник возникновения прибыли. К тому же эта теория находится в серьезном противоречии с фактами жизни, которые свидетельствуют не о сдерживании, а о все возрастающем паразитическом потреблении предпринимателей.

Точка зрения К. Маркса.

К. Маркс разработал свою теорию прибыли, которая в значительной степени перекликалась с взглядами представителей классической политэкономии (опиралась на трудовую теорию

рию стоимости) и существенно отличалась от концепции прагматической политэкономии. В отличие от экономистов-прагматиков, которые в своем теоретическом анализе прибыли стремились *оправдать* её присвоение собственниками средств производства, К. Маркс анализирует природу прибыли и источники её возникновения. В частности, он доказал, что прибыль – это превращенная форма прибавочной стоимости. А прибавочная стоимость является неоплаченным трудом наемных рабочих. Итак, во-первых, прибыль – категория производства, а не сферы обращения, и тем более не психологическая. И, во-вторых, присвоение её предпринимателями осуществляется не на основе того, что они принимают определенное участие в производстве (как заработная плата) и не потому, что они воздерживаются от потребления, а потому, что они являются собственниками средств производства, рабочие же их (средств производства) не имеют и поэтому вынуждены продавать свою способность к труду (рабочей силы), которая и является источником прибыли. Последняя присваивается предпринимателями бесплатно.

Современные западные теории прибыли.

Современные западные экономисты, как правило, развивают теории прибыли экономистов XIX и начала XX в., приспособлявая их к новым условиям. Среди них можно выделить **четыре** основные концепции:

- теория "производительности капитала", согласно которой прибыль является результатом капитала как фактора производства;
- теория "сдерживания", которая провозглашает прибыль психологическим фактором;
- теория, которая определяет прибыль как "трудовой доход" предпринимателей за предпринимательскую деятельность;
- теория, в которой прибыль рассматривается в качестве дохода, порожденного монополиями.

Что нового в эти теории внесли современные экономисты Запада?

1. **Теория "производительности капитала"** имеет довольно широкое распространение в современных условиях. Однако каких-либо существенных изменений по сравнению с XIX в. В неё внесено не было. Она лишь дополнилась новыми "факторами производства": техническим прогрессом, наукой и государством. Так американский экономист Ф. Найт считает, что прибыль – это временный доход, получаемый благодаря сложным и непредсказуемым **техническим новшествам**. Профессор колумбийского университета Д. Дьюи в книге "Современная теория капитала" (1965г.) пишет, что прибыль перестала быть экономической проблемой и зависит только от **технологии производства, расширение знаний и технологического прогресса**. Аналогичные взгляды на прибыль мы находим и у американского экономиста П. Самуэльсона. Так, в своей книге "Экономикс" среди нескольких определений прибыли он объявляет его как "безусловный" доход **от факторов производства**, а также в качестве вознаграждения **за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований**.

2. Согласно "**психологических**" теорий прибыль вроде бы создается действием психологических факторов или временем, которое само по себе порождает прибыль. Так, по мнению П. Самуэльсона, прибыль в значительной степени обусловлена риском и неуверенностью предпринимателей в будущих доходах. Он считает, что предприниматели, которые помещают свои капиталы в производство новых товаров, разработку природных ресурсов или те, которые открывают новые рынки сбыта товаров, не уверены в прибыльном приложении капитала, а потому должны получать прибыль как компенсацию за риск и неуверенность в будущих прибылях.

Подобные теории прибыли, которые объявляют его источниками "сдерживания", "ожидания", "риска", "неуверенности", "предусмотрения" и т.д., оправдывая право предпринимателей на получение определённого дохода (который, кстати, тот же П. Самуэльсон не признает прибылью) за их предпринимательскую деятельность, совсем не раскрывают природу прибыли. Они являются субъективно-идеалистическими, потому что полностью игнорируют тот факт, что прибыль – это объективное экономическое явление, которое ведёт свое происхождение из производства и не может быть объяснено исключительно психологическими мотивами, хотя их косвенное влияние на поведение субъектов производственных отношений отрицать нельзя.

3. Многие современные экономисты трактуют *прибыль как трудовой доход*, то есть разновидность заработной платы. Так, английский экономист Р. Харрод пишет, что прибыль люди зарабатывают службою, личным старанием, интеллектуальной деятельностью, мужеством. Такую же точку зрения разделяет и американский экономист Э. Сайке, который утверждает, что доход предпринимателя полностью соответствует его труду, той услуге, которую он предоставляет обществу, управляя предприятием.

4. Теории прибыли как "*монопольного дохода*". Наиболее известными современными представителями этих теорий является уже упоминавшийся П. Самуэльсон, Е. Чемберлин (американский экономист) и др. В частности, Э. Чемберлин в своей "Теории монополистической конкуренции" отождествляет монополию вообще с монополией инновационной, и на этом основании монопольную прибыль отождествляет с любым прибавочным доходом, получаемым в результате применения научно-технических достижений. На этом основании даже простой товаропроизводитель или мелкий предприниматель провозглашаются монополистами, если они выступают на рынке с новыми для покупателя товарами. Вне монополистическими условиями, по мнению представителей этих теорий, прибыли не существует, а есть только доходы предпринимателей как вознаграждение за их предпринимательскую деятельность или как результат производительности капитала".

5. Наряду с модернизацией старых теорий прибыли современные экономисты Запада выдвинули ряд новых. Достаточно распространена среди них *концепция революции в доходах*. К наиболее активным пропагандистам этой концепции принадлежат американские экономисты Д. Гэлбрейт, А. Берли, Э. Хансен, С. Кузнец. Основная идея концепции заключается в том, что с развитием корпоративной собственности предприниматели отходят от руководства хозяйством, передавая управление наемным менеджерам. Поэтому меняется и цель предпринимательства. Движущим мотивом производства становится не прибыль сама по себе, а удовлетворение потребностей всего общества. На этой основе прибыль исчезает как экономическая категория, происходит выравнивание доходов различных социальных слоев населения. Все получают справедливые доходы в зависимости от участия каждого в производстве. Формируется единство интересов классов, на основе чего возникает классовая гармония между рабочими и предпринимателями.

КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ. ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ.

ПЛАН

1. Кругооборот капитала и его функциональные формы.
2. Понятие и время оборота капитала. Основной и оборотный капитал.
3. Механизм воспроизводства основного капитала. Оборотные средства.
4. Время и скорость оборота капитала.
5. Расходы и доходы предприятия.
6. Сущность торгового капитала и торговой прибыли.
7. Формы торгового предпринимательства.

1. Кругооборот капитала и его функциональные формы.

Производственные фонды и капитал.

В любом процессе производства, независимо от его общественной формы, участвуют материальные и личные факторы производства. Если рассматривать их вне конкретной социальной формы, то они выступают как обычные средства создания полезного продукта, потребительской стоимости, то есть того, что является естественным результатом целенаправленной трудовой деятельности человека. И в этом своем качестве средства производства, создавая материально-техническую основу производства, выступают как его *производственные фонды*.

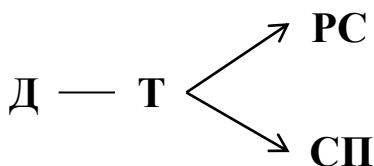
Однако производство не происходит в вакууме, оно всегда проходит в определенной общественной форме. Взятые же в их общественной форме факторы производства образуют социальные средства реализации данного типа собственности, достижения целей того способа производства, в рамках которого они функционируют. В условиях капиталистического способа производства, основным экономическим законом которого является, как было выяснено ранее, производство прибавочной стоимости, факторы производства, следовательно, и производственные фонды, приобретают форму капитала (средства производства – постоянный капитал, затраты на рабочую силу – переменный капитал).

Основной целью социально-экономических преобразований, осуществляемых с конца XX века в Украине, реставрация капиталистических отношений. Поэтому производственные фонды мы рассматриваем не просто как средства для производства материальных благ, а как капитал, то есть как стоимость, которая должна принести прибавочную стоимость (прибыль).

Кругооборот капитала и его стадии.

Капитал, обслуживая все стадии производства, находится в постоянном движении. В экономическом смысле это движение – процесс создания, увеличения и реализации стоимости. С точки зрения организации, движение капитала – это его кругооборот. Первое было рассмотрено в теме "Капитал и прибыль", второе является предметом данной темы.

Жизненный путь капитала исторически и логически начинается с денежной формы. Исторически капитал везде противостоит другим формам богатства, как денежное имущество купцов и ростовщиков. Но, как нам уже известно, деньги сами по себе не капитал. Чтобы превратить деньги в капитал, их необходимо авансировать, сделать орудием эксплуатации наемных работников и созданием прибавочной стоимости. Поэтому предприниматель со своим денежным капиталом (Д) сначала обращается к товарному рынку и рынку труда. Здесь он покупает средства производства (СП) и рабочую силу (РС). Этот акт движения капитала можно выразить формулой:



Выполняя функцию покупательного средства и средства платежа, деньги выступают как **денежная форма капитала**. Причем происходит не просто покупка обычных товаров за деньги, а авансирования стоимости в денежной форме для приобретения факторов производства, в процессе которого в будущем должна быть выработана прибавочная стоимость. Именно это и превращает денежную форму капитала в **производительную**. Преобразование денежного капитала в производительный – это первая стадия движения капитала. Она протекает в **сфере обращения**.

После этого процесс обращения капитала прерывается, хотя движение его продолжается. Приобретённые предпринимателем в сфере обращения факторы производства, должны быть применены. И это применение происходит в процессе производства, которым начинается вторая стадия движения капитала ... П

[Точками до ... П обозначен перерыв в процессе обращения, а после П ... – перерыв процесса производства].

В процессе производства в результате сочетания рабочей силы со средствами производства происходит производительное их потребление, в котором рабочие своим конкретным трудом переносят на продукт, который производится, стоимость потреблённых средств производства, а абстрактным трудом создают новую стоимость, причем бóльшую, чем стоимость рабочей силы. Поэтому произведенные товары отличаются от товаров, которые были куплены предпринимателем на первой стадии, во-первых, по своей натуральной форме (был, например, хлопок, а стала пряжа), во-вторых, по стоимости (потому что не только возмещают авансированную на первой стадии стоимость, но включают в себя еще и прибавочную стоимость). При этом капитал снова меняет свою форму – из производительной он превращается в **товарную (Т')**.

Однако и на этом движение капитала не прекращается, так как созданная в процессе производства прибавочная стоимость пока "вещь в себе", поэтому она скрыта в стоимости нового произведённого товара (Т'). Поэтому предприниматель снова возвращается на товарный рынок, но уже не как покупатель, а как продавец. В этом акте капитальная стоимость сбрасывает товарную форму и приобретает первоначальную денежную форму. Товарный капитал вновь превращается в **денежный**. Это **третья стадия** движения капитала. Осуществляется она в **сфере обращения** и выражается формулой.

$$T' \text{ — } D'$$

Таким образом, капитал в своем движении последовательно проходит три стадии и трижды меняет свою форму.



Процесс движения капитала, который охватывает три стадии, где он последовательно приобретает три различных формы, каждая из которых выполняет определенную функцию, называется кругооборотом промышленного капитала.

Функции форм капитала.

Как видно из определения кругооборота, проходя ту или иную стадию, капитал на каждой из них выполняет свойственную ему функцию. Что это за функции? **Функция денежного капитала (первая стадия)** заключается в **создании условий для осуществления процесса производства** (покупка факторов производства, сочетание рабочей силы со средствами производства). На **второй** стадии **функцией производительного капитала является создание и увеличение стоимости**. **Функция товарного капитала** сводится к реализации произведенного товара, что предусматривает **возвращение предпринимателю авансированного на производство капитала вместе с реализованной прибавочной стоимостью в форме прибыли**. Решающей стадией кругооборота капитала является производство, а следовательно, и формой капитала – производительная форма потому, что именно здесь происходит создание и увеличение стоимости, то есть формируется материальная основа будущей прибыли как главной цели любого предпринимательства.

Движение промышленного капитала не ограничивается одним кругооборотом; происходит непрерывное движение, постоянное повторение кругооборотов, что можно представить следующим образом: D – T ... П ... T' – D' – T ... П ... T' – D' ... Из этой формулы, а также из факта одно-

разового пребывания промышленного капитала во всех трех формах следует, что и кругооборот капитала выступает в трех различных формах. А именно:

1. Как кругооборот денежного капитала – Д – Т ... П ... Т' – Д'.
2. Как кругооборот производительного капитала – ... П ... Т' – Д' – Т ... П.
3. Как кругооборот товарного капитала – Т' – Д' – Т ... П ... Т'.

А это значит, что наличие трех форм кругооборота включает в себя возможность их олицетворения друг в друге и самостоятельного существования. Так в реальной жизни и происходит, когда от капитала, занятого в сфере материального производства, ответвляются и начинают существовать как самостоятельные торговый и ссудный капиталы, а вместе с тем в составе класса капиталистов выделяются промышленные предприниматели, торговые предприниматели и банкиры.

2. Понятие и время оборота капитала. Основной и оборотный капитал.

Понятие и время оборота капитала.

Движение капитала не прекращается с завершением одного кругооборота. Для того чтобы стоимость продолжала расти как капитальная стоимость, она должна повторять этот кругооборот.

Кругооборот капитала, взятый не как отдельный акт, а как периодически повторяющийся процесс, называется оборотом капитала.

Продолжительность этого оборота определяется суммой времени его производства и обращения. Итак, время оборота капитала охватывает промежуток времени от одного периода кругооборота всей капитальной стоимости к следующему; он отмечает периодичность в процессе жизни капитала.

Время оборота индивидуальных капиталов неодинаков. Он определяется конкретными сферами приложения капитала. Так, строительство большого корабля требует несколько лет, в текстильной промышленности время оборота капитала определяется неделями, а производство, например, обуви длится минуты. Поэтому для измерения нужно иметь какую-то общую меру. Такой мерой принято считать год. Общая мера времени оборота позволяет устанавливать скорость оборота любого капитала, одним и тем же способом сравнивать скорость оборота одного индивидуального капитала со скоростью оборота другого.

Если год, как единицу измерения времени оборота, обозначить через "О" (большое), время оборота определенного капитала через "о" (малое), число его оборотов за "n", то:

$$n = \frac{O}{o}$$

Например, время оборота определенного капитала ("о") составляет 3 месяца. В таком случае

$$n = \frac{12}{3} = 4$$

то есть капитал осуществляет 4 оборота в год.

Если же "о" = 18 месяцам, то

$$n = \frac{12}{18} = \frac{2}{3}$$

то есть капитал в течение года делает только 2/3 своего оборота. Итак, первый капитал оборачивается в шесть раз быстрее второго.

Основной и оборотный капитал.

На скорость оборота капитала влияют различные обстоятельства, из которых решающим является состав производительного капитала. Производительный капитал, как известно, состоит из постоянного и переменного капитала, то есть из стоимости функционирующих средств производства и рабочей силы. Оборот этих различных частей производительного капитала происходит не одинаково. Капитальная стоимость, авансированная на средства труда (фабричные здания, сооружения, машины, оборудование и т.д.) сохраняет в процессе производства свою определенную натуральную форму, в которой она выступает на протяжении всего периода функционирования.

Например, каменные фабричные здания могут служить 50 лет и больше, не переставая быть фабричными зданиями; машины не перестают быть машинами даже после 10-20 лет службы и т.д.

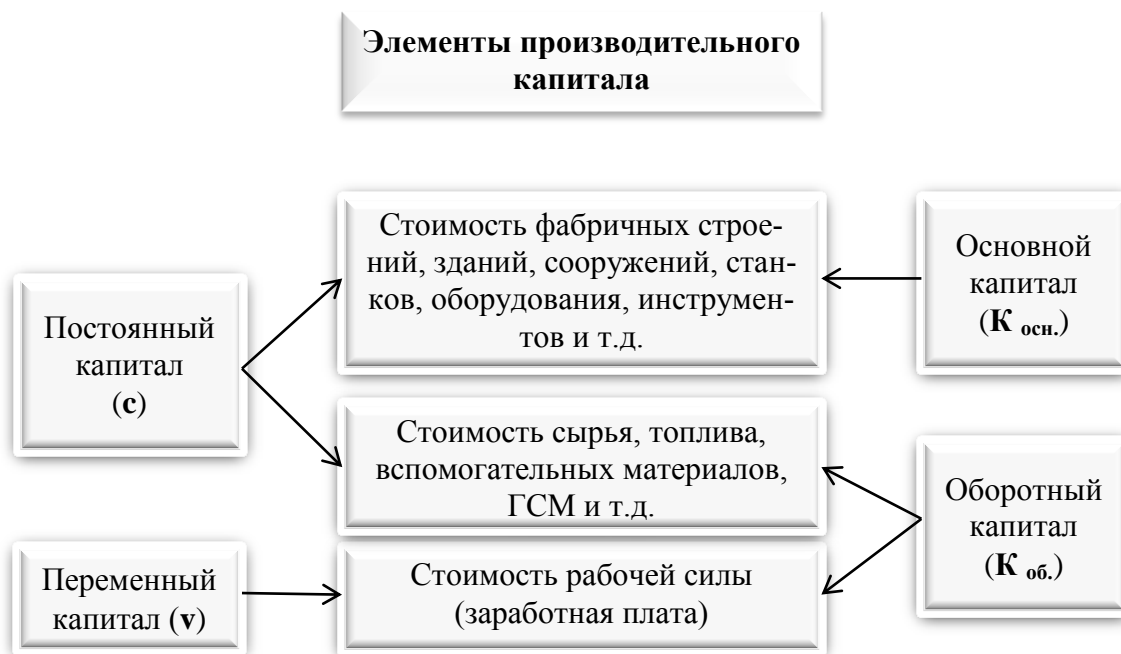
Такую особенность этой части производительного капитала вызывает тот факт, что средства труда вступают в обращение постепенно, по частям, в той мере, в которой их стоимость (в виде амортизационных отчислений) переносится в стоимость того товара, который производится. Благодаря такой особенности эта часть капитала принимает форму **основного капитала**.

Итак, **основной капитал** – это та часть производительного капитала, которая полностью принимает участие в производстве и длительное время сохраняет свою потребительскую стоимость, а стоимость его переносится частями на продукцию, которая производится, в течение всего периода использования и возвращается к своему владельцу тоже по частям по мере реализации готовой продукции.

Иначе обращается капитальная стоимость, авансированная на предметы труда. Стоимость приобретенного сырья, вспомогательных материалов и топлива входит полностью в стоимость товара, который производится и при реализации полностью возвращается в денежной форме предпринимателю. Эта часть постоянного капитала принимает форму оборотного капитала. К оборотному капиталу относится и переменный капитал, то есть та часть капитала, которая авансируется на приобретение рабочей силы.

Итак, **оборотный капитал** – это часть производительного капитала, которая в течение одного периода производства теряет свою старую потребительскую стоимость, а ее стоимость полностью переносится в стоимость товара, изготовленной продукции, и полностью возвращается к своему владельцу в денежной форме после реализации товара.

Деление капитала на основной и оборотный свойственно только для производительного капитала. Денежный и товарный капиталы, функционирующие в сфере обращения, такого деления не имеют. В основе деления капитала на основной и оборотный лежит способ участия различных частей производительного капитала в процессе переноса стоимости. Деление же капитала на постоянный и переменный в основе своей имеет способ участия различных частей авансированного капитала в процессе производства прибавочной стоимости. Отличие этого разного деления производительного капитала можно объяснить схемой.



3. Механизм воспроизводства основного капитала. Оборотные средства.

Механизм воспроизводства основного капитала.

Нормальное функционирование производства предполагает постоянное воспроизводство основного капитала. Механизм его воспроизведения включает три взаимосвязанных процесса (см. схему «Экономический механизм воспроизводства основного капитала»).



1. **Износ.** В процессе применения основного капитала происходит его **физический износ**. Он обусловлен, *во-первых*, самим использованием элементов основного капитала в процессе производства, *во-вторых*, влиянием стихийных сил природы: деревянные части сооружений гниют, металлические части машин подвергаются коррозии и т.д.

Наряду с физическим, основной капитал изнашивается и **морально**. Как это следует понимать? Основной капитал функционирует годами. За это время происходит совершенствование орудий труда, делаются новые открытия и технические изобретения, в результате которых в производстве, с одной стороны, повышается производительность труда, следовательно, машины такой же конструкции начинают изготавливаться дешевле, а, с другой, – изготавливаются технически более совершенные и более рентабельные машины аналогичного назначения, которые вступают в конкуренцию с машинами старой конструкции. И в первом, и во втором случае существующий (функционирующий) капитал обесценивается.

Этот **процесс обесценивания и "старения" машин, оборудования и других элементов основного капитала в результате технического прогресса называется его моральным износом**.

2. **Амортизация.** Как уже отмечалось, стоимость основного капитала переносится на готовый товар, частями, по мере его износа. При реализации товаров, эта часть стоимости в денежной форме возвращается предпринимателю. Этот **процесс постепенного возмещения в денежной форме стоимости основного капитала, соответствующий его износу, называется амортизацией. А сами отчисления – амортизационными отчислениями**.

Ежегодные амортизационные отчисления, которые поступают в амортизационный фонд, осуществляются по специальным нормам. **Норма амортизации – это отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала**. Рассчитывается она по формуле:

$$N_a = \frac{A}{K_{\text{осн.}}} \times 100 \%$$

где N_a – норма амортизации;
 A – сумма амортизационных отчислений;
 $K_{\text{осн.}}$ – стоимость основного капитала.

В условиях современной НТР происходит ускоренная амортизация средств труда. Это обусловлено, *во-первых*, острой конкурентной борьбой, *во-вторых*, высокими темпами морального износа элементов основного капитала. Такая тенденция нашла законодательное закрепление в большинстве развитых странах мира. Так, в США в 1963г. была проведена реформа системы амортизации. Для обрабатывающей промышленности в целом были установлены сроки службы оборудования – 13 лет, а согласно правил введенных в 1971г., – уже 10-11 лет. В других странах мира (Франция, Германия, Япония) официальные сроки службы оборудования еще меньше. В частности, в Японии они составляют 5-6 лет.

3. **Замещение.** Амортизационный фонд является тем источником, из которого (при нормальном функционировании экономики) берутся средства для капитального ремонта действующих орудий труда, а также полного их замещения в случае физического и морального износа (если

последнее заложено в норму амортизации). Причем, замещение по стоимости и в натуральной форме могут не совпадать. Здесь возможны два варианта.

Вариант I. Замещение по стоимости происходит быстрее натурального при высокой скорости оборота основного капитала и отсутствии или незначительном моральном его износе. В данном случае, продолжая обслуживать процесс производства (после их стоимостного возмещения), элементы основного капитала создадут для предпринимателя положительную ситуацию. Во-первых, можно усилить конкурентность продукции путем снижения цен (так как снижается себестоимость на сумму амортизационных отчислений). Во-вторых, оставив цены неизменными, можно увеличить прибыль.

Вариант II. Натуральное замещение происходит быстрее стоимостного при высоких темпах морального износа и замедлении скорости оборота основного капитала. В таком случае, в силу необходимости ускоренного замещения элементов основного капитала (до их физического износа) для предпринимателя тоже состоит двойственная ситуация, но уже негативного характера. Во-первых, повышение цен по причине роста себестоимости (как следствие ускоренной амортизации) ухудшает конкурентоспособность продукции. Во-вторых, уменьшение прибыли, так как часть его, а возможно, полностью, необходимо использовать на замещение морально устаревшего оборудования.

Оборотные средства.

Оборот основного капитала тесно связан с движением оборотного капитала. Предметы труда, образующиеся полностью в каждом производственном цикле. Соответственно и стоимость их полностью и сразу включается в стоимость изготовленного товара, образуя в ней, вместе с амортизацией, старую (перенесенную) стоимость.

Перенесенная на готовую продукцию стоимость производительного капитала переходит (в виде готового продукта) из сферы производства в сферу обращения. И здесь готовая продукция вместе с денежными средствами и средствами, находящимися в незаконченных хозяйственных расчетах, образует **капитал обращения**. Между оборотным капиталом и капиталом обращения существует очень тесная связь в процессе кругооборота: они переходят друг в друга и полностью возобновляются после каждого кругооборота. В своей совокупности они образуют **оборотные средства предприятия** (фирмы).

В процессе обслуживания воспроизводства отдельные части оборотных средств одновременно находятся на разных стадиях и в разных формах кругооборота капитала. *Одна часть* оборотных средств находится в производственных запасах; *вторая часть* находится в виде незавершенного производства; *третья* воплощена в готовой продукции; *четвертая* хранится в виде денежных средств на счетах в банке и в кассе предприятия.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется **скоростью их оборота**. Она измеряется по формуле:

$$n = \frac{\text{Пр}}{\text{Ооб.}},$$

где n – число оборотов;

Пр – объем реализованной за год продукции;

Ооб. – среднегодовой остаток оборотных средств.

Пример. Если объем реализованной продукции составляет 150 тыс. грн., а средний остаток оборотных средств = 50 тыс. грн., то это означает, что оборотные средства совершили три полных оборота за год.

$$n = \frac{150}{50} = 3$$

Используется также показатель **продолжительности оборота** оборотных средств, который измеряется в днях. Он определяется путем деления количества дней в году на число оборотов ($360 / n$). В нашем примере продолжительность оборота будет составлять

$$\frac{360}{3} = 120 \text{ дней.}$$

Ускорение оборота оборотных средств является одним из важнейших факторов роста доходности применения капитала.

4. Время и скорость оборота капитала.

Методы определения оборота капитала.

Скорость оборота капитала существенно влияет на массу и норму прибыли. В чем это конкретно проявляется? Нам уже известно, что различные элементы авансированного производительного капитала оборачиваются с разной скоростью. **Оборотный капитал** совершает полный оборот в каждом кругообороте, и продолжительность его, при прочих равных условиях, зависит от характера продукта, масштаба и продолжительности его производства. Так, в отраслях, где каждый день выпускается готовая продукция, величина оборотного капитала зависит только от размеров производства, а скорость оборота – от скорости реализации продукции. В отраслях, где процесс изготовления конечного продукта длится несколько лет (например, строительство океанского корабля), оборотный капитал будет находиться в производстве весь этот период.

Иначе осуществляется оборот **основного капитала**. Различные элементы основного капитала имеют различную долговечность, а, следовательно, и разное время вращения. Поэтому, чтобы определить время оборота основного капитала в целом, **необходимо вывести среднее из оборотов его различных частей.**

Оборот всего авансированного капитала (основного и оборотного) рассчитывается как средний оборот, выведенный из оборотов основного и оборотного капиталов.

Предположим, что оборотный капитал в нашем примере равен 45.000 грн. и оборачивается четыре раза в год, что составляет $45.000 \times 4 = 180.000$ грн. В таком случае весь авансированный капитал (150.000-основной + 45.000- оборотный = 195.000) по стоимости обернется за один год. Но такой оборот авансированного капитала состоится лишь потому, что оборотный капитал за год обернулся четыре раза и его годовой оборот по стоимости составил $45.000 \times 4 = 180.000$ грн. Основной же капитал (150.000грн.) сделал лишь 1/10 своего оборота, что по стоимости составило 15.000грн.

Для того, чтобы производительный капитал обернулся полностью не только по стоимости, но и реально, то есть по своей натурально-вещественной форме, необходимо снова и снова пускать в оборот оборотный капитал – до тех пор, пока не будет продуктивно потреблен весь основной капитал. Полной заменой старых элементов основного капитала новыми **завершается реальный оборот промышленного капитала и начинается новый его оборот.** Продолжительность времени оборота основного применяемого капитала или время его воспроизведения определяет цикл **годовых оборотов** всего авансированного капитала, что выступает материальной основой периодичности экономических кризисов.

Факторы, влияющие на скорость оборота.

Каждый предприниматель стремится сократить время оборота капитала, потому что тогда, при одном и том же авансированном капитале (по величине), можно получить больше прибыли. Какие же факторы влияют на скорость оборота капитала?

Время оборота капитала, как было показано выше, состоит из времени производства и времени обращения. Определяющей частью этого времени является время производства. Структурно время производства не является однородным.

Важнейшей частью времени производства выступает **рабочий период**. Это определенное количество связанных между собой рабочих дней, необходимых в данной отрасли для производства готового продукта, то есть это **то** время, в течение которого предмет труда находится под непосредственным влиянием рабочей силы вооруженной определенными средствами труда. **Именно в этот период создается стоимость и прибавочная стоимость.** Поэтому величина авансированного капитала находится в прямой зависимости от продолжительности рабочего периода: чем продолжительнее рабочий период, тем дольше оборотный капитал находится в сфере производства, тем больше его необходимо авансировать для поддержания непрерывности производства. Отсюда вполне понятна заинтересованность предпринимателя в сокращении продолжительности рабочего периода.

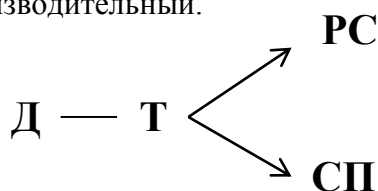
Пути сокращения рабочего периода

1. Повышение производительности труда.

2. Увеличение числа рабочих в производстве.
3. Продолжение рабочего дня и повышение интенсивности труда.
4. Расширение общественного разделения труда.

Однако рабочий период составляет лишь часть времени производства. Кроме него сюда еще может входить время, когда механическая обработка материала прекращается, но предмет труда находится под влиянием природных процессов: физических, химических, биологических (производство вина, обработка кожи, производство древесины и т.д.). Во время производства товаров входят перерыв в рабочем периоде в виде простоев, перерыв между сменами, обеденные перерывы и тому подобное. Ко времени производства относится и время пребывания капитала в форме производственных запасов. Как в случае перерывов, так и в случае нахождения капитала в производственных запасах, ни стоимость, ни прибавочная стоимость не создаются, а оборот капитала становится длиннее. Поэтому сокращение этого времени значительно повышает эффективность функционирующего капитала.

Вторая часть оборота капитала – *время обращения*. Она состоит из времени продажи – превращения товарного капитала в денежный ($T' - D'$) и времени покупки – преобразования денежного капитала в производительный.



Продолжительность времени обращения зависит от:

- а) условий покупки средств производства и продажи готовых товаров;
- б) удаленности рынков сбыта;
- в) развитости транспорта и связи.

Важнейшей частью времени обращения является время продажи, так как именно здесь происходит превращение товарной стоимости в денежную и объясняется, как покрываются издержки производства и какую прибыль, получает предприниматель.

Хотя процесс обращения является необходимым, потому что без него производство не может быть завершено, то есть произведенный продукт не дойдет до потребителя, роль его в экономической системе, подчиненной цели максимизации прибыли, второстепенная. Потому что здесь не создается ни стоимость, ни прибавочная стоимость. Поэтому главные усилия предпринимателя должны быть направлены на сокращение именно этого времени, то есть времени, когда капитал находится в сфере обращения. Хотя в условиях частной собственности на средства производства, которая становится препятствием плановой регуляции товарных потоков и жесткой конкуренции, это становится весьма проблематичным.

5. Расходы и доходы предприятия.

Издержки производства и себестоимость. В процессе кругооборота и оборота капитала издержки производства ($C + V$) отделяются от стоимости ($c + V + m$) и начинают функционировать как автономная категория. Это объясняется, в основном, двумя моментами. *Во-первых*, тем, что предприниматели для продолжения процесса производства часть выручки за реализованную продукцию, адекватную изначально авансированному капиталу, снова и снова должны возвращать в производство для восстановления потребленных факторов производства. *Во-вторых*, издержки производства воспринимаются предпринимателем как его внутренняя стоимость, возмещение которой за счет выручки от реализованной продукции является неременным условием его существования. Любое падение выручки ниже расходов, которые предприниматель делает на осуществление производства, ведет к "проеданию" авансированного капитала, а если это продолжается систематически – угрожает банкротством.

Отделяясь от стоимости, издержки производства (затраты и орудия труда, сырье, материалы, топливо, трудовые и природные ресурсы, энергия и др. затраты на производство и реализацию) приобретают форму себестоимости (стоимость для себя). Итак, *себестоимость – это вы-*

раженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Виды и структура себестоимости. В зависимости от полноты представленных затрат в отечественной хозяйственной практике различают несколько видов себестоимости.

Индивидуальная – это затраты на производство единицы определенного вида продукции.

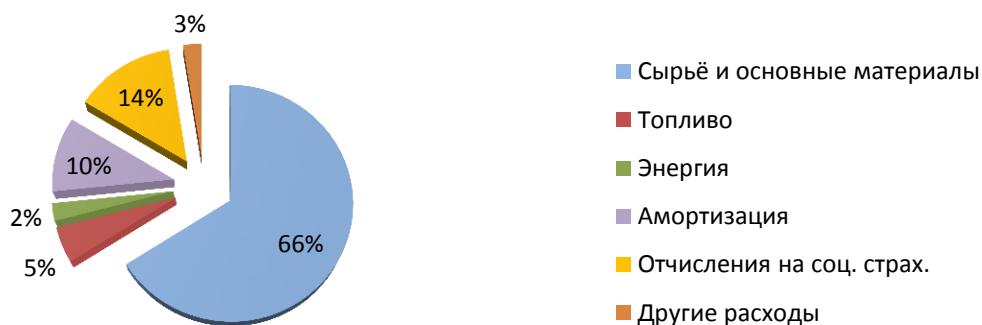
Цеховая – все затраты производства в пределах определенного цеха, за исключением общезаводских. **Производственная** – сумма затрат на производство продукции, включая производственные и общеправленческие расходы предприятия. **Полная** себестоимость включает фабрично-заводскую, а также затраты, связанные с реализацией продукции (внепроизводственные затраты).

По **экономическому содержанию** затраты, входящие в себестоимость, делят на: **основные** – связанные непосредственно с производством продукции; **накладные** – включают расходы на организацию, управление, техническую подготовку и обслуживание производства, проценты за кредит банка, расходы на охрану труда и оплату труда управленческого аппарата, канцелярские расходы и тому подобное. Практически такое разделение находит применение при **калькуляции себестоимости**, где расходы делятся на **прямые** – связанные с данным процессом производства (на сырье и материалы, оплату основных производственных работников и т.д.). И **косвенные** – связанные с работой предприятия в целом.

Себестоимость – один из важнейших показателей эффективности работы предприятия, ее снижение, – прямой путь к повышению прибыльности. Для того, чтобы эффективно способствовать снижению себестоимости продукции, необходимо, прежде всего, знать ее структуру.

Соотношение элементов затрат в полной себестоимости на производство продукции называется ее структурой.

Структура затрат на производство промышленной продукции



На предприятиях различных отраслей структура себестоимости неодинакова. Например, в угольной промышленности на первом месте стоят расходы на заработную плату, в легкой промышленности значительную часть себестоимости составляют затраты на сырье и материалы. Поэтому в поисках резервов для снижения себестоимости в угольной промышленности основное внимание должно уделяться экономии живого труда путем ее механизации, а в легкой промышленности – экономии материальных ресурсов.

В снижении себестоимости заинтересованы как отдельный предприниматель, так и общество в целом. Так, предпринимателю снижения индивидуальной себестоимости (индивидуальных расходов) по сравнению с общественной (средней, которая является основой рыночных цен) обеспечивает дополнительную прибыль (избыточная прибавочная стоимость). Размеры такой прибыли будут тем больше, чем меньше будет индивидуальная себестоимость по сравнению с общественной. Для общества низкая себестоимость означает, во-первых, эффективное использование ресурсов, которые всегда ограничены. Во-вторых, возможность использования высвобожденных ресурсов для производства дополнительных материальных благ. В-третьих, снижение себестоимости отдельными предпринимателями создает предпосылки для снижения цен. В целом все это ведет к росту прибыли общества.

Себестоимость, доход и прибыль. Результатом любого производства является продукт или благо. **Масса производства материальных благ и услуг в денежном выражении за опреде-**

ленный период (сутки, месяц, год) составляет валовой продукт (ВП) предприятия (государства). Сумма денег, полученная предприятием за реализованный валовой продукт, называется **выручкой**.

Стоимостная структура ВП неоднородна. Она, как известно из предыдущих тем, состоит из двух частей: старой перенесенной стоимости и новой стоимости. Перенесенная стоимость воспроизводит материальные затраты (постоянный капитал) на его создание, а новая стоимость образует **чистый продукт предприятия. Реализованный чистый продукт это валовой доход предприятия.**

В соответствии с этим эффективное хозяйствование предполагает четко выраженное использование реализованного ВП (денежной выручки). Одна его часть, эквивалентная материальным затратам, возвращается в производство с целью возмещения потребленных элементов постоянного капитала. За счет другой (валового дохода) формируется фонд оплаты труда и прибыль предприятия. Итак, ВП выступает как совокупность двух величин: затрат производства (себестоимости) и прибыли.

Прибыль предприятия, таким образом, является его **чистым доходом, который отличается от валового дохода на величину фонда оплаты труда. Высчитывается он как разница между стоимостью продукции по ценам реализации и полной себестоимости.** Он является источником денежных накоплений предприятия и доходов государства. В хозяйственной практике различают прибыль балансовую и чистую (расчетную). **Балансовая прибыль – это вся сумма прибыли, полученной предприятием после реализации продукции** (выручка минус полная себестоимость). **Чистая прибыль – это та прибыль, которая остается после уплаты налогов и других платежей в бюджет.**

Норма рентабельности. Как нам уже известно, для определения текущей эффективности расходов предприятия на производство продукции (доходности) применяется показатель нормы прибыли

$$P' = \frac{P}{c + v} \times 100\%$$

Однако, только масса и норма прибыли не дают полной картины об эффективности производства. Чтобы ее иметь, необходимо учитывать влияние системы интенсивных факторов на формирование прибыли. Такими факторами являются: производительность труда, величина себестоимости, качество продукции, эффективность использования капитала (капиталоотдача).

Поэтому реальная эффективность предприятия может быть выявлена путем применения обобщающего показателя, такого, как норма рентабельности. **Норма рентабельности – это отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основного капитала и нормативных оборотных средств.**

В отечественной хозяйственной практике норма рентабельности определяется по формуле:

$$P' = \frac{\Pi_{б.}}{\Phi_{осн.} + \Phi_{об.}} \times 100 \%$$

где P' – норма рентабельности;
 $\Pi_{б.}$ – балансовая прибыль;
 $\Phi_{осн.}$ – стоимость основных фондов предприятия;
 $\Phi_{об.}$ – стоимость оборотных нормативных фондов.

6. Сущность торгового капитала и торговой прибыли

Торговая прибыль. Торговый капитал представляет собой исторически первую свободную форму существования капитала. Он в форме купеческого капитала (о чем речь шла ранее) возник задолго до появления промышленного капитала (рассматриваемого в предыдущей теме) и сыграл значительную роль в возникновении капитализма (первоначальное накопление капитала). Однако следует различать торговый капитал (купеческий) докапиталистической эпохи и капитал периода капитализма. Первый был относительно **самостоятельной** формой капитала (по отношению к производству) и источником своей прибыли имел **неэквивалентный обмен**, (купил дешевле, про-

дал дороже). Второй является порождением промышленного капитала и выступает, как его отдельная форма. Как это следует понимать?

На ранних стадиях развития капитализма промышленные предприниматели сами занимались и производством, и реализацией своей продукции. По мере развития производства (рост его масштабов, усложнялся) процесс обращения капитала становился сложнее, что в условиях сосредоточения в одних руках производства и реализации товаров значительно замедляло скорость движения капитала и негативно влияло на общую норму прибыли. Это впоследствии объективно привело к выделению из промышленного капитала, а именно из его товарной формы, **торгового капитала**, который начинает функционировать автономно. Поэтому не следует путать товарный и торговый капитал. **Товарный капитал** – это одна из функциональных форм промышленного капитала. Она выступает в виде определенной суммы товаров и воплощенной в них стоимости и прибавочной стоимости. **Торговый же капитал** – это капитал, который обслуживает процесс превращения товарной стоимости в денежную в сфере обращения.

Итак, сущность торгового капитала заключается в том, что он, во-первых, выступает как обособленная часть промышленного капитала и, во-вторых, он занимается не просто реализацией товаров, а преобразованием товарного капитала в денежный. Иначе говоря, торговый капитал выполняет функцию промышленного капитала в сфере обращения. Торговый капитал авансируется особой категорией предпринимателей – торговцами и постоянно находится в сфере обращения. Он выступает лишь в двух формах – денежной и товарной, а формулой его движения является: $D - T - D'$, т. е. покупка товаров и их последующая реализация. Наглядно сущность торгового капитала раскрывается в схеме.



Такая специализация форм капитала приводит к тому, что затраты на превращение товарного капитала в денежный становятся значительно меньше по сравнению с тем, когда эту функцию выполняет сам промышленный предприниматель. А это, в конечном счете, обеспечивает более высокую доходность как предпринимателям, занятым в сфере производства, так и предпринимателям, занятым в сфере обращения (торговцам).

Итак, выделение торгового капитала в самостоятельную форму на определенном этапе развития общественного производства создало условия для ускорения оборота промышленного капитала и росту доходности. В современных условиях наблюдаются обратные процессы. С целью приспособления производства к общественному спросу, требованиям рынка и обеспечения стабильно высоких доходов крупные промышленные компании, с одной стороны, начали создавать собственную сеть сбыта, стремясь контролировать реализацию и потребление своих товаров. С другой стороны, крупные торговые компании сами начали открывать собственные промышленные предприятия. В результате происходит переплетение в движении промышленного и торгового капиталов на основе кооперации торговли и производства.

Концепция маркетинга. Отражением этих глубинных хозяйственных процессов стала концепция маркетинга. Толчком для ее возникновения были кризисы перепроизводства и усложнения сбытовой деятельности в условиях большого и сложного производства. В этих условиях возникла необходимость серьезного анализа рыночной ситуации, в результате которого были обнаружены принципы действия рыночного механизма. В частности, существующие рынки, как правило, действовали по принципу: сначала производится товар, а потом идут поиски его потре-

бителей и методов его сбыта. При насыщенном рынке начинается жесткая конкуренция, агрессивная реклама и изощренные формы стимулирования сбыта: идет открытая борьба за "кошелек" потребителя, что значительно усложняет проблему сбыта. Такой рынок в экономической литературе получил название «*рынка продавца*». Его *основной характеристикой является диктат производителя и значительное сужение выбора для потребителя.*

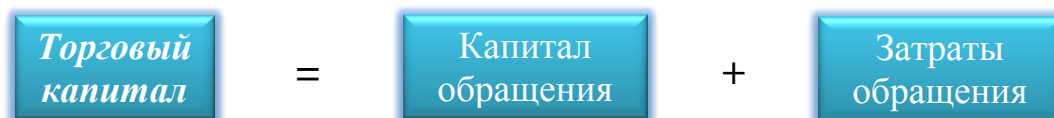
Но, поскольку платежеспособный спрос есть величина относительно определенная (доходами потребителей), производители, наращивая объемы продукции без учета этой величины, периодически оказываются в ситуации перепроизводства и чтобы отвоевать себе рынок или определенную его часть, максимально укрепить свои позиции на рынке, вынуждены прибегать к различным хитростям, том числе и к монополизму. Поэтому на определенном этапе "рынок продавца" становится главным тормозом на пути НТП. У производителя-монополиста просто исчезают стимулы заниматься улучшением качества продукции, а для других выход на рынок с новыми изделиями практически становится невозможным. *Во-первых*, очень рискованно действовать вопреки монополисту, *во-вторых*, это требует непомерных затрат на рекламу.

Однако остановить закономерный поступательный ход развития общества невозможно. Нужен был выход, и им оказался один из приемов конкурентной борьбы: не просто ориентировать производство товара на неизвестного потребителя, а "подгонка" его (товара) к определенным ожиданиям рынка, которые формируются под влиянием потребительского спроса. Сначала это были случайные шаги переориентации производства и сбыта на удовлетворение нужд и запросов потребителей. Впоследствии они превратились в целостную систему маркетинга. Так началось становление "рынка покупателя" – практического воплощения концепции маркетинга, основной смысл которого заключается в деятельности, направленной на удовлетворение потребностей потребителя путем обмена. А отсюда *основой чертой «рынка покупателя» является выпуск тех товаров, которые соглашается купить потенциальный потребитель.*

С момента "завоевания" концепцией маркетинга права на жизнь в мировой хозяйственной практике произошли существенные изменения. В большинстве мировых рынков, а также на внутренних рынках промышленно развитых стран производитель и потребитель поменялись ролями: "диктат продавцов" заменился "диктатом покупателей". В такой ситуации предприниматель может добиться увеличения своих доходов только тогда, когда он поставит на рынок именно ту продукцию, того качества и по тем ценам, которые ожидаются потребителями данного рынка. "Рынок покупателей" выступает как стимул постоянного воспроизводства деловых, а не спекулятивных отношений. То есть он заставляет предпринимателей (бизнесменов) искать источник своих доходов, в первую очередь, в сфере производства, а не в сфере купли-продажи.

Торговая прибыль. Местом функционирования торгового капитала является сфера обращения. То есть сфера, где не создается ни стоимость, ни прибавочная стоимость, они только здесь реализуются. Откуда же тогда торговый предприниматель получает свою прибыль? Для того, чтобы ответить на этот вопрос, необходимо знать, что торговый капитал по своему составу неоднороден. Он состоит из двух частей: капитала обращения, авансированного на покупку товара, и капитала, авансированного на обслуживание процесса продажи товара. Эта вторая часть капитала называется издержками обращения.

Состав торгового капитала



Основу и определяющую массу торгового капитала составляет капитал обращения. Поэтому рассмотрим сначала механизм его замещения и источник прибыли. Из формулы движения: $D - T - D'$ мы видим, что та часть торгового капитала, которая авансируется на покупку товара торговым предпринимателем, не выходит из его рук. Она возвращается после каждой продажи товаров. Но капитал обращения должен не только вернуться, но и самовозрасти, то есть принести прибыль. Откуда она берется?

На первый взгляд, создается впечатление, что прибыль возникает в процессе купли-продажи товара как результат разницы в ценах. Торговый предприниматель покупает товары у производителя дешевле, продает дороже и отсюда имеет свою прибыль. На самом же деле эти

процессы опосредуют только реализацию и присвоение, но не возникновение торговой прибыли. Как известно, в сфере обращения происходит только изменение формы стоимости (товарной в денежную или наоборот), а не ее образования. Стоимость и прибавочная стоимость образуются только в производстве. Следовательно, и прибыль, как форма проявления прибавочной стоимости, не может возникать в сфере обращения (торговле).

Таким источником может быть только прибавочная стоимость, созданная в процессе производства. Но как же она попадает в руки торгового предпринимателя? Мы уже отметили, что основной функцией торгового капитала является обслуживание промышленного капитала в сфере обращения путем реализации товаров, созданных в производстве. То есть, промышленный предприниматель уступает эту функцию торговому предпринимателю, за что последний требует определенного участия в распределении прибавочной стоимости, которая должна была присвоиться производителем. Иными словами, промышленники выделяют часть прибавочной стоимости торговцам, за то, что они реализуют их товары. Итак, в условиях автономного существования торгового капитала прибавочная стоимость распределяется между промышленным и торговым предпринимателями.

Роль торгового капитала в повышении P' . На первый взгляд, кажется, что благодаря наличию торгового капитала средняя норма прибыли для всех предпринимателей снижается, так как при его отсутствии норма прибыли рассчитывается только по отношению к затраченному промышленному капиталу. Но в действительности торговый капитал способствует не снижению, а повышению средней нормы прибыли. Если бы его не было, то промышленным предпринимателям пришлось бы авансировать капитал не только на производство товаров, но и на реализацию и доведение их до потребителей. А в связи с тем, что при отсутствии специализированного торгового капитала реализация товара проходила бы очень медленно, капитал обращения, который бы пришлось иметь промышленным предпринимателям, был бы по своей величине больше, чем капитал обращения, который авансируют торговые предприниматели. А это означало бы замедление оборота капитала, а, следовательно, и снижение нормы прибыли. Отсюда следует, что отделение торгового капитала от промышленного отвечает интересам всех предпринимателей, потому что это ведет к повышению средней нормы прибыли.

Издержки обращения. Как было выяснено выше, торговые предприниматели авансируют капитал не только на покупку товаров у промышленников (капитал обращения), но и на организацию их реализации (издержки обращения). Издержки обращения делятся на два вида: чистые издержки обращения и дополнительные.

Чистые издержки обращения – это расходы, обусловленные процессом обращения, то есть изменением форм стоимости, превращением денег в товары и товаров в деньги. К таким расходам относятся: оплата труда торговых работников, содержание торговых помещений, расходы на рекламу и административно-управленческую деятельность, бухгалтерию и т.д. Работники, занятые непосредственно продажей товаров, расчетами за куплю-продажу, не создают новой стоимости. Поэтому затраты на них не входят в стоимость товара и должны покрываться за счет прибыли торгового предпринимателя. Последний же это бремя пытается переложить на потребителей, делая надбавку к продажной цене товара. Особенно это практикуют монополии. Устанавливая на свои товары монополично высокие цены (выше стоимости), они тем самым перекладывают на потребителей возмещение чистых затрат.

Дополнительные издержки обращения. К ним относятся расходы, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения. Это транспортировка товаров, их сортировка, фасовка, упаковка и хранение. То есть, все то, что должно делать (и во многих случаях делает) производство, но частично передает в сферу обращения. Работа, потраченная на эти процессы, является производительной. То есть, она создает как стоимость (в том числе и прибавочную), так и потребительскую стоимость. Поэтому эти расходы включаются в стоимость товара и покрываются в процессе его реализации как издержки производства.

7. Формы торгового предпринимательства.

Существуют две основные формы предпринимательства в торговле: 1) *оптовая торговля*, то есть сбыт товаров крупными партиями одними предпринимателями другим; 2) *розничная торговля*, когда товары продаются непосредственно населению. При торговле проданные товары, пе-

реходя от одного предпринимателя к другому, не оставляют каналов обращения. В результате розничной торговли товары выходят из сферы обращения и поступают в сферу потребления.

Товарная биржа.

Оптовая торговля осуществляется преимущественно через **товарные биржи**. Биржа – это оптовый рынок, на котором торгуют не имеющимися товарами, а по образцам и стандартам, в которых фиксируются необходимые признаки (качество, сортность). Поэтому объектами биржевой торговли являются товары, которые не имеют индивидуальных особенностей и вполне могут заменяться другими товарами того же рода, например, пшеница, сахар, уголь и т.д.

С самого начала товарная биржа формируется как организация, которая торгует **реальным товаром**. На таких биржах обеспечивается свободный доступ к биржевым операциям самих клиентов-продавцов и заказчиков-покупателей. Это идеальный вариант **открытой биржи**, и потому что он не обязывает контрагентов пользоваться услугами посредников. По мере усложнения производства и взаимосвязей между участниками торговли появляется необходимость в привлечении специализированных торговых агентов, которые выделяются из среды самих клиентов-заказчиков или набираются извне. Этот этап характеризуется образованием **открытой биржи смешанного типа**, где наряду с самими продавцами и покупателями функционирует две группы посредников: **брокеры**, работающие от имени и за счет клиента, и **дилеры**, осуществляющие операции от своего имени и за свой счет. Появление посредников-профессионалов позволяет не только ускорить оборот товарной массы, но и мобилизовать необходимый для заключения сделок с отсроченным платежом капитал.

[Брокер (маклер) - физическое лицо, зарегистрированное на бирже. Брокер специализируется на посреднических биржевых операциях. Обязанности брокера заключаются в выполнении поручений членов биржи, которых он представляет (поиск контрактов, регистрация операций, совершаемых на бирже, заключение сделок).

Дилер - посредник, но, в отличие от брокера, совершает сделки от себя и за свой счет. Вознаграждением для него является разница в ценах на закупленный и проданный товар, за минусом биржевого сбора.]

Закон Украины "О товарной бирже" предусматривает, что биржевые операции разрешается осуществлять членам биржи или брокерам. А это уже биржа **закрытого типа**. Что она собой представляет? Для закрытой биржи, торгующей реальным товаром, характерны два основных признака: а) запрет на доступ покупателей-продавцов в биржевое кольцо; б) наличие периферийных служб (специализированной системы органов сбора и добиржевой обработки заказов за пределами главного помещения биржи). Для отечественных современных товарных бирж характерна недоразвитость второго признака, то есть они не имеют широко разветвленной сети материалов и представительств в разных уголках страны, что приводит к сугубо региональному, а иногда и к локальному характеру.

Мы рассмотрели виды товарных бирж, которые проводят операции с имеющимся, реальным товаром. То есть, продавец, который продает товар на бирже, должен иметь его в наличии и поставить покупателю в обусловленный контрактом срок. Это простейшие биржевые операции, характерные для периодов становления, формирования новых бирж. Они являются господствующими на нынешних отечественных биржах. Впоследствии возникают биржи (в США в начале 60-х гг. прошлого века), которые начинают проводить операции на **срок**. Эти биржи получили название **фьючерсных**. Объектом торговли на них выступают не товары, а контракты на их поставку. На фьючерсной бирже покупаются и продаются стандартизированные по количеству, качеству, времени и месту поставки товаров контракты. Причем преобладают сделки с целью **хеджирования**, то есть страхования цены контрактного товара от риска падения, нежелательного для производителя, или роста, невыгодного для потребителя (покупателя).

Пример. Клиент закупил контракт на 100 т зерна в сентябре 1997г. по цене за 1 т - 80 тыс. грн. с условием поставки его 1 января 1998г. На 1 января 1998г. цена за 1 т зерна поднялась до 120 тыс. грн. Покупатель выиграл потому, что для него зерно обошлось в 80 тыс. грн. При снижении цены, допустим до 60 тыс. грн., выигрывает производитель. Контракт на таких биржах имеет вполне определенное товарное покрытие. То есть, продукция, которую нужно поставить в определенное время, должна быть в наличии, или должен быть документ о его приобретении.

В 70-х гг. прошлого века биржевая торговля вышла на качественно новый уровень: объектом биржевых соглашений (а следовательно, и ценообразования) стала еще не изготовленная продукция. И это стало возможным, потому что теперь стандартизируются сами контракты, а не товар-

ные партии, подлежащие реализации по контрактам, как это было раньше. В результате возникла "бумажная" срочная товарная биржа, где *объектом купли-продажи выступает не реальный товар, а только документы на него*. Таким образом, эволюция биржевых операций привела к возникновению не просто ценообразующих, но и ценострахующих и ценопрогнозирующих бирж. (Наши биржи находятся пока на первом этапе, второй и третий этап – это их будущее).

Контрактная система обеспечила практически полный отрыв цены от самого товара и возможность ее обнаружения до начала производства продукции. А это, в конечном счете, означает бестоварное хеджирование, то есть страхования, цены любых объектов торговли, в том числе и таких, которые ранее не котировались на традиционных товарных биржах. В частности, номенклатура расширяется к операциям по стабилизации курса валют, процентных ставок по облигациям и дивидендов по акциям. Формируется универсальная торговая срочная биржа. В определенной степени такая биржа выполняет роль гаранта деятельности валютной и фондовой биржи, принимая частично их функции на себя. Создается новый тип интегрального организованного рынка, который в ближайшее время станет преобладающим.

Рассмотрев основные вехи в истории развития бирж, можно отметить, что форма и механизм функционирования биржевой торговли претерпели с момента их зарождения ряд существенных изменений. От сделок с явным товаром биржи перешли к торговле фьючерсными контрактами. Эти изменения обусловлены усилением концентрации сбыта, тенденциями к монополизации биржевого рынка. В современных условиях на биржах развитых стран мира зреют новые серьезные модификации – широкое применение телефонно-телексной формы заключения сделок. Желающий купить или продать сможет обратиться через ЭВМ на биржу без помощи брокеров или дилеров осуществить необходимую операцию. Итак, процесс усовершенствования форм и методов биржевой торговли продолжается.

Принципы биржевой торговли.

Хотя биржа является формой оптовой торговли, отождествлять ее с оптовым рынком других не биржевых товаров нельзя. Биржевая торговля имеет свои, присущие только ей принципы, а сама биржа, как организационная форма оптовой торговли, выполняет специфические **функции**:

1. Биржевые товары – это, во-первых, товары массовые, легко заменяемые, поддающиеся стандартизации. Во-вторых, это товары, которые физически отсутствуют на рынке. Такая организация позволяет заключать сделки с биржевым товаром без дополнительной информации о его технических данных и визуального осмотра.

2. На бирже, в отличие от свободного рынка, существует строгая организация. Порядок и условия биржевых споров четко регламентированы. Соблюдение участниками биржи положений регламента обязательно. Виновные в нарушении регламента подлежат штрафным санкциям вплоть до исключения из членов биржи.

3. На бирже применяются официально установленные котировки. Котировка представляет собой единую цену, которая устанавливается на бирже для каждого товара каждого биржевого дня и определяется: а) по заключенным договорам; б) на основе рыночной конъюнктуры, соотношение цены покупателей и продавцов.

Биржевые сделки.

Операции на бирже осуществляются в виде соглашений, которые заключают между собой их участники (покупатели или их представители, дилеры, продавцы). В основном на товарных биржах мира заключаются два типа сделок: а) сделки на имеющийся (реальный) товар; б) срочные (фьючерсные) сделки.

Соглашения на реальный товар завершаются переходом товара от продавца к покупателю. Это означает, что продавец, продавший товар на бирже, должен иметь его в наличии и доставить покупателю в обусловленный контрактом срок. В зависимости от срока поставки

соглашения на реальный товар делятся на сделки с немедленной его поставкой и сделки с поставкой его в будущем (форвардные сделки). Форвардный контракт носит индивидуальный характер, то есть в нем количество, качество продукции, время и место ее поставки устанавливаются в процессе каждой сделке.

Фьючерсные (срочные) сделки предусматривают передачу товара с оплатой денежной суммы через соответствующий срок по цене, указанной в контракте. При заключении фьючерсного контракта согласуются только два основных условия: цена и срок поставки. Другие условия являются стандартными и определяются биржевыми правилами. Фьючерсный контракт – это специфический биржевой товар. Он предусматривает покупку права на партию товара по цене, сложившейся на момент совершения сделки, при условии, что сам товар отгружается продавцом после преобразования фьючерсной сделки в соответствии с реальным товаром. Фьючерсные контракты можно перепродавать по текущей рыночной цене, сложившейся на конкретной товарной бирже. Осуществляются они, в основном, не для приобретения имущественной собственности на тот или иной вид реального биржевого товара, а с целью страхования (хеджирования) сделок с наличным товаром от ценового риска или получение разницы от изменения цен при перепродаже или ликвидации сделки. В современных условиях фьючерсные сделки стали основным видом сделок на товарных биржах мира. Так, их удельный вес в общем объеме биржевых операций достигает 96-99%. Из 60 зарубежных товарных бирж только 3 – 4 осуществляют торговлю реальным товаром.

Украинские товарные биржи находятся в стадии становления. Поэтому на них преобладают сделки на поставку реальных ценностей. Чтобы перейти к торговле фьючерсными ценностями, необходимо создать определенные предпосылки для таких операций. Что имеется в виду?

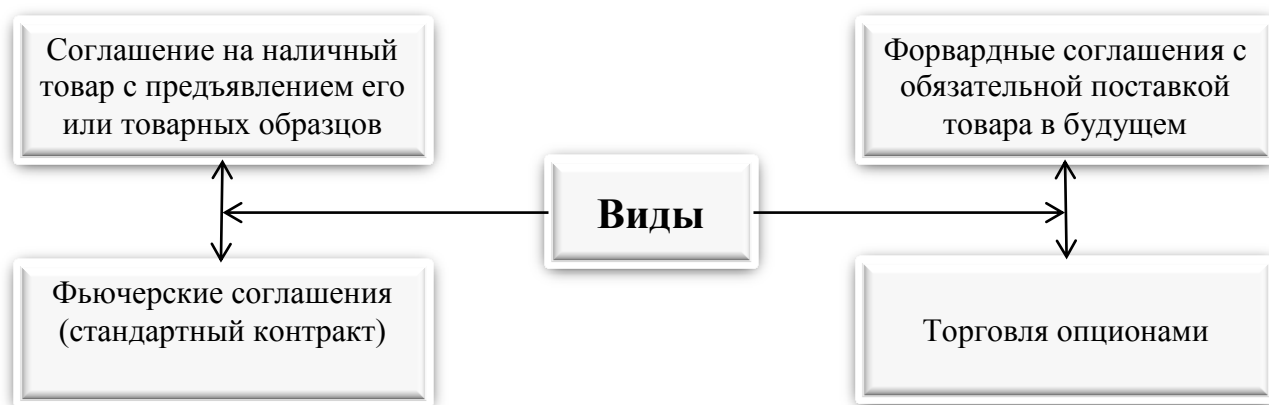
1. Обеспечение однородности товара, который может реализоваться через фьючерсы. Большая номенклатура на отечественных товарных биржах (3 тыс. и более наименований на одних торгах) уменьшает доверие к фьючерсу. На всех биржах мира одновременно продается не более 330 видов товаров.

2. Достижение устойчивых качественных характеристик товара.

3. Стандартизация и унификация фьючерсных контрактов.

4. Введение биржевой единицы, то есть стандартизированной величины партии товара, которая будет соответствовать одному, фьючерсному контракту.

Виды контрактов на товарных биржах



Организационно-правовые основы товарных бирж.

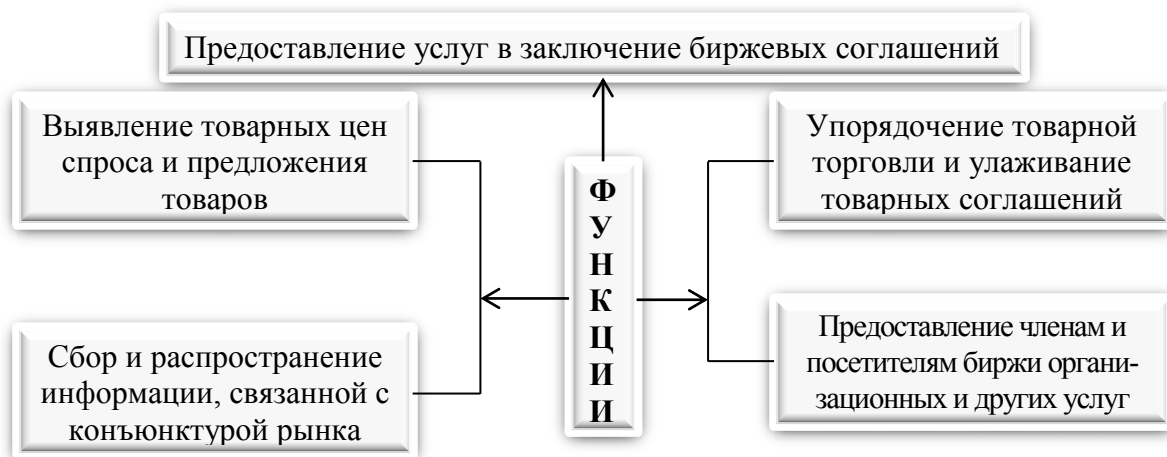
Функционирования товарных бирж в Украине регламентируется Законом "О товарной бирже". Согласно Закону товарная биржа является организацией, объединяющей юридических и физических лиц, осуществляющих производственную и коммерческую деятельность. Она действует на основе самоуправления, хозяйственной самостоятельности, является юридическим лицом. То есть, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, свой расчетный, валютный и другие счета в банках, печать с изображением своего наименования. Организационно-товарная биржа создается, как правило, в форме акционерного общества закрытого типа. А это значит, что биржевые операции разрешается осуществлять только членам биржи или их представителям – брокерам.

Но она может формироваться и в форме открытого акционерного общества. Товарные биржи Украины от своего имени не занимаются коммерческим посредничеством и не ставят перед собой цель получение прибыли.

Функции товарной биржи.

Высшим органом управления товарной биржи является *общее собрание* его членов. Они решают важнейшие вопросы деятельности биржи – изменение Устава, принятие и исключение членов биржи, создание и закрытие филиалов и представительств, реорганизации или ликвидации биржи; утверждают правила биржевой торговли; выбирают биржевой комитет (совет биржи) и контрольную (ревизионную) комиссию.

Функции товарной биржи



Биржевой комитет осуществляет управление в периоды между общими собраниями членов биржи. К компетенции биржевого комитета относятся: управление всеми делами биржи, контроль за деятельностью исполнительной дирекции, за выполнением учредительного договора, устава, решений общего собрания, осуществление представительских функций, принятия решений по созданию и прекращению работы филиалов представительств и т.п. Из членов биржи биржевой комитет формирует арбитражную и котировочную комиссии.

Для осуществления оперативного управления биржевой деятельностью создается исполнительная дирекция биржи, которая является ее распорядительным органом и подотчетна общему биржевому собранию, а в периоды между ними – биржевому комитету. Возглавляет исполнительную дирекцию генеральный директор, который нанимается биржевым комитетом на контрактной основе.

Торговые дома.

Важным элементом оптовой торговли являются торговые дома. Что они собой представляют? *Торговый дом* – это специализированная фирма, которая торгует одним

товаром или группой однородных товаров по поручению клиентов или за свой счет. Отличие торговых домов от товарной биржи в том, что на бирже торгуют сами участники или по их поручению брокеры. Здесь торговую деятельность осуществляет сама фирма.

Сфера деятельности торгового дома может быть достаточно широкой. Это: операции по внутренней оптовой и розничной торговле; экспортно-импортные и другие внешнеэкономические операции; производство продукции; предоставление заказчикам широкого круга сопутствующих услуг (коммерчески-посреднических, инженерно-консультативных, транспортно-экспедиторских, фрахтовых, страховых и др.). Для выполнения своих функций торговые дома имеют сеть магазинов, складские помещения, транспортные средства, средства связи и информационные центры. Торговые дома создаются в форме акционерных обществ, где учредителями выступают промышленные предприятия, банки, научно-исследовательские учреждения и тому подобное.

В Украине торговые дома стали возникать на базе товарных бирж после принятия Закона "О товарной бирже". Дело в том, что Закон запретил биржам заниматься посреднической деятельностью, а большинство первых бирж именно на это были ориентированы. Чтобы не нарушать закон, некоторые биржи изменили свой статус на торговый дом.

Розничная торговля.

Розничная торговля осуществляется через разнообразную систему магазинов, которые классифицируются по многим признакам. **По предлагаемым ассортиментам** – это могут быть специализированные магазины, универмаги, универсамы, магазины товаров повседневного спроса, торговые комплексы и розничные предприятия услуг. **По ценам** – магазины сниженных цен, склады-магазины, магазины-демзалы, торгующих по каталогам. **По характеру обслуживания** – торговля по заказу, торговые автоматы, разносная торговля. **По признаку собственности** – корпоративная, государственная, кооперативная, индивидуально-частная торговая сеть.

Розничный торговец – основная фигура товарного рынка. Из-за него вся масса продукции и услуг от производителя поступает к непосредственному потребителю. Именно в этом звене завершается один цикл воспроизводства и начинается другой. А это значит, что условия, эффективность функционирования розничного торгового предпринимателя определяют эффективность функционирования общественного производства в целом.

В современных условиях во многих странах реализация товаров и услуг все больше сосредоточивается в самостоятельных или арендованных небольших торговых предприятиях, функционирующих по договорам **франчайзинга**, заключенным с крупными промышленными или торговыми компаниями.

Сущность франчайзинга (от французского – привилегии) заключается в том, что крупная компания (франчайзер) предоставляет малому предприятию (оператору) исключительное право реализации своей продукции или услуг в течение определенного времени и в специально определенном месте. Доход мелких предпринимателей выступает в форме процента от оборота. Фирме-франчайзеру такая форма предпринимательской деятельности дает возможность без увеличения капитала увеличивать оборот и получать дополнительную прибыль; для предпринимателя-оператора это гарантированное снабжение и финансовая поддержка со стороны основной фирмы (франчайзера), а следовательно, большая устойчивость в конкурентной борьбе. Такая форма предпринимательской деятельности в торговле на современном этапе становления рыночной экономики в Украине, в тех или иных вариациях, получила наибольшее распространение.

ССУДНЫЙ И АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ.

ПЛАН

1. Ссудный капитал.
2. Ссудный процент, ставка и норма процента.
3. Кредитная система.
4. Природа акционерных обществ и их виды.
5. Акции, их функции и виды. Курс акции. Фиктивный капитал.
6. Этапы создания акционерных обществ.
7. Учредительное собрание и органы управления акционерных обществ.

1. Ссудный капитал.

Ссудный капитал – это определенная сумма свободных денег, которые предоставляются их владельцем во временное пользование другому лицу (предпринимателю) с целью получения процента.

Ссудный капитал или капитал, приносящий проценты, как и торговый, возник задолго до капитализма, еще в рабовладельческом обществе в виде ростовщического капитала. Он, как и купеческий капитал, сыграл значительную роль в разрушении феодализма и становлении капитализма. Однако в условиях современной рыночной системы ссудный капитал потерял свою самостоятельность и существует как обособленная часть промышленного капитала.

В силу каких причин происходит такая обособленность? Объективная необходимость появления особой группы предпринимателей, выполняющих специфические функции преобразования денег в капитал, диктуется самой природой капитала как самовозрастающей стоимости. Дело в том, что в процессе кругооборота и оборота капитала образуются временно свободные денежные средства, которые не могут в каждый данный момент быть использованы как капитал.

Источником таких средств, *во-первых*, является амортизация основного капитала, которая накапливается в виде амортизационного фонда и является временно свободной до полного износа основного капитала. *Во-вторых*, временное высвобождение денежных средств происходит и в результате несовпадения времени реализации готовой продукции и времени закупки сырья и материалов для нового производственного цикла. *В-третьих*, часть оборотного капитала, а именно – деньги, предназначена для выплаты заработной платы. *В-четвертых*, часть прибыли выделенная для накопления. Эти средства не могут быть использованы по назначению, пока не достигнут определенного минимума. До этого они временно свободны. Наконец, *в-пятых*, – это деньги, предназначенные для накопления всеми слоями населения. Последние аккумулируются в сберегательных кассах, страховых обществах, которые вместе с банками осуществляют кредитные операции.

Появление временно свободных денежных средств противоречит самой сути капитала (так как капитал – это стоимость, которая приносит прибавочную стоимость). Поэтому при таких условиях объективно образуется особая группа предпринимателей, которая концентрирует в своих руках временно свободные деньги и пускает их в оборот с целью обеспечить их рост. Именно такие деньги, переданные одними предпринимателями во временное пользование другим с целью их самовозрастания, приобретают форму *ссудного капитала*.

Хотя ссудный капитал является отдельной частью промышленного капитала, он принципиально отличается от последнего так же, как и от торгового капитала. В чем это отличие заключается?

1. Ссудный капитал является капиталом-собственностью в отличие от промышленного и торгового, которые выступают как *капиталы-функции*. То есть, если промышленный и торговый капиталы приносят прибыль потому, что они функционируют, то ссудный капитал приносит процент лишь потому, что он является собственностью.

2. Ссудный капитал выступает как *капитал-товар*, чего нельзя сказать о промышленном и торговом капитале. Правда, это товар специфический. В отличие от товара как вещи, здесь объектом продажи выступает не продукт труда, а свойство денег самовозрастать, приносить прибыль. Тем самым деньги в форме ссудного капитала приобретают двойную потребительскую стоимость. *Во-первых*, как деньги они выступают в роли всеобщего эквивалента, а, *во-вторых*, они приобретают свойства приносить прибавочную стоимость, то есть выступают в роли капитала. И что особенно важно, деньги выступают как капитал не только для их владельца, но и для функционирующего предпринимателя (то есть для того, кто взял деньги в долг с целью их продуктивного использования).

3. Как товар особого рода, ссудный капитал имеет и *своеобразную форму отчуждения*. Так, обычный товар отчуждается от своего владельца путем продажи, а ссудный капитал посредством займа. То есть, деньги не продают навсегда. Происходит только передача денег во временное пользование с целью использования их второй потребительской стоимости – свойства приносить прибыль. Поэтому, по истечении определенного срока ссудный капитал возвращается к своему владельцу да еще и с определенным приростом – процентом.

4. Специфическая природа ссудного капитала находит непосредственное выражение в форме его движения, которая качественно отличается от формы движения промышленного и торгового капиталов. Он не приобретает ни производительной, ни товарной формы и функционирует только в одной форме – денежной. Поэтому формула его движения выглядит так: $D - D'$.

При поверхностном знакомстве с ссудным капиталом создается впечатление, что это самостоятельная форма капитала, независимо от движения промышленного капитала. На самом же деле сама возможность появления ссудного капитала непосредственно связана с существованием капитала-функции, прежде всего промышленного капитала, который создает стоимость и прибавочную стоимость. Если бы не было производительного капитала (составной формы промышленного), не было бы и капитала, приносящего проценты, потому что не было бы откуда их брать.



2. Ссудный процент, ставка и норма процента.

Ссудный процент. Ссудный капитал в процессе своего движения, как и любой другой капитал, должен не только сохраниться в своей изначально авансированной сумме денег, но и вырасти, то есть принести своему владельцу доход. Этот доход выступает в форме процента. И здесь возникает, по крайней мере, два вопроса. *Во-первых*, за что платит тот, кто берет деньги займы? *Во-вторых*, откуда берутся деньги у заемщика для выплаты процента?

Отвечая на первый вопрос, надо вспомнить, что деньги в форме ссудного капитала приобретают прибавочную потребительскую стоимость, а именно – приносят прибыль.

Итак, заемщик, беря в кредит определенную сумму денег, оплачивает их владельцу именно эту потенциальную возможность получить прибыль. И процент, который платит заемщик, не является ценой денег, взятых займы, ведь деньги не могут иметь цену. Он выступает лишь как плата за потребительскую стоимость тех денег. А такой потребительской стоимостью является свойство приносить прибыль.

Но откуда может взяться прибыль? Очевидно, что тот, кто берет деньги займы, должен их применять производительно, то есть применять их там, где создается и реализуется стоимость и прибавочная стоимость. Таким местом в первую очередь является производство.

Таким образом, в условиях опосредования ссудным капиталом процесса производства, общая прибыль распределяется между предпринимателем-функционером и владельцем денежного капитала. Первый получает долю, которая называется *предпринимательским доходом*; а доля второго называется *процентом*.

Из приведенного примера ясно видно, что поскольку предпринимательский доход и процент имеют один и тот же источник – прибавочную стоимость (прибыль), постольку, чем больше ставка процента, тем меньше доход, и наоборот. Поэтому между денежными и функционирующими предпринимателями существует жесткая конкурентная борьба за то, чтобы как можно больше присвоить прибавочной стоимости. Именно эти процессы характерны для экономики современной Украины. Отечественные денежные капиталисты, монополизировав через коммерческую банковскую систему денежное обращение, непомерно подняли проценты за пользование кредитами, которые они предоставляют, не оставив промышленному капиталу никакой надежды на получение своей доли. В этих условиях новые предприниматели не рискуют вкладывать свои капиталы в производство, а то производство, которое существовало, постепенно сворачивает свою деятельность или становится банкротом. Это одна из главных причин деградации производства в Украине в условиях экономического кризиса 1991-97 гг.

Ставка и норма процента. Чем определяется уровень (ставка) процента? В связи с тем, что процент является "ценой" капитала-товара, величина его регулируется спросом на ссудный капитал и его предложением. Но это не говорит о том, что процент не имеет никаких ограничений. Учитывая, что процент является частью прибыли, он не может быть больше его общей суммы, даже равняться ей. Поэтому средняя норма прибыли составляет верхний, максимальный предел процента. Минимальный предел не поддается точному определению. Он может упасть до самого низкого уровня, близкого к нулю. Но тогда активизируются противодействующие факторы, которые поднимут ее выше этого минимума. В этих пределах (верхнем и нижнем) ссудный процент определяется предложением ссудного капитала и спросом на него.

Размер увеличения или уменьшения ссудного процента измеряется нормой процента. ***Норма процента*** – это отношение суммы годового дохода, который получает ссудный предприниматель к сумме капитала, отдаваемого в ссуду. Расчет нормы процента осуществляется по формуле:

$$N_{\pi} = \frac{\%}{K_{\pi}} \times 100\%$$

где N_{π} – норма процента;

$\Sigma\%$ – сумма годового дохода, полученного на ссудный капитал;

K_{π} – сумма ссудного капитала.

Норма процента в каждый данный момент определяется предложением ссудного капитала и спросом на него. Наиболее низкой она бывает тогда, когда предложение ссудного капитала растет, а спрос на него падает и наоборот. В свою очередь спрос на денежный капитал зависит от фазы экономического цикла. Наивысшего уровня процент достигает в период кризиса, когда резко возрастает спрос на денежный капитал. В частности в Украине в 1993-1994гг. (То есть в разгар экономического кризиса) ставка процента достигала 1000 и выше процентов. Правда, такой уровень процентной ставки был обусловлен еще и гиперинфляцией, которая бушевала в стране. Однако в последующие годы (1995-1997 гг.) Хотя инфляция и была приглушена, ставка процента держалась на достаточно высоком уровне (50-200%) Потому, что кризис в экономике продолжался.

В связи с этим необходимо отметить, что движение ставки процента в середине экономического цикла не совпадает с движением нормы прибыли. Самая высокая ставка процента, (и это подтверждено опытом прохождения экономического кризиса в Украине в 1991-1997 гг.) Достигается в период кризиса, то есть тогда, когда больше всего падает норма прибыли. Объясняется это тем, что в этот период промышленные предприниматели, стремясь обновить основной капитал, чтобы быстрее выйти из экономического кризиса, усиливают спрос на денежный капитал. Владельцы же денег (коммерческие банки) не упускают возможности набить себе кошельки и, если

государство не сдерживает их аппетиты, как это случилось в Украине в период 1991-1997гг., беспрепятственно поднимают ставку процента.

3. Кредитная система.

Конкретной формой движения ссудного капитала является кредит, сущность которого заключается в мобилизации временно свободных денежных средств и размещении их на условиях возвратности и доходности. В условиях развитой рыночной экономики кредит выступает в нескольких видах и осуществляется через разнообразные организационные формы, которые в совокупности образуют **кредитную систему**. Виды кредита были рассмотрены в теме "Рынок и рыночная система", там же были названы и основные организационные формы этой системы. Это: банки, инвестиционные фонды, страховые компании, фонды. Итак, в данном вопросе рассмотрим только то, что они собой представляют.

Банки. Банки являются центральной фигурой кредитной системы. Именно через них осуществляются основные посреднические функции между кредиторами и заемщиками. Существует много различных видов банков, однако по своим функциональным назначениям и принадлежностью они могут быть сведены в две большие группы: **центральные** (федеральные) банки и **коммерческие** банки. В совокупности и взаимодействии все банки составляют национальную банковскую систему.

В центре банковской системы стоит **центральный банк**. Он является эмиссионным, кассовым и резервным центром страны. Большинство стран мира имеют один центральный банк, например, Английский банк в Великобритании, Бундесбанк в Германии, Национальный банк в Украине. В США их двенадцать и образуют они центральную Федеральную систему. Обусловлено это рядом обстоятельств, характерных именно для США. *Во-первых*, масштабностью страны, *во-вторых*, экономическим разнообразием и большим количеством коммерческих банков (около 14 тыс.), *в-третьих*, политическим компромиссом между сторонниками централизации и децентрализации банковской системы. Но и здесь выделяется главный банк – Федеральный резервный банк города Нью-Йорка. К тому же развитием современных средств сообщения и транспорта формируется тенденция к сокращению федеральных банков.

С провозглашением независимости Украина начала создавать свою банковскую систему, во главе которой стал Национальный банк Украины, как ведущий финансовый и эмиссионный центр. Национальный банк непосредственно операциями с клиентами не занимается. Взаимодействуя с системой коммерческих банков, он устанавливает уровни их обязательных резервов, кредитует коммерческие банки резервными средствами, осуществляет операции на рынке ценных бумаг, представляет интересы Украины в отношениях с центральными банками других стран. Вся деятельность Национального банка направлена на реализацию конкретных стратегических задач.

Стратегические задачи Национального банка



Вторую часть банковской системы Украины составляют **коммерческие банки** и их отделения. Именно они осуществляют кредитное обслуживание функционирующих капиталов и населения. Свой капитал коммерческие банки образуют в основном за счет депозитов (вкладов, ссуд клиентов). Основным источником банковской прибыли выступает разница (маржа) между процентом, который берётся банком за предоставленный кредит (заем), и процентом, уплачиваемым банком по депозитам. Итак, банковская прибыль, как и прибыль торгового и промышленного предпринимателей, берет свое начало в производстве. То есть, является частью прибавочной стоимо-

сти, созданной рабочими в процессе производства и перераспределенной в пользу денежных предпринимателей за то, что они осуществляют денежное обслуживание функционирования экономической системы.

Учредителями коммерческих банков могут быть как юридические, так и физические лица. По способу формирования уставного фонда коммерческие банки могут создаваться как акционерные общества или общества с ограниченной ответственностью. Правовой основой деятельности коммерческих банков является лицензия Национального банка Украины.

Коммерческие банки бывают *универсальными* и *специализированными*. *Универсальные* банки аккумулируют денежные средства населения, предприятий, организаций, осуществляют денежные расчеты, размещают кредитные ресурсы, предоставляют традиционные банковские услуги, управляют денежно-кредитным оборотом. *Специализированные* банки (кооперативные, крестьянские, ипотечные, инвестиционные, экспортно-импортные и т.д.) осуществляют денежно-кредитные операции в узкоспециализированных сферах. В частности, *инвестиционные* банки осуществляют финансирование капитального строительства, а также реновацию основного капитала промышленных предприятий, транспорта, связи, жилищного, коммунального и культурно-бытового строительства. *Ипотечный* банк предоставляет долгосрочные займы под залог недвижимого имущества. *Экспортно-импортный* банк занимается финансированием и кредитованием экспортно-импортных поставок товаров и других операций.

Внебанковские кредитные учреждения. Современная экономика характеризуется очень высоким уровнем кредитных отношений. Поэтому кредитная система не ограничивается только банковскими учреждениями. Кроме банков, кредитными операциями занимаются другие небанковские структуры. Одной из мощных небанковских кредитных структур являются *страховые фирмы*. По размерам операций и активов они уступают только банковским фирмам. Страховые фирмы – это акционерные частные и государственные организации, которые страхуют население, имущество, коммерческие операции, практически все, что связано с человеческой деятельностью. Но страхованием деятельность этих фирм не ограничивается. Они занимаются также сберегательным делом и предпринимательством. Так, мобилизованные ими средства населения они направляют в кредитные операции, поступления от которых составляет большую часть их прибыли. Например, страховые фирмы Англии и США покрывают более 50% потребности промышленности этих стран в долгосрочных кредитах. Они также вкладывают деньги напрямую в крупные и наиболее прибыльные компании, владеющие крупными пакетами высокодоходных закладных бумаг под недвижимость, покупают облигации государственных займов.

В результате сберегательной, финансовой, кредитной, инвестиционной деятельности страховые компании оказывают огромное положительное влияние на функционирование рыночной экономики, тем самым способствуют повышению эффективности экономической жизни стран.

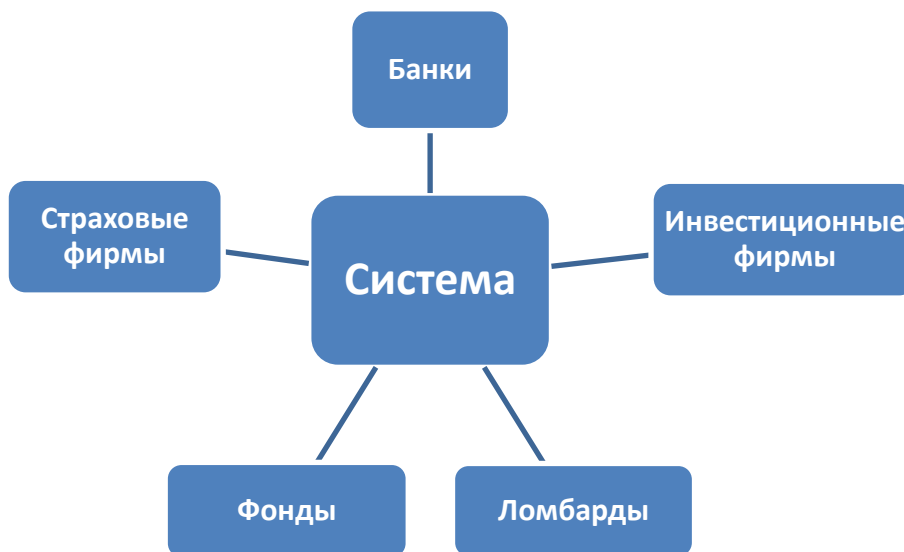
В украинских условиях это высокоэффективный элемент рыночной инфраструктуры пока не действует. Страховое дело, было монополизировано государством, выполняло лишь функцию аккумуляции свободных средств населения, что значительно ограничивало ее влияние на экономическую систему. Альтернативные страховые структуры только зарождаются. Итак, эффект от них – в далеком будущем, что, существенно повлияет и на процесс становления и функционирования рыночной экономики в Украине.

Небанковское финансирование долгосрочных капиталовложений в народное хозяйство осуществляется также через *инвестиционные фонды*. Источником образования инвестиционных фондов в зависимости от формы собственности могут быть налоги и денежные сборы, субсидии, займы, обязательные и добровольные пожертвования предприятий, организаций и населения. Итак, суть инвестиционных фондов сводится к аккумуляции средств населения и использования их для накопления. Одной из функций инвестиционных фондов в условиях приватизации государственной собственности является обслуживание обращения приватизационных бумаг при размещении их населением в объекты приватизации.

Инвестиционные фонды имеют разнообразные юридические формы, то есть они могут действовать как государственные организации, акционерные общества, частные учреждения. Поэтому управление ими осуществляется субъектами той или иной организации (концерна, ассоциации) или правлением, или конкретным гражданином. Как правило, главным органом управления является общее собрание, конференция, сессия или конгресс. Фонд осуществляет свою деятельность, руководствуясь уставом.

Образуются и *другие фонды*, которые занимаются аккумуляцией денежных средств и инвестированием их в те или иные отрасли народного хозяйства, в частности, такие известные в мире, как Международный валютный фонд. В Украине – это Пенсионный фонд, фонды социального страхования, Занятости и Чернобыля, Государственный валютный фонд и другие. Главным их признаком является то, что они представляют собой совокупность денежных и других ресурсов, которые находятся в распоряжении тех или иных ассоциаций, объединений, предприятий, организаций, государственных учреждений, частных граждан, предназначенных для целевого использования. В периоды освобождения их от целевого использования эти средства используются для инвестиций, кредитования, предоставления услуг, займов с целью их накопления. Конечно, если это не противоречит действующему законодательству.

Кредитная система Украины



4. Природа акционерных обществ и их виды.

Природа акционерных обществ и их виды. На основе движения ссудного капитала и развития кредита возникают акционерные общества и акционерный капитал. Что они собой представляют? На определенном этапе своего развития (XIX век) общество столкнулось с проблемой, суть которой заключалась в том, что индивидуальные капиталы, какими бы большими они ни были, оказались недостаточными для организации больших предприятий, а именно: строительство железных дорог, строительства гигантских фабрик и заводов, основания больших банков и тому подобное. В то же время мелкое строительство, основанное на индивидуальной частной собственности, удовлетворить возрастающие потребности людей уже не могло. Кроме того, частная индивидуальная собственность, отделяя непосредственного товаропроизводителя от средств производства, становится тормозом в развитии производительных сил общества. Возникает объективная необходимость в персонификации собственности.

Чтобы преодолеть это противоречие (между возрастающими потребностями общества и возможностями мелкого производства), необходимо было искать такую форму организации общественного производства, которая, с одной стороны, позволила бы объединить небольшие индивидуальные капиталы в единый большой капитал, а с другой, - заинтересовать непосредственных рабочих и владельцев индивидуальных капиталов в эффективном функционировании предприятия, основанного на таких принципах. Такой формой организации производства и мобилизации капитала стало акционерное общество.

Акционерное общество – это предприятие, капитал которого образуется за счет взносов его участников (акционеров) путем приобретения ими акций. Капитал, образованный таким образом, называется **акционерным капиталом**.

Итак, акционерное общество – это предприятие, основанное на коллективном капитале. Доля каждого участника общества в этом капитале определяется количеством акций, которыми он

владеет. **Выпуск и функционирования акций** – главный, но не единственный признак, который отличает акционерное предприятие от единоличного. **Второй** признак – **демократическая организация** управления делами акционерного общества, о чем речь пойдет дальше. **Третьим** признаком является потенциальная возможность акционерного предприятия **быть более эффективным** по сравнению с единоличным предприятием. В единоличных предприятиях нижней границей эффективности хозяйственной деятельности является нулевая прибыль. Если владелец единоличного предприятия не получает необходимой прибыли, но и не имеет убытков, он может еще существовать. В акционерном обществе ситуация иная. Отсутствие прибыли будет означать для него гибель. Почему? Потому что прибыль нужна для расчетов с акционерами, выплаты им дивидендов по акциям. Невыплата дивидендов порождает массовую продажу акций, которые катастрофически начинают падать в цене. После чего неизбежно наступает банкротство общества. Таким образом, акционерная форма предприятия предъявляет более высокие требования к эффективности хозяйственной деятельности.

Дивиденды. Что побуждает граждан, как физических лиц, предприятия (юридические лица) покупать акции, вкладывать свои денежные средства в акционерные общества? Таким побудительным материальным мотивом является возможность получить прибыль на свой капитал в форме дивиденда. **Дивиденд** – это та часть прибыли акционерного общества, которая выплачивается владельцам акций согласно размерам вложенного капитала. Дивиденды **рассчитываются так**: сначала из общей суммы прибыли акционерного общества вычитают расходы на развитие, модернизацию производства; выплаты процентов по кредитам, премии руководителям за успешную деятельность. Затем сумма оставшейся прибыли делится на количество акций данного выпуска. Дивиденды могут превышать размеры, объявленные при выпуске акций, а могут и вовсе не выплачиваться. Все зависит от эффективности деятельности акционерного общества.

Акционерные общества в Украине. Акционерные общества в капиталистических странах начали возникать еще в XIX в. В современных условиях практически весь большой капитал мира является акционерным. В Украине акционерная форма хозяйствования начала формироваться недавно, с момента провозглашения независимости. Толчком для этого стало:

- а) необходимость мобилизации и концентрации индивидуальных капиталов для развития экономики и создание собственного производственного потенциала;
- б) необходимость создания условий для тесного сочетания непосредственного производителя со средствами производства путем превращения его в совладельца предприятия;
- в) разгосударствление и приватизация собственности, которая поставила перед собой цель – создать многоукладную экономику и эффективного собственника.

Юридической базой акционирования в Украине стал Закон Украины "О хозяйственных обществах", принятый Верховной Радой Украины в 1991г. Согласно этому Закону акционерное общество функционирует как общество с ограниченной ответственностью, имеющее характеристики, показанные на схеме (см. схему на следующем листе).

Виды акционерных обществ. Акционерные общества бывают двух видов: закрытые и открытые. Закрытые - это такие общества, акции которых распределяются между учредителями и не могут распространяться по подписке, свободно покупаться и продаваться на рынке ценных бумаг. Открытые - акции таких обществ свободно распространяются по подписке, покупаются и продаются на фондовой бирже.

В Украине на современном этапе формируются преимущественно акционерные общества закрытого типа. Обусловлено это, по крайней мере, двумя обстоятельствами. **Во-первых**, действующее законодательство по разгосударствлению и приватизации государственного имущества на первом этапе приватизации предусматривало передачу этого имущества преимущественно трудовым коллективам. Закрытые акционерные общества наиболее соответствуют этому требованию. **Во-вторых**, такой вид акционерных обществ обуславливался и отсутствием рынка ценных бумаг (фондовой биржи), что затрудняло процесс распространения и свободного функционирования акций.

Характерные черты акционерного общества



Этот фактор действует и сейчас. Поэтому акционеры большинства даже открытых акционерных обществ не имеют настоящих акций. В обороте их заменяют временные свидетельства о внесении пая, свидетельства депозитария, протоколы сделок по акциям и другие суррогаты. Все это существенно затрудняет достижение высокой эффективности уже действующих акционерных обществ.

5. Акции, их функции и виды. Курс акции. Фиктивный капитал.

Акции и их функции.

Главным признаком акционерного общества является то, что его капитал формируется путем выпуска и продажи акций. Что они собой представляют? **Акция** - ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенного пая в капитал акционерного общества и дающая право ее владельцу на получение дохода в форме дивиденда. Размер дивиденда зависит от уровня доходности предприятия.

Но акция – не только свидетельство на получение дохода на вложенный капитал. Это документ, который дает его владельцу определенные права по отношению к акционерному предприятию. Комплекс таких прав формирует социально-экономические функции акций. **Первой функцией** является та, что акция является свидетельством о внесении пая в совокупный капитал акционерного общества. **Вторая функция:** акции являются титулом собственности и непосредственно самой собственностью. Владелец акции пользуется ею как собственностью – он может получать на нее дивиденды, продать, подарить, заложить в банке. **Третья функция** акции – она дает право на получение дивиденда (дохода) пропорционально стоимости акции и величине полученного акционерным обществом прибыли. В **четвертой функции** акции выступают как источник осуществления инвестиционного процесса, финансирования капиталовложений, связанных с техническим развитием предприятий. Денежные средства, полученные за счет выпуска акций, становятся финансовыми ресурсами и через банковскую систему инвестируются в народное хозяйство. Наконец, **пятая – контрольная функция акции.** Ее суть заключается в том, что человек, который владеет акциями, прямо или непосредственно имеет право контроля и участия в делах акционерного общества. О формах этого контроля речь будет дальше.

Виды акций.

Есть два основных вида акций: **привилегированные и простые.** Привилегированные акции своим владельцам гарантируют первоочередную выплату дивидендов в фиксированных процентах к нормальной стоимости акции. Они обеспечивают также приоритетное участие в распределении имущества на случай ликвидации акционерного общества.

В то же время владельцы привилегированных акций не имеют права голоса на собрании акционеров, а, следовательно, не имеют формального права участвовать в управлении акционерным обществом. Но это не значит, что владельцы привилегированных акций совсем не могут влиять на деятельность акционерных обществ. Акционер, владеющий "безголосыми" акциями, голосует тем, что может внезапно продать их на бирже. Массовая продажа таких акций ведет к падению их рыночного курса. А падение рыночного курса может привести к банкротству акционерного предприятия. Поэтому его руководство вынуждено принимать защитные меры в виде повыше-

ния размеров дивидендов, скупки обесценившихся акций и тому подобное. Таким образом, контроль за деятельностью акционерного общества оказывается достаточно сильным.

Согласно Закону Украины "О хозяйственных обществах" акционерное общество может выпустить до 10% привилегированных акций от общего количества или, что одно и то же, от стоимости уставного фонда общества.

Простые или обыкновенные акции дают право участия их владельцу в делах акционерного общества: участвовать в общем собрании акционеров, быть избранным в состав правления, наблюдательного совета или ревизионной комиссии. Так осуществляется формирование из акционеров всего аппарата управления акционерного общества. В каком-то постороннем внешнем механизме управления подбором и продвижением руководящих кадров общество не нуждается, так же как оно не требует внешнего контроля за своей деятельностью.

Степень участия акционера в работе акционерного общества определяется количеством акций, которыми он владеет. Каждая акция дает своему владельцу право на один голос. Итак, хотя формально каждый акционер имеет право быть избранным на руководящие должности в обществе, реально эти должности занимают только те, кто имеет большее количество акций, а политику акционерного общества определяют владельцы контрольного пакета акций. Речь о нем дальше.

Кроме права участия в управлении акционерным обществом простые акции дают своему владельцу право на получение дивиденда, но после выплаты его по привилегированным акциям и осуществления различных первоочередных платежей, то есть, когда есть чистая прибыль. Поэтому надежды на большие доходы или обогащения за счет дивидендов для владельцев небольших пакетов акций являются иллюзорными, очередным мифом, который создается средствами массовой информации в рекламных целях. Обогащаются только те акционеры, которые владеют крупными пакетами акций, находящихся в руководстве акционерных обществ, или те, кто занимается спекуляцией на фондовой бирже, покупая и перепродавая ценные бумаги. Разница в ценах является источником обогащения или банкротства. При ликвидации акционерного общества претензии владельца простых акций удовлетворяются последними.

Акции могут быть **именными или на предъявителя**. Граждане (как физические лица) имеют право быть, как правило, владельцами именных акций. Их обращение фиксируется в книге регистрации, в которую вносятся сведения о приобретении акций, их количество на руках каждого акционера. Акции на предъявителя регистрируются только по общему количеству.

Курс акций.

Учредители акционерного общества часть акций оставляют у себя (в соответствии с Законом Украины не менее 25%), а остальные реализуют по открытой подписке всем желающим (открытое акционерное общество). Это так называемый **первичный рынок ценных бумаг**, где они продаются по **номинальной стоимости**. Дальнейшее движение акций (их купля-продажа) осуществляется на фондовой бирже, которая выступает как **вторичный рынок ценных бумаг**. Здесь реализация акций осуществляется по **рыночным ценам**.

Цена, по которой акции продаются и покупаются на бирже, называются курсом акций.

От чего зависит биржевая цена акции или ее курс? Курс акций зависит от двух факторов: величины дивиденда и нормы ссудного процента (ставки процента, которую банк выплачивает по депозитам). Он прямо пропорционален дивиденду и обратно пропорционален норме ссудного процента. Почему? Потому что любой владелец свободных денег стоит перед альтернативой: вложить их в банк или купить на них акции. Выбор определяется выгодой, которую принесет тот или иной вариант. Следовательно, необходимо сопоставлять величину дивиденда, которую выплачивает ежегодно акционерное общество по акциям, с величиной процента, который ежегодно выплачивает банк по депозитам. Рассчитывается курс акций по следующей формуле:

$$K_a = \frac{D}{S} \times 100\%$$

где K_a – курс акций;
 D – дивиденд;
 S – банковский капитал.

Курс акций – это **капитализированный дивиденд**. То есть, это такая сумма денег, которая, если ее положить в банк, принесет доход, равный тому дивиденду, который выплачивается по акциям.

На курс акций влияют и другие факторы. В частности, экономическая и политическая стабильность, инфляционные процессы, степень риска капиталовложений, возможность вложения денежных средств (в недвижимость, товары), размеры денежных накоплений, степень их концентрации в кредитных учреждениях и тому подобное.

Курс акций формируется на каждой бирже или самостоятельно, или если они входят в межбиржевую систему, на основе, как собственных соглашений, так и соглашений на других биржах мира. Например, на Нью-Йоркской фондовой бирже за ориентир берутся данные о сделках на Лондонской фондовой бирже. В связи с тем, что на больших биржах мира котируется большое количество акций, цены которых движутся в разных направлениях, для оценки среднего изменения цен применяются обобщающие индексы курсов акций.

Движение курсов акций в определенной степени является индикатором деловой активности в производстве и обращении, поэтому расчетные индексы применяются в маркетинговых исследованиях, при анализе биржевой торговли, оценке состояния и перспектив развития различных отраслей экономики.

Наряду с акциями акционерные общества могут выпускать и такой вид ценной бумаги, как **облигации**. Чем они отличаются от акций?

1. Акции не подлежат выкупу. Облигации по истечении определенного срока выкупаются.
2. По акции выплачивается дивиденд, величина которого зависит от прибыли предприятия.

По облигации выплачивается определенный, заранее установленный процент.

3. Собственник акций является совладельцем акционерного общества, имеет право участвовать в собрании акционерного общества, быть избранным в его руководящие органы. Владелец облигаций такого права не имеет, так как он не является совладельцем предприятия, а лишь его кредитором.

С курсовой ценой акции связана **учредительная прибыль**, которая присваивается учредителями акционерного общества. Она представляет собой разницу между курсовой ценой акций и суммой капитала, реально вложенного в акционерное общество.

Фиктивный капитал.

Возникновение акционерных обществ и выпуск ценных бумаг ведут к образованию фиктивного капитала. Что это такое? **Реальный капитал** – это промышленный капитал во всех его формах (денежный, производительный, товарный) есть капитал, который непосредственно опосредует процесс производства и реализации стоимости и прибавочной стоимости. **Фиктивный капитал** – это капитал, который существует в виде ценных бумаг. Почему он фиктивный? Дело в том, что ценные бумаги, хотя для своего владельца и выступают капиталом, потому что приносят ему доход, на самом деле реальной собственности не имеют. Они являются лишь титулами собственности, которые дают право на получение дохода (дивиденда, процента), сами же в процессе создания этого дохода (в производстве) не участвуют. Возникнув на основе реального капитала, фиктивный капитал отрывается от него, попадает на фондовую биржу и становится там объектом купли-продажи.

В современных условиях фиктивный капитал растет значительно быстрее, чем капитал реальный (действительный). Обусловлено это рядом факторов. *Во-первых*, общей тенденцией нормы прибыли к понижению. Чем ниже норма банковского процента, тем выше курс акций и облигаций, следовательно, тем больше фиктивный капитал. *Во-вторых*, превращением все большего количества предприятий в акционерные, что означает выпуск новых акций и увеличения фиктивного капитала без увеличения действительного капитала. *В-третьих*, ростом государственных долгов, интенсивным выпуском облигаций государственных займов, которые образуют значительную часть фиктивного капитала.

Наличие и увеличение фиктивного капитала порождает иллюзию роста народного благосостояния. Создается впечатление, что все большая масса людей обогащается, ибо, покупая ценные бумаги, может получать на них доходы. Реальная же ситуация даже в развитых странах мира несколько иная. *Во-первых*, потому, что размещение акций идет крайне неравномерно среди различных слоев населения. Так, в США, где акционерный капитал наиболее развит, в 70-х годах число акционеров среди рабочих составляло 2,7% от их общего количества, а среди фермеров – всего

0,3%. Весь же акционерный капитал распределялся в следующей пропорции: 48% находилось в руках 97,5% взрослого населения страны, а 2,5% богатых владели 52% этого капитала. *Во-вторых*, рост фиктивного капитала и увеличение численности людей, живущих на доходы от ценных бумаг, не занимаясь никакой производительным трудом, – яркий показатель усиления паразитизма экономики. Поддерживать этот паразитизм становится все труднее за счет собственной экономики, что неизбежно толкает такие страны на путь экономической экспансии других стран мира, слаборазвитых в первую очередь. Это одна из причин достаточно пристального внимания США к Украине.

Бурный процесс акционирования, который проходил в Украине на основе приватизации государственной собственности, а также постоянный рост государственного как внутреннего, так и внешнего долга, породили начало формирования отечественного фиктивного капитала. В первую очередь титулами такого капитала стали имущественные и компенсационные сертификаты, выданные населению под государственное имущество. Но, в отличие от стран Запада, эти титулы собственности дохода людям не приносят, или этот доход настолько мизерный, что никакого экономического веса не имеет. Поэтому наличие и дальнейший рост фиктивного капитала в Украине, *во-первых*, будет главным препятствием стабилизации экономики, *во-вторых* станет важнейшим фактором обострения социальной ситуации в стране.

6. Этапы создания акционерных обществ.

Как отмечалось выше, основанием образования акционерных обществ в Украине стал Закон "О хозяйственных обществах". Согласно этому Закону учредителями акционерного общества могут быть как *юридические лица*, так и *граждане*. Учредители заключают договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию акционерного общества, ответственность перед акционерами.

Процесс создания акционерного общества включает определенные этапы:

1. Объявления о намерении создать акционерное общество.
2. Проведение подписки на акции.
3. Проведение учредительного собрания.
4. Государственная регистрация общества

Акционерное общество имеет право выпускать ценные бумаги (облигации, сертификаты, акции и т.д.). Акции можно приобрести: при учреждении общества по подписке; при дополнительном выпуске акций в связи с увеличением уставного фонда; у предыдущего владельца по ценам договоренности или на фондовой бирже; по наследству, в случае правонаследования юридических лиц.

Как осуществляется открытая подписка? Учредители акционерного общества сообщают (в прессе, по радио, телевидению) об открытой подписке. В сообщении должны быть указаны:

- а) фирменное название акционерного общества;
- б) предмет, цель и сроки деятельности общества;
- в) состав учредителей;
- г) дата проведения учредительного собрания;
- д) размер уставного фонда;
- е) номинальная стоимость акций, их количество и виды;
- ж) преимущества и льготы учредителей;
- з) место проведения, начало и окончание подписки;
- и) состав имущества, вносимого учредителями в натуральной форме;
- к) название банковского учреждения и номер расчетного счета, на который должны быть внесены начальные взносы; другие необходимые реквизиты.

Срок открытой подписки не может превышать 6 месяцев. Если за это время не будет покрыто подпиской 60% акций, акционерное общество считается неучрежденным. В случае, когда подписка на акции превышает размер уставного фонда, учредители или учредительное собрание отклоняют лишнюю подписку. Уставной фонд увеличивать в данном случае не допускается. Внесенные деньги или имущество возвращаются подписчикам не позднее, чем через 30 дней. Ко дню созыва учредительного собрания лица, которые подписались на акции,

должны внести не менее 30% номинальной стоимости акции. Даже при открытой подписке на акции учредители обязаны оставлять у себя акций на сумму не менее 25% уставного фонда и сроком не менее 2 лет. В случае, когда все акции акционерного общества распределяются между учредителями, они должны внести до дня созыва учредительного собрания не менее 50% номинальной стоимости акций.

Часто возникает вопрос: имеет ли право общество выкупать акции (оплаченные) у акционеров? Согласно Закону такое право акционерному обществу предоставляется, **но не за счет уставного фонда**, а за счет сумм, превышающих уставный фонд. Причем, цель этого выкупа:

- а) последующая перепродажа этих акций третьим лицам;
- б) распространение их среди своих работников;
- в) аннулирование акций.

Срок этих операций Закон устанавливает до 1 года. Для того, чтобы не было злоупотреблений, Законом также предусмотрено, что в течение всего периода распределения прибыли, а также голосование и определение кворума на общем собрании акционеров происходит без учета этих акций.

Как происходит оплата акций акционерами? Акционер имеет право оплатить акцию сразу наличными или выплатить в сроки, установленные учредительным собранием. Но в любом случае полная стоимость акций должна быть уплачена не позднее года после регистрации акционерного общества. В случае неуплаты в установленный срок акционер платит за время просрочки 10% годовых от суммы просроченного платежа. При неуплате в течение трех месяцев после установленного срока платежа акционерное общество имеет право реализовать эти акции в порядке, установленном уставом общества.

7. Учредительное собрание и органы управления акционерных обществ.

Учредительное собрание.

Важным этапом создания акционерного общества является проведение учредительного собрания. Законом предусмотрена определенная технология их проведения, нарушение которой порождает определенные конфликтные ситуации вплоть до прекращения процесса создания акционерного общества.

Что предусматривает эта технология?

1. Учредительное собрание созывается в срок, указанный в сообщении, но не позднее двух месяцев с момента завершения подписки на акции.
2. Учредительное собрание правомочно, если в нем принимают участие лица, которые подписались более чем на 50% объявленных к подписке акций.
3. Если из-за отсутствия кворума учредительное собрание не состоялось, оно созывается повторно через две недели. Если опять не будет кворума, акционерное общество считается не созданным.
4. Голосование на собрании происходит по принципу: одна акция – один голос.
5. Решение о создании акционерного общества, его дочерних предприятий, представительств, об избрании Совета акционерного общества, исполнительных и контролирующих органов и о предоставлении льгот учредителям за счет акционерного общества должны приниматься большинством в 3/4 голосов присутствующих из тех, кто подписался на акции. Другие вопросы решаются простым большинством голосов.

Учредительное собрание имеет следующие полномочия:

1. Принимает решение о создании акционерного общества и утверждает его устав.
2. Принимает или отклоняет предложения о подписке на акции, если она превышает объявленное число акций. В случае положительного решения увеличивают уставный фонд.
3. Уменьшает размер уставного фонда, если в установленный срок подписка не покрыла объявленной суммы.
4. Выбирает Совет акционерного общества, исполнительные и контролирующие органы.
5. Определяет льготы для учредителей.

6. Утверждает оценку взносов, сделанных в натуральной форме и др.

Органы управления.

Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание, в котором имеют право участвовать **все акционеры** (владельцы акций). С правом совещательного голоса могут принимать участие и члены исполнительных органов, которые не являются акционерами (в данном случае речь идет о наемных работниках, выполняющих те или иные исполнительные функции). Акционеры (или их представители) регистрируются с указанием количества голосов, которые имеет каждый участник собрания.

Что может решать общее собрание? В компетенцию общего собрания входят практически все вопросы жизнедеятельности акционерного общества. В частности: определение основных направлений деятельности общества, утверждение его планов и отчетов об их выполнении; внесение изменений в устав общества; выборы и отзыв членов совета общества, исполнительного органа и ревизионной комиссии; утверждение годовых результатов деятельности общества, отчетов и выводов ревизионной комиссии, порядок распределения прибыли; определение порядка покрытия убытков; вынесения решения о привлечении к имущественной ответственности должностных лиц общества, принятие решения "о прекращении деятельности общества" назначение ликвидационной комиссии и т. д.

Общее собрание признается правомочным, если в нем принимают участие акционеры, которые имеют больше 60% голосов. Решения общего собрания принимаются большинством в 3/4 голосов акционеров, участвующих в собрании по вопросам:

а) изменения устава общества;

б) принятие решения о прекращении деятельности дочерних предприятий, филиалов и представительств. По другим вопросам решения принимаются простым большинством голосов акционеров, присутствующих на собрании.

Общее собрание акционеров созывается не реже одного раза в год, если иное не предусмотрено уставом. Могут быть и внеочередное собрание. *Когда?*

1. В случае неплатежеспособности общества.

2. По требованию Совета общества.

3. По требованию акционеров, владеющих не менее 20% голосов.

В период между собраниями управление обществом осуществляется:

Советом. Совет акционерного общества (наблюдательный совет) создается общим собранием (может и не создаваться – как решат сборы). **Функции Совета:** а) осуществление контроля за деятельностью исполнительных органов; б) выполнение отдельных функций, которые относятся к компетенции общего собрания (между ними). Члены Совета не могут быть членами исполнительных органов.

Исполнительный орган. Исполнительным органом, который осуществляет руководство текущей деятельностью, является **правление** общества. Работой правления руководит председатель. Он избирается или назначается в соответствии с уставом. Правление подотчетно общему собранию и Совету акционеров.

Ревизионная комиссия. Осуществляет контроль над финансово-хозяйственной деятельностью правления акционерного общества. Избирается из числа акционеров. Порядок деятельности ревизионной комиссии и ее количественный состав утверждается общим собранием в соответствии с уставом. Результаты проведенных проверок ревизионная комиссия докладывает общему собранию общества. Ревизионная комиссия делает вывод по годовым отчетам и балансам, без которых общее собрание акционеров не вправе утверждать баланс.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ.

ПЛАН

1. Аграрные отношения, их содержание и место в экономической системе.
2. Проблема собственности на землю.
3. Специфика оборота капитала. Предпринимательство в аграрном секторе.
4. Природа земельной ренты. Аренда, ее источники.
5. Дифференциальная рента, ее виды и формы.
6. Абсолютная и монопольная рента. Сущность цены земли.

1. Аграрные отношения, их содержание и место в экономической системе.

Содержание аграрных отношений.

Аграрный сектор занимает важное место в экономике общества. От его развития зависит нормальное функционирование всего хозяйства страны и благосостояние людей. Развитие же самого аграрного сектора зависит от той гаммы экономических (производственных) отношений, которые складываются в нем. Что это за отношения?

Экономические (производственные) отношения в аграрном секторе это: отношения, которые возникают по поводу, *во-первых*, присвоения и использования земли и других средств сельскохозяйственного производства; *во-вторых*, производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции и услуг.

Субъектами экономических отношений в аграрном секторе выступает: а) **общество** в целом в лице государства; б) **производственные коллективы**, представленные в Украине сельскохозяйственными кооперативами, крестьянскими союзами, колхозами и совхозами (где они еще сохранились), подрядными и арендными формированиями; в) **индивидуальные производители** сельскохозяйственной продукции (фермеры, семейно-индивидуальные хозяйства, колхозники, работники совхозов, служащие и т.д.).

Взаимодействие перечисленных субъектов составляет основу экономических отношений в аграрном секторе.

Место аграрных отношений в экономической системе.

Сельское хозяйство, как отрасль, развивается не обособленно, а в тесной связи с другими отраслями народнохозяйственного комплекса. Поэтому вышеназванные субъекты вступают в экономические отношения не только между собой, а также с представителями других отраслей, с обществом в целом.

Итак, **аграрные отношения являются составной частью общей системы экономических отношений общества**. Наиболее четко эта связь проявляется в процессах агропромышленной интеграции. Что это такое?

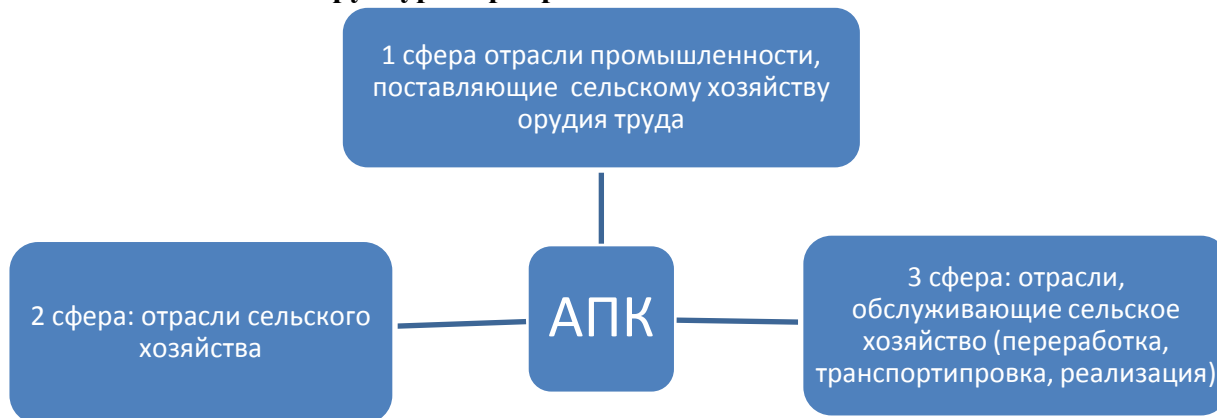
В современной мировой экономике сформировались целые группы отраслей, которые технологически, экономически, организационно тяготеют к сельскому хозяйству. Процесс их сближения получил название **агропромышленной интеграции**. В результате агропромышленной интеграции формируется такая хозяйственная структура, как **агропромышленный комплекс (АПК)**. Организационной формой АПК выступает **агробизнес**, то есть большие многопрофильные агропромышленные предприятия, которые охватывают полный комплекс деятельности по выращиванию, переработке и кое-где реализации сельскохозяйственной продукции.

В современных условиях невозможно развивать сельское хозяйство интенсивным путем без устойчивых производственно-экономических связей с партнерами АПК. (Это, между прочим, касается любой формы, хозяйствования: коллективной, частной, фермерской).

Расширение границ системы аграрно-экономических отношений за счет "внешних" связей сельскохозяйственных предприятий и хозяйства с предприятиями и организациями отраслей АПК

ведет к перерастанию их в отношения *агропромышленные*. И если в прошлом аграрные отношения были общественной формой развития производительных сил только сельского хозяйства, то теперь агропромышленные отношения – это формы развития производительных сил всего АПК. Исходя из этого, современные агропромышленные отношения можно представить в виде трех взаимодействующих структурных элементов (блоков): 1 – производственные отношения в сельском хозяйстве – центральном звене АПК, 2 – производственные взаимосвязи (отношения) сельского хозяйства с отраслями досельскохозяйственной сферы, 3 – производственные отношения сельского хозяйства с отраслями постсельскохозяйственной сферы.

Структура агропромышленного комплекса



Особенности аграрных отношений. Аграрная сфера является составной частью народно-хозяйственного комплекса. Поэтому её развитие должно осуществляться на основе общих с другими сферами объективных экономических законов. В то же время сельское хозяйство отличается от других отраслей народного хозяйства рядом особенностей, которые определяют специфику функционирования организационно-экономических и социально-экономических отношений этой отрасли. Что это за особенности?

Во-первых, в отличие от промышленности, для которой земля является лишь общим условием функционирования, в сельском хозяйстве **земля – главный объект производственных отношений и основное средство производства.**

Во-вторых, для сельского хозяйства характерным является совпадение времени производства и рабочего периода, обусловленного **сезонным характером производства.**

В-третьих, в сельском хозяйстве тесно переплетаются экономические и природные процессы воспроизводства. Поэтому **конечным результатом является сумма усилий человека и природы.**

В-четвёртых, **сложность и разнообразие экономических связей**, порождённых вхождением сельского хозяйства в АПК, а также переплетением разнообразных форм собственности.



Перечисленные особенности сельскохозяйственного производства порождают определённую специфику, во-первых, в отношениях между людьми по поводу земли, как основного объекта хозяйствования: её присвоение, использование её и результатов её функционирования; во-вторых, в обороте капитала, занятого в сельскохозяйственном производстве.

2. Проблема собственности на землю.

Любое производство начинается с присвоения людьми средств производства. Как это положение может быть применено к сельскому хозяйству, где основным средством производства выступает земля? Ведь земля – не продукт человеческого труда, как другие средства производства, а дар природы, и поэтому доступ к пользованию ее благами должны иметь все люди в равной степени. Поэтому проблема собственности на землю является одной из важных составных частей системы социальной справедливости в обществе. Почему? Дело в том, что от того, будет земля частной, коллективной или общенародной, будет зависеть, с одной стороны, кто будет владеть, пользоваться и распоряжаться ею и продуктами ее функционирования, то есть зависеть, как будет придерживаться принцип социальной справедливости, заложенный природой. С другой стороны, формы собственности на землю определяют и формы отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственных продуктов. Исторически эти отношения складывались по-разному в разные эпохи.

Первобытная община, которая свои отношения строила на принципах коллективизма, предусматривала **общинное** владение землей, которое в некоторых странах сохранилось до нынешних времен. Так, в России общинная собственность на землю была ликвидирована в процессе столыпинских реформ в начале XX в., а в Болгарии она просуществовала до второй мировой войны. В **рабовладельческом** обществе возникает частная собственность на землю, которая наибольшего распространения и законодательного закрепления получила уже в эпоху феодализма.

Капитализм, который пришел на смену феодализму, как это ни парадоксально, сначала выступает против частной феодальной собственности на землю. Обусловлено это было тем, что земля принадлежала феодалам, помещикам, а буржуазии, которая зарождалась, чтобы основать собственные предприятия, приходилось землю или покупать, или брать в аренду. И в первом, и во втором случае это в определенной степени тормозило развитие предпринимательства, потому что требовало дополнительного капитала. В этих условиях ликвидация феодальной земельной собственности и превращение всей земли в собственность буржуазного государства создала бы благоприятные условия для развития капитализма.

Итак, буржуазия теоретически подошла к отрицанию частной земельной собственности. В Англии в свое время даже предлагались проекты законов о национализации феодальной земельной собственности. Однако в условиях, когда рабочий класс уже выступал определенной политической силой и представлял определенную угрозу для класса капиталистов, буржуазия практически отказалась от осуществления национализации земли. Таким образом, конфликт между двумя группами владельцев (феодалы и буржуазия) завершился в пользу частной собственности. И обусловлено это было тем, что, во-первых, предприниматели постепенно сами становились земельными собственниками, во-вторых, ликвидация одной формы частной собственности (земельной) ставила под сомнение тезис о неприкосновенности другой – на средства производства.

Утверждение частной собственности на землю раскололо общество на тех, кто ее имеет, и тех, кто лишен этой собственности. Так в рамках всего общества был нарушен предусмотренный природой принцип социальной справедливости. Попыткой преодолеть эту социальную несправедливость была национализация земли, проведенная в бывшем СССР и ряде других стран социалистической ориентации. Земля была провозглашена **всенародной собственностью**, пользование которой в интересах всего народа должно было обеспечить государство. На национализированной земле были созданы два типа сельскохозяйственных предприятий: **государственные** – совхозы, на базе бывших крупных помещичьих хозяйств и других некрестьянские землях; **коллективные** – колхозы, которые объединили земли индивидуальных хозяйств.

Идея была достаточно четкая: с одной стороны, изъять землю из частного пользования и сделать ее всенародным достоянием, а с другой – создать на земле большие товарные сельскохозяйственные предприятия, которые бы обеспечили страну продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. В определенной степени эта идея была реализована. Если в начале 20-х гг. на терри-

тории СССР было около 25 млн. мелких единоличных крестьянских хозяйств, то в 1990г. сельскохозяйственное производство было представлено лишь 8,2 тыс. колхозов и 2,6 тыс. совхозов. Значительно возросло потребление населением основных продуктов сельскохозяйственного производства.

Однако, реализуя эту идею, государство в лице его бюрократического аппарата взяло на себя слишком много функций по распоряжению землей и особенно продуктами ее функционирования. В результате непосредственный производитель потерял связь между своим трудом на земле и конечным результатом своей деятельности – продуктами труда. То есть, владельцем земли оставался народ, а фактически распорядителями и пользователями как земли, так и продуктов сельскохозяйственного производства стали министерства, ведомства в лице чиновников из аппарата. Это в определенной степени ослабило стимул к труду, выразившийся в низких темпах роста эффективности аграрного сектора. Итак, **принцип социальной справедливости до конца не был реализован.**

Естественно возникает вопрос – где же ключ к решению этой проблемы? Как следует поступить с землей, чтобы, с одной стороны, общество (страна) было обеспечено сельскохозяйственной продукцией, а с другой, – сельскохозяйственные производители чувствовали себя хозяевами на земле? В современных условиях, когда интенсивно идет процесс капитализации экономики Украины, определенными политическими силами, навязывается мнение, что необходимо снова передать землю в частную собственность, причем с правом ее купли-продажи. То есть, предлагается, возвращение к состоянию социальной несправедливости, когда основная масса населения лишается естественного права на землю, которое узурпируется небольшой кучкой владельцев крупных капиталов. В то же время приватизация земли достаточно четко связывается с очень опасной тенденцией разукрупнения сельскохозяйственного производства и переходом к мелким фермерским хозяйствам, что является шагом в прошлое. Почему?

Разукрупнение хозяйств, *во-первых*, противоречит законам развития экономики, которые доказывают, что только большое хозяйство, при всех прочих равных условиях, способно обеспечить рост эффективности на интенсивной основе; *во-вторых*, оно не соответствует тем реальным процессам, происходящим в мировой экономике. Так в США, на которые так любят ссылаться отечественные реформаторы, в 1934г. было 6,8 млн фермерских хозяйств, в 1964г. – 3,2 млн, а в начале 90-х гг. осталось только 2,1 млн. Причем, более 70% товарной сельскохозяйственной продукции дают 300 тыс. крупных ферм, которые составляют лишь 13,8% от их общего количества. То же самое наблюдается в других странах мира. Везде четко прослеживается тенденция к укрупнению сельскохозяйственного производства и разорение мелких хозяйств. Поэтому **кормят страны не мелкие фермерские хозяйства, а крупные сельскохозяйственные производства капиталистического типа.**

Какие же выводы? Они очевидны. При перестройке аграрных отношений подходы к решению вопроса о собственности на землю должны быть несколько иными, чем при решении вопроса об обычных средствах производства, которые являются результатом человеческого труда. Перед тем, как принимать решение о введении частной собственности на землю, особенно о ее купле-продаже, необходимо хорошо просчитать возможные хорошо известны негативные последствия этого акта. Это: спекуляция землей, в результате которой ее значительная часть выпадет из хозяйственного оборота, а большое количество мелких собственников потеряет источник к существованию; классовая, межнациональная и межличностная вражда; социальная несправедливость, в основе которой постоянно будут бушевать конфликты, угрожающие политической стабильности; угроза потери экономической независимости из-за того, что земля может быть скуплена иностранным капиталом, который уже сейчас диктует условия развития отечественной экономики.

Этот перечень негативных последствий превращения земли в объект купли-продажи на основе ее индивидуальной приватизации можно продолжать. Но достаточно и названного, чтобы серьезно задуматься перед принятием такого решения. При этом надо четко осознавать по крайней мере два момента. *Во-первых*, история не знает примеров, когда бы частная собственность на землю делала народы счастливыми. В то же время история развития человечества – это история борьбы трудящихся масс за землю, как основной источник существования. *Во-вторых*, не человек создал землю, а земля породила человека, дала ему все необходимое для существования в соответствии с высшим природным законом. Поэтому никто не имеет права узурпировать, присваивать землю, лишая тем самым других людей природой данного источника существования.

Реформируя аграрные отношения (что активно сейчас происходит в Украине), необходимо создать такой механизм, который мог бы обеспечить право пользования землей, как и ее продуктами, тех, кто на ней работает, оставляя в то же время землю достоянием всего народа. История и практика показывают, что сама по себе частная собственность на землю проблему "эффективного хозяина" не решает. Хозяин не тот, кто является собственником земли, а тот, кто обладает правом пользования произведенным продуктом. А это право, как показывает исторический опыт, не всегда определяется правом собственности на землю.

3. Специфика оборота капитала. Предпринимательство в аграрном секторе.

Специфика оборота капитала.

Первичное производственное звено в сельском хозяйстве (колхоз, кооператив, фермерское или личное хозяйство) функционируют на основах коммерческого (хозяйственного) расчета. Это означает, что для обеспечения своей деятельности, она должна иметь определенные материальные и денежные ресурсы, которые выступают в виде производственного капитала (производственных фондов).

Оборот капитала в сельском хозяйстве, в отличие от других отраслей, в частности, от промышленности, имеет свою специфику. В чем она заключается?

Во-первых, в источниках формирования капитала. Определенная часть производственного капитала в сельском хозяйстве (здания, сооружения, машины, оборудование, передаточные и транспортные средства) формируется обычным путем через сферу товарного обращения. Однако значительная часть средств производства, которые потребляются там же *создается в самом хозяйстве* и входит в производственный оборот, *минуя сферу товарного обращения*. То есть, восстанавливается непосредственно в натуральной форме (формирование стада собственным молодняком, выращивание садов, производство семян, кормов и т.д.). А это значит, что в процессе воспроизводства определенное количество созданной продукции не принимает форму конечного продукта.

Во-вторых, особенности в обороте капитала. Они обусловлены сезонным характером сельскохозяйственного производства, а также участием в процессе производства природно-биологических факторов. Так, механические орудия труда применяются в сельском хозяйстве относительно короткое время (зерновые комбайны, например, 10-20 дней в году, сеялка - 5-10 дней). В то же время высокоэффективное хозяйство требует наличия полного комплекса машин для того, чтобы все операции выполнялись своевременно и высококачественно. Это, с одной стороны, предусматривает выше, чем в промышленности, уровень капиталовооруженности труда, а с другой, – замедление оборота капитала по сравнению с другими отраслями народного хозяйства.

При таких условиях поддержания нормального процесса воспроизводства требует наличия надежных каналов финансирования сельскохозяйственного производства. Рыночная экономика с ее жесткими конкурентными правилами предусматривает, что такими каналами для предприятий не аграрной сферы выступают, во-первых, самофинансирование, во-вторых, банковское кредитование. Предприятия аграрной сферы в силу вышеназванной специфики выдержать, как показывает мировой опыт, такого рыночного режима не могут. Поэтому практически во всех развитых странах мира сельскохозяйственное производство находится на государственной дотации. Так, в конце 80-х гг. Дотации в стоимости валовой продукции фермеров составили в США - 36%, Канаде - 56%, Японии - 79%, Южной Корее - 59% и т.д. На дотации находилось сельскохозяйственное производство и в бывшем СССР. На дотации находятся 50% фермерских хозяйств Евразии.

Итак, согласно приоритетности источники формирования средств для функционирования аграрной сферы выступают в следующем порядке: государственные дотации, банковское кредитование, денежные накопления населения (кооперативные паи, акционерные взносы в акционерных обществах и т.д.). Учитывая, что оборот капитала в аграрной сфере замедленный, кредитование сельскохозяйственного производства должно иметь преимущественно *долгосрочный характер*.

Как эти общие закономерности проявляются в современных условиях в Украине? Из-за отсутствия средств в государственном бюджете отечественное сельское хозяйство практически снято с государственной дотации. Вновь созданные коммерческие банки, заботясь прежде всего о

своих доходах, фактически прекратили долгосрочное кредитование и, пользуясь нестабильностью в экономике и инфляцией в денежной сфере, искусственно держат плату за кредит на недосягаемом для аграрного предпринимателя уровне.

Отсутствие нормальных источников для формирования капитала своим следствием имеет, по крайней мере, два довольно негативных момента.

Первый – это непрерывное сокращение сельскохозяйственного производства. Так, в 1996г. валовая продукция аграрного сектора по сравнению с 1990г. составила лишь 50%. Причем падение производства продолжалось и в 1997г. В такой ситуации, безусловно, сельскохозяйственный предприниматель (коллектив или частный) не имеет возможности мобилизовать и третий источник средств – денежные накопления сельского населения.

Второй – замедляется реформирование аграрных отношений. Ни одна форма хозяйствования в этих условиях не может доказать свои преимущества. Одинаково едва сводят концы с концами (или становятся банкротами) как бывшие богатые коллективные, так и нынешние фермерские или арендные хозяйства. Это в значительной степени дискредитирует идею рыночного реформирования аграрной сферы и порождает недоверие людей к тем правительственным мерам, которые в этом направлении принимаются.

Специфика еще и в том, что зависимость от природно-климатических условий, а также необходимость поддержания высокой обеспеченности производства средствами труда предусматривает *создание значительных страховых и резервных фондов.*

Предпринимательство в аграрном секторе.

Экономическая реформа в сельском хозяйстве Украины предусматривает формирование многоукладной экономики путем развития предпринимательства на основе различных форм собственности. Так, Закон "О формах собственности на землю" предусматривает государственную, коллективную и частную формы собственности. При этом новые субъекты предпринимательской деятельности, для которых созрели определенные условия, должны возникать как в недрах старых форм собственности, так и наряду с ними, на базе новых форм собственности, но ни в коем случае не как альтернатива: или коллективное предпринимательство, или личное, как это часто происходит в современной практике развития предпринимательства в аграрной сфере Украины.

Противопоставление частной собственности государственной и коллективной порождает ряд негативных последствий, которые снижают общую эффективность предпринимательской деятельности в АПК. Что имеется в виду?

Следствие 1. Сужается сфера предпринимательства. Априори предполагается несостоятельность бывших государственных и коллективных хозяйств эффективно функционировать в условиях рыночных отношений. В результате искусственно создаются условия для их банкротства или реформирования в частные структуры. Предпринимательство же, возникающее на частных формах собственности, на первых порах не в состоянии заполнить все ниши агропромышленного рынка.

Следствие 2. В условиях наличия большого свободного рыночного пространства возникает нездоровая, с политическим привкусом конкуренция между частным и государственно-кооперативным секторами аграрной экономики, что, в конце концов, ослабляет как первых, так и вторых. Результатом является заполнение отечественного рынка сельскохозяйственными продуктами иностранного происхождения.

Следствие 3. Недоразвитость отечественного предпринимательства, обескровливания в результате внутренней ненужной конкуренции делает его неконкурентоспособным на внешнем рынке, что превращает отечественную аграрную сферу в сырьевой придаток развитых стран мира. А экономика в целом начинает приобретать колониальный характер.

Как же избежать такого противостояния? Возможности такие заложены в законодательных актах, принятого в последние годы Верховной Радой Украины. Они эффективно применяются многими хозяйствами Украины. В частности, в колхозах и совхозах целесообразным является введение паевых способов непосредственного присвоения средств и результатов производства. *Суть* их заключается в том, что земельные угодья и основные производственные фонды распределяются между основными членами трудового коллектива в форме паев, на которые начисляется часть полученной хозяйством прибыли. Таким образом, крестьяне становятся реальными совладельцами средств производства и результатов производства, что порождает заинтересованность в конечных результатах труда.

Однако, возможность такого реформирования государственных и кооперативных форм хозяйствования, во-первых, не должна восприниматься как директива делать именно так. Там, где трудовые коллективы проявляют волю не менять своего статуса, формы хозяйствования должны оставаться неизменными (колхозы). Во-вторых, не исключает возможности функционирования других форм организации сельскохозяйственного производства: семейных ферм, крестьянских хозяйств, самостоятельных, кооперативов, крестьянских союзов, личных подсобных хозяйств, арендных, подрядных и акционерных предприятий (последние могут образовываться и на колхозно-совхозной основе).

Правовые основания новых форм организации предпринимательства в аграрной сфере заложены в таких законах Украины: "О крестьянском (фермерском) хозяйстве", в котором определяются экономические, правовые и социальные основы создания и деятельности крестьянских фермерских хозяйств; "О коллективном сельскохозяйственном предпринимательстве", "О плате за землю", где определяются порядок, размеры, сроки уплаты земельного налога и арендной платы.

4. Природа земельной ренты. Аренда, ее источники

Природа земельной ренты.

В предыдущих темах мы выяснили источник доходов промышленного, торгового и денежного предпринимателей. Им является прибавочная стоимость, которая в реальной жизни выступает в форме прибыли промышленного и торгового предпринимателей, а также как ссудный процент. Основой для присвоения этих доходов выступает собственность на промышленный, торговый и денежный капиталы.

С возникновением собственности на землю возникает соответствующая ей форма дохода. Таким доходом становится *земельная рента*. Земельная рента вообще – это нетрудовой доход, который получает земельный собственник. Основанием для получения такого дохода является право собственности на землю. Итак, *земельная рента – это экономическая форма реализации собственности на землю.*

Собственность на землю существует давно (еще с рабовладельческого общества), поэтому следует различать ренту докапиталистическую и капиталистическую. *Докапиталистическая* (рабовладельческая, феодальная) земельная рента изымалась на основе личной зависимости непосредственного производителя (раба, крепостного) от собственника (рабовладельца, феодала) и потому *охватывала весь прибавочный продукт, а иногда и часть необходимого. Современная капиталистическая рента возникает на основе приложения капитала к земле* и поэтому выступает в общей массе прибавочного продукта как излишек над средней прибылью.

Природа земельной ренты



Итак, земельная рента по своей природе – это не что иное, как избыточная прибавочная стоимость. Но, как мы выяснили в теме "Капитал и прибыль", в промышленности избыточная прибавочная стоимость – явление временное, а в сельском хозяйстве она в рыночной системе существует постоянно. В чем причина? *Причиной являются* природные и социальные монополии, характерные для сельского хозяйства, порождающие соответственно *три* основных вида земельной ренты: *дифференциальную, абсолютную и монопольную.*

Аренда. В условиях рыночной экономики рентные отношения (отношения по поводу выплаты и присвоения земельной ренты) возникают между владельцами земли, с одной стороны, и

пользователями земель, с другой. Наиболее распространенной формой таких отношений во всех зарубежных странах является *аренда земли* крестьянами-фермерами или предпринимателями у земельных собственников.

В Украине аренда, как форма нетрадиционного хозяйствования, возникает в конце 80-х - начале 90-х гг., когда крестьяне часть земли и средств производства стали брать во временное самостоятельное пользование. Однако правовое основание аренда получила лишь с принятием Верховной Радой в 1992 г. Закона "О крестьянском (фермерском) хозяйстве", в котором гарантируется право граждан на создание фермерских хозяйств, а также на аренду земли. Итак, что это за форма хозяйствования?

В самом общем плане под арендой понимается передача права пользования и распоряжения собственностью (в нашем случае землей) одним юридическим лицом – собственником другому – пользователю на принципах возвратности и платности и условиях, предусмотренных договором.

Характерными чертами арендных отношений являются: *во-первых*, наличие двух субъектов этих отношений – владельца и пользователя (арендатора). Кто может выступать в их роли? В роли того, кто предоставляет аренду, может быть *только собственник земли*. Арендаторами могут быть как физические, так и юридические лица. Практически их круг действующим законодательством Украины не ограничивается. *Во-вторых*, арендные отношения по своей природе *вторичные, производные*. Они предусматривают лишь право пользования, распоряжения собственностью. Сама же собственность остается за первичным владельцем. Поэтому арендные отношения строятся на принципе *возвратности*. *В-третьих*, владелец передает арендатору право продуктивно использовать землю. Это означает, что он передает ему потенциальную возможность получить от этого определенный доход. Вполне естественно, что за это нужно платить. Поэтому обязательным условием арендных отношений является платность, которая выступает в форме арендной платы. *В-четвертых*, арендные отношения всегда имеют *договорный характер*.

Арендная плата

Арендная плата – это заранее определенная величина дохода арендатора, которая устанавливается по абсолютной величине (на весь срок арендного договора) и выплачивается владельцу земли ежегодно или ежеквартально в зависимости от условий договора.

Что является источником арендной платы? Ведь если арендатор будет платить ее из своей прибыли, то у него исчезнет материальный стимул вкладывать свои капиталы в сельскохозяйственное производство. Основным источником арендной платы является прибавочный продукт, который получает арендатор в процессе использования земли. Причем не весь прибавочный продукт, а лишь его определенную часть. Какую именно? Одна часть в форме *предпринимательского дохода* (средний доход) остается арендатору, а вторая часть (земельная рента) в форме *арендной платы* выплачивается земельному собственнику за право пользоваться землей. Итак, в данном случае арендная плата выступает формой проявления земельной ренты. А земельная рента, в свою очередь, является источником арендной платы.

Кроме земельной ренты, арендная плата может включать также амортизационные отчисления за пользование помещениями, сооружениями (мелиоративными, например), энергетическим оборудованием и т.п., если они есть на арендованном земельном участке. Арендная плата может включать в себя также в полном объеме стоимость оборотных средств, если они предоставляются владельцем в пользование арендатору.

5. Дифференциальная рента, ее виды и формы

Земельная рента по своей сути, как это было выяснено выше, является избыточной прибавочной стоимостью. В промышленности она – явление временное потому, что конкуренция не позволяет надолго закрепить исключительные условия, как привилегии отдельных предпринимателей. В сельскохозяйственном производстве другие условия функционирования капитала. Основное средство производства – земля – *в пространстве ограничена*, с одной стороны, имеющимися земельными угодьями планеты (более их создать невозможно), с другой, границами государств. В то же время потребности в продукции сельского хозяйства постоянно возрастают. Это вызвано такими постояннодействующими факторами, как рост спроса на сельскохозяйственное

сырье со стороны промышленного производства, ростом населения на планете в целом и в городах в частности, ростом денежных доходов населения.

Ограниченность земельных угодий и растущий спрос на продукцию аграрного сектора делают невозможным сосредоточение производства сельскохозяйственной продукции только на лучших землях. Человечество, чтобы обеспечить свои растущие потребности в продукции сельского хозяйства, вынуждено одновременно обрабатывать все земли, пригодные для использования. А они, как известно, *не все одинакового качества*. Есть земли лучшие по плодородию, есть средние и малоплодородные. Это создает определенные исключительные условия, которые *порождают монополию на землю как объект хозяйствования*.

Сущность этой монополии проявляется в следующем. Если человечество вынуждено одновременно обрабатывать всю землю, независимо от ее качества, то, очевидно, должны быть определенные условия, которые обеспечивают возможность покрывать затраты на производство и получать средний доход не только на средних и лучших землях, но и на худших. Иначе худшие земли невыгодно обрабатывать и они выпадут из сельскохозяйственного оборота, а спрос на продукцию земледелия не будет удовлетворяться.

Такие условия создаются из-за того, что общественная стоимость продуктов земледелия определяется не средними условиями производства, как это имеет место в промышленности, а *условиями производства на относительно худших участках земли*. При этом в относительно худшими считаются не только те земли, которые имеют *худшие природные качества, но и те, которые имеют худшие экономические качества*, то есть, расположены на большом расстоянии от пунктов потребления, переработки и реализации продукции сельского хозяйства.

При таких условиях прибыль от реализации продукции из средних и лучших участков земли (как по плодородию так и по месту расположения) *будет больше средней. Этот избыток над средней прибылью и составит земельную ренту, которая получила название дифференциальной*. Дифференциальной она называется потому, что возникает как разница между общественной (высшей) и индивидуальной (низшей) стоимостью продукции земледелия.

Виды и формы дифференциальной ренты

Рента, которая возникает вследствие дифференциации земельных участков по плодородию или по месту расположения, называется *дифференциальной рентой I*. Наряду с дифференциальной рентой I при определенных экономических условиях образуется и *дифференциальная рента II*. Последняя является одной из форм избыточного прибавочного продукта, *который получают в следствие разной продуктивности затрат, что последовательно делается на одном и том же участке земли*, то есть вследствие интенсификации земледелия. Итак, имеем дело с *двумя видами дифференциальной ренты: рента I и рента II*.

Формы проявления дифференциальной ренты тоже разнообразны. Они зависят:

- а) от условий, в которых происходит ее распределение;
- б) от вида ренты (I или II).

Рассмотрим их по существу.

Дифференциальная рента I, как дар природы (высшее плодородие; лучшее местонахождение) по идее должна попадать владельцу земли. *При частной собственности на землю* она в форме арендной платы уплачивается земельному собственнику пользователем земли (фермером, кооперативом, крестьянским союзом и т.д.) и таким образом изымается из общественного пользования. Такое распределение дифференциальной ренты I обусловлено частной собственностью на землю, не является социально справедливым потому, что земля является даром природы и должна поступать в распоряжение всего общества, а фактически идет на обогащение отдельных частных лиц.

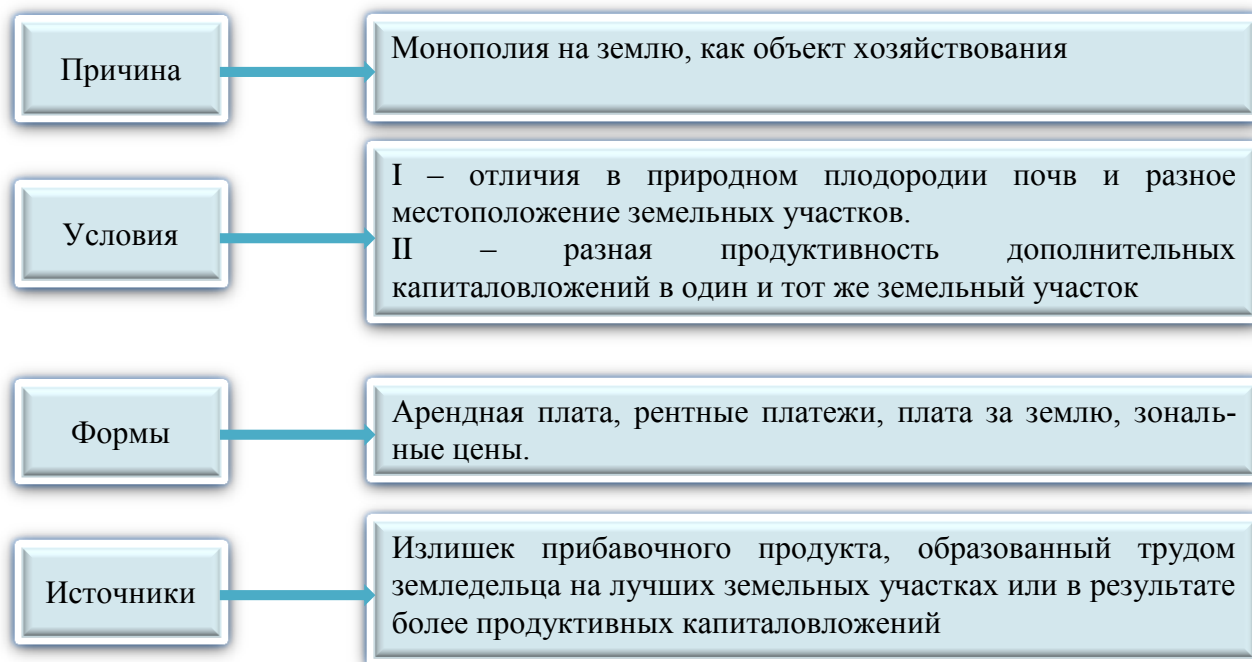
При условии *общенародной собственности* на землю дифференциальная рента в форме *платы за землю через систему зональной дифференциации цен* на продукцию сельского хозяйства изымается в распоряжение государства, которое централизованно использует ее для повышения плодородия почв в хозяйствах, где земля имеет низкую природную производительность, для борьбы с сельскохозяйственными вредителями, разработки высокоэффективных технологий, решения социальных проблем в сельской местности и тому подобное. Таким образом, реализуется право собственности народа на землю. И это является социально справедливым распределением природного дара.

Дифференциальная рента II, как результат дополнительных капиталовложений, направленных на повышение плодородия земли, по идее *должна оставаться у пользователя землей*. Это должно обеспечиваться налоговой системой, условиями арендных договоров, системой ценообразования.

Современное состояние аграрных отношений в Украине характерен тем, что старая система распределения дифференциальной ренты разрушена, а новая пока не сформирована. Поэтому проблема рентных платежей законодательно не урегулирована. Хотя Закон "О плате за землю" принят уже давно, механизм его действия еще не отрегулирован, что крайне негативно отражается на развитии аграрного сектора в целом.

Как вывод по данному вопросу предлагается следующая схема.

Дифференциальная рента



6. Абсолютная и монополия рента. Сущность цены земли

Абсолютная рента

Рассматривая дифференциальную ренту, мы показали, что худшие земельные участки или капиталовложения дифференциальной ренты не приносят. Между тем известно, что землевладельцы даже за наихудшие земельные участки берут арендную плату, а государство взимает земельный налог. За счет чего же пользователь землей (фермер, например) может делать эти платежи? Не может же он отдавать свою прибыль или часть своего необходимого продукта.

Основой таких платежей является **абсолютная рента, которая выступает как разница между рыночной стоимостью продукции и ценой производства**.

Откуда берется абсолютная рента? Дело в том, что в производстве сельскохозяйственной продукции принимают участие как человек, так и природа. Поэтому на затраченный капитал в земледелии создается больше прибавочной стоимости, при всех прочих равных условиях, чем в других отраслях народного хозяйства. Хотя в различных отраслях промышленности тоже существуют различные нормы прибавочной стоимости в зависимости от органического строения капитала, но там, благодаря свободному переливу капиталов (межотраслевая конкуренция), эти различия в индивидуальных нормах прибавочной стоимости выравниваются, и устанавливается средняя норма прибыли.

Иначе складываются конкурентные отношения между промышленностью и сельским хозяйством. **Частная собственность на землю** (а она существует практически во всех странах мира и фактически уже узаконена в Украине) в определенной степени препятствует свободному переливу капитала из промышленности в земледелие. Поэтому рыночные цены на продукцию земледелия (из-за высокого спроса на нее) формируются не на основе средних затрат, как в промыш-

ленности, и не на основе затрат труда с худших земельных участках, как это было показано в предыдущем вопросе, а на основе индивидуальной стоимости товара. В результате избыток прибавочной стоимости над средней прибылью не попадают в распределение между предпринимателями различных отраслей, а реализуется в ценах на продукцию земледелия в виде **абсолютной ренты**. Итак, абсолютную ренту приносят все земельные участки, как лучшие и средние, так и худшие. А если это будет продукция со среднего или лучшего участка, то тут будет и дифференциальная рента. Причина этого является **монополия частной собственности на землю**.

Основной **формой изъятия абсолютной ренты выступает арендная плата**, хотя в наших современных условиях государство может изымать ее и с помощью налога на землю. Важные параметры абсолютной ренты даны в схеме:

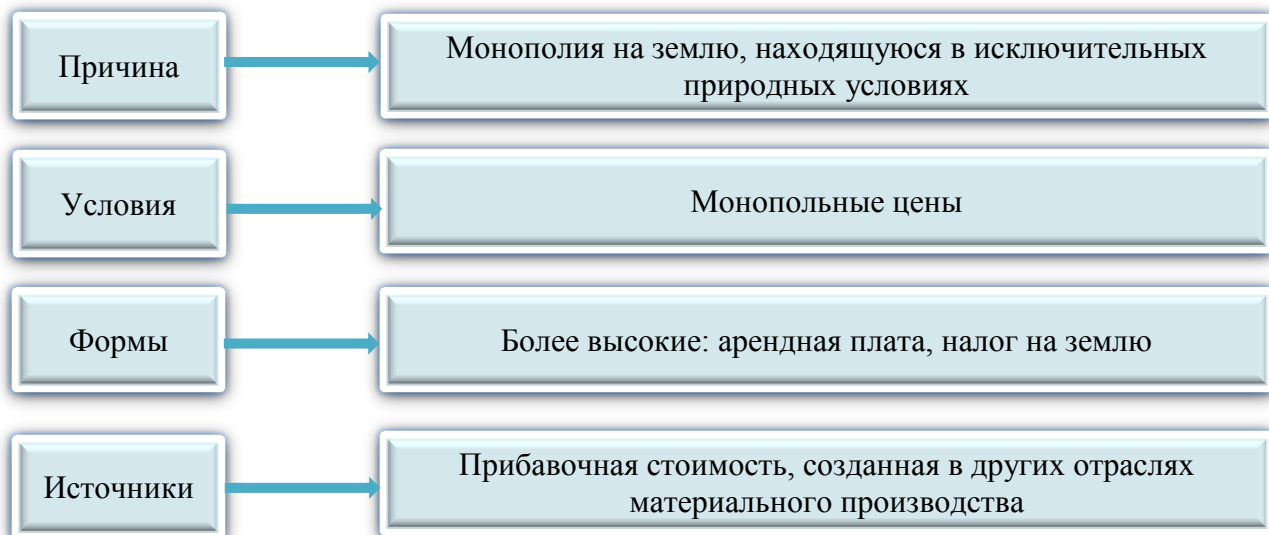


Монопольная рента

Среди большого разнообразия земель выделяются такие, которые расположены в исключительно благоприятных почвенно-климатических условиях. Хозяйства, расположенные в таких районах, благодаря исключительным условиям, созданным природой, имеют возможность выращивать редкостные продукты: цитрусовые, виноград особых сортов, чай, экзотические фрукты, овощи. Спрос на эту продукцию, как правило, выше предложения, что создает условия для реализации ее по ценам, стабильно превышающим затраты по выращиванию такой продукции (стоимость). Такие цены называются **монопольными**.

В результате возникает разница между монопольной ценой, верхняя граница которой определяется только платежеспособным спросом, и стоимостью редкостного сельскохозяйственного продукта в виде сверхприбыли. Этот избыток и является **монопольной рентой**, которая присваивается собственником земли, находящейся в исключительных условиях. Источником существования такой ренты являются доходы той части населения, которая покупает на рынке эти дефицитные сельскохозяйственные продукты. А источником названных доходов, как правило, является прибавочная стоимость, созданная в других отраслях материального производства.

Пользователи такой землей (арендаторы) платят монопольную ренту в форме высшей арендной платы или высшего земельного налога.



Резюме

Все рентные доходы распределяются между государством, земельными собственниками и теми, кто пользуется землей (фермеры, крестьянские хозяйства, крестьянские союзы, кооперативы и т.д.). Методы, форма и доля распределения определяются господствующими отношениями собственности в аграрном секторе. **Общественная собственность на землю предусматривает:** *во-первых*, отсутствие абсолютной ренты, следовательно, обогащение земельных собственников за счет потребителей сельскохозяйственной продукции; *во-вторых*, концентрацию дифференциальной ренты I, как дар природы, в руках государства и использование его в интересах всего общества; *в-третьих*, минимальное изъятие дифференциальной ренты II, для того, чтобы хозяйства, получившие ее за счет своих дополнительных трудовых усилий и капитальных вложений, могли эту ренту использовать для повышения эффективности производства и решения своих социальных проблем.

Частная собственность на землю во-первых, порождая монополию частной собственности на землю, ведет к образованию абсолютной земельной ренты, то есть к взиманию дополнительного налога в пользу землевладельцев со всех потребителей продуктов земледелия в связи с тем, что цены на эту продукцию на рынке формируются не на основе средних (общественно необходимых) затрат, а на основе индивидуальных затрат, так как частная собственность на землю препятствует свободному переливу капитала. *Во-вторых*, дифференциальная рента I, попадая в частные руки, изымается из общественного использования и становится источником обогащения отдельных лиц (владельцев земли), а не общества в целом. *В-третьих*, дифференциальная рента II через механизм перезаключения договоров аренды максимально изымается у тех, кто ее создал, в пользу земельных собственников, что ведет к потере стимулов у пользователей землей делать дополнительные капиталовложения, связанные с повышением плодородия почвы и эффективностью сельскохозяйственного производства в целом.

В современной Украине пользование землей является платным. Владельцы земли и землепользователи ежегодно вносят плату за землю в виде земельного налога или арендной платы. В земельном налоге и арендной плате содержится часть рентного дохода. Если его получает собственник земли, то рентный доход превращается в ренту. Однако рентные отношения, которые сложились сейчас в Украине, имеют переходный характер. До сих пор совершенно не решен вопрос о собственности на землю. Поэтому экономические отношения, возникающие в аграрном секторе, являются временными, неустойчивыми и ждут своего законодательного урегулирования. Неопределенность в отношениях собственности влияет и на эф-

фektivность сельскохозяйственного производства, подрывая его материальную основу, а именно: экономический интерес.

Цена земли

С рентными отношениями связана и такая категория рыночной экономики, как **цена земли**. В обществе, где господствует частная собственность на землю, последняя становится объектом купли-продажи. Земля покупается как для производства сельскохозяйственных продуктов, так и для добычи полезных ископаемых, для застройки, строительства транспортных магистралей, аэропортов, спортивных сооружений и т.д.

Как же определяется цена земли? Ведь она не имеет стоимости, как другие товары, так как не является результатом человеческого труда. Следует иметь в виду, что в условиях рыночной экономики возникает особый вид товаров, цены, которые опираются не на стоимость, а на доход, который приносит владельцу их использование. Такие цены называются **иррациональными**. Так, процент является иррациональной ценой ссудного капитала. К таким ценам относится и цена земли. Как она рассчитывается?

Цена земли – это сумма денег, которая, если ее положить в банк, принесет своему владельцу доход в виде процента, не менее той земельной ренты, которую приносит данный земельный участок. Итак, цена – это капитализированная земельная рента. Она прямо пропорциональна размеру ренты и обратно пропорциональна банковскому проценту. Рассчитывается цена земли по следующей формуле:

$$\text{ЦЗ} = \frac{R}{S} \times 100\%$$

где: Ц.З. – цена земли;
R – рента;
S – норма ссудного процента.

С развитием общества цена земли имеет тенденцию роста. Факторами, влияющими на эту тенденцию, являются:

- а) рост предложения ссудных капиталов;
- б) рост земельной ренты;
- в) рост спроса на участки для застройки;
- г) рост спроса на участки в районах, где найдены полезные ископаемые и т.д.

НАЦИОНАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ВОСПРОИЗВОДСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

План

1. Национальное производство как объект макроэкономики. Понятие системы национальных счетов.
2. Понятие ВВП и методы его измерения, его инфлюирование и дефлюирование.
3. Понятие валового внутреннего продукта (ВВП).
4. Проблемы реализации общественного продукта, виды его воспроизведения. Темпы экономического роста
5. Структура общественного продукта.

1. Национальное производство как объект макроэкономики. Понятие системы национальных счетов

Национальное производство как объект макроэкономики.

В данной теме мы приступаем к анализу функционирования экономической системы как целого, то есть на *макроуровне*. Макроэкономика объектом изучения имеет не отдельные хозяйственные единицы (домохозяйства, предприятия, фирмы), а общественное (национальное) производство в целом. Национальное производство представляет собой непрерывное движение индивидуальных капиталов, кругообороты которых взаимно переплетаются, образуя единую цепь экономических отношений, проявляющихся через рынок, куплю-продажу товаров. В эту сложную сеть взаимодействия включается движение как промышленного, так и торгового, банковского и финансового капиталов. Поэтому макроэкономика, изучая экономическое положение страны, рассматривает хозяйственные процессы не изолированно, а в их тесном взаимодействии, в агрегированном, совокупном виде. В частности, взаимосвязи между совокупным спросом и совокупным предложением, их влияние на национальный объем производства; проблемы установления общего равновесия на товарном, денежном и ресурсном рынках и воспроизводства общественного продукта; государственное вмешательство в экономику и его границы; взаимосвязи между инфляцией, безработицей и социальной защитой населения и тому подобное.

Система национальных счетов (СНС)

Существуют различные методы вычисления произведенной обществом за определенный период времени продукции и услуг (национального объема производства), хотя идеального метода наука пока не выработала. В частности, в Украине до последнего времени показатели, характеризующие объемы национального производства, исчислялись на основе балансов народного хозяйства (БНХ), которые впервые в мировой практике начали складываться в СССР еще с 1923 года. Со временем эта система устарела потому, что, *во-первых*, предусматривала расчеты показателей только в сфере материального производства, игнорируя сферу нематериальных (духовных) услуг, *во-вторых*, она недостаточно была ориентирована на рыночную экономику.

Поэтому с 1988г. в практику экономических расчетов начали вводиться некоторые показатели, которые широко применяются в зарубежных странах и международной статистике, а с провозглашением самостоятельности встала задача внедрения в Украине системы национальных счетов на западный манер. СНС впервые была разработана в США известными экономистами российского происхождения С. Кузнецовым и В. Леонтьевым. Впоследствии ООН приняла решение об использовании ее во всем мире. СНС, который внедряется в Украине, в основе своей имеет рекомендации ООН.

Основные положения этой системы, согласно которой осуществляется анализ экономики, можно определить такими параметрами.

1. Общественный продукт делится на две группы: а) *товар* б) *услуги*. Товары и услуги в свою очередь делятся на: а) рыночные; б) нерыночные. *Рыночные* – такие, которые предоставляются коммерческими структурами и предусматривают платность. *Нерыночные* – предоставляются

государственными органами, некоммерческими структурами бесплатно или с определенными льготами.

2. Экономика делится на такие сферы (сектора):

- **Нефинансовые корпорации** (реальный сектор);
- **Финансовые корпорации**, то есть коммерческие предприятия, специализирующиеся на финансовых операциях (банки, страховые компании и т.д.);
- **Сектор общего государственного управления** (органы государственной региональной, местной власти). Услуги этих органов бесплатные или льготные;
- **Домашние хозяйства**. Сюда относятся физические лица, как потребители, а также другие некорпоративные субъекты (ремесленники, кустари), у которых трудно отличить расходы от доходов.

3. Все субъекты экономики делятся на резидентов и нерезидентов. **Резиденты** – это граждане данной страны. **Нерезиденты** – это граждане других стран.

4. Основными типами общественных производителей и потребителей между которыми осуществляется постоянный кругообмен, выступают типы, представленные на схеме:



Домохозяйство. Домохозяйства в западной экономике играют двоякую роль. С одной стороны, они выступают основными поставщиками всех экономических ресурсов, а с другой, – основными пользователями доходов в национальном хозяйстве (по схеме: часть – государству в форме индивидуальных налогов, часть – на личное потребление и личные сбережения).

Вторым основным компонентом частного сектора являются **деловые предприятия**. Согласно правовому статусу они выступают в трех формах.

Единоличное хозяйство – такая форма организации предпринимательства, когда один владелец принимает единоличные решения и несет личную ответственность за все дела. Преимуществом единоличного хозяйства есть определенный контроль над ведением дел со стороны хозяина-собственника, а недостатком – незначительная, как правило, величина капитала, а также то, что владельцу приходится нести личную ответственность за убытки, потери и долги. В США по некоторым оценкам в середине 80-х годов насчитывалось 7 млн. единоличных хозяйств (без фермерских). В Украине на современном этапе формирования капиталистической экономики – это основная форма, в которой зарождается новый класс собственников.

Партнерство – форма организации предпринимательства, когда два или более предпринимателей принимают решения совместно и несут солидарную ответственность за все дела. Партнерство помогает преодолеть первый недостаток, присущий одностороннему хозяйству (незначительная величина капитала), но полная ответственность для партнеров в случае потерь, убытков и т.д. остается. Существуют партнерства с **ограниченной** и **неограниченной** ответственностью. В первом случае в случае банкротства они рискуют потерять (через судебную распродажу, например) только капитал предприятия, а во втором и свой личный капитал (личное имущество). Партнерство в основном распространено в таких отраслях, как юриспруденция, медицина, брокерство.

Корпорация – форма организации предпринимательства на основе акционерной собственности, в которой предприниматель, как правило, отделен от собственности, а финансовая ответственность его ограничена. Преимущества корпорации заключаются в том, что она может привлечь значительный капитал путем продажи акций. Акционеры не несут материальной ответственности по обязательствам фирмы, они могут потерять только стоимость своих акций в случае банкротства (подробно об акционерной форме предпринимательства речь шла в соответствующей лекции). Корпоративная форма доказала на практике свою рациональность там, где необходимы большие капиталы, крупномасштабное производство. Названные типовые формы предпринимательской деятельности в различных странах, в соответствии с существующими правовыми нормами, трансформируются в формы конкретные. В частности, в Украине они выступают в виде самых разнообразных хозяйственных обществ.

Государство. Государственный сектор в данном случае рассматривается как получатель и распорядитель "дохода". Благодаря этому государство имеет возможность активно влиять на функционирование национального производства.

Иностранцы. Национальная экономика любого государства связана сложной сетью хозяйственных связей с другими странами. Поэтому международная торговля и финансы в определенной степени влияют на ее состояние, способствуют росту или уменьшению конечного национального продукта.

Учитывая современную трансформацию национальной экономической системы в капиталистическом направлении, данная классификация основных типов совокупных производителей и потребителей без существенных изменений перенесена в СНС, что формируется в Украине.

2. Понятие ВВП и методы его измерения, его инфлюирование и дефлюирование

Согласно методике расчетов созданной национальной продукции, применяемой в развитых странах мира и ООН, основным показателем считается **валовой национальный продукт (ВНП)**. Он охватывает результаты экономической деятельности всех хозяйственных единиц: домохозяйства, предприятия, организации и учреждения (частные и государственные), иностранцев как сферы материального, так и нематериального производства. Поэтому **определяют ВНП как суммарную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год.**

Относительно наших реалий, можно сказать, что созданный ВНП определяется как сумма валовой прибавочной стоимости всех отраслей народного хозяйства. В то же время ВВП не включает стоимость использованных: сырья, материалов, топлива, энергии и других материальных ресурсов, а также предоставленных хозяйственным единицам услуг, выступают лишь промежуточным продуктом. Итак, если валовой общественный продукт показывает всю совокупность созданных за год материальных благ, конечный – те из них, которые пригодны для конечного потребления (эти показатели были рассмотрены ранее), то ВНП можно считать совокупным конечным общественным продуктом материального и нематериального (духовного) производства.

Как измеряется ВНП? В мировой практике применяется два метода его расчета: по расходам на созданную в стране продукцию (производственный) и по доходам, полученным в результате производства продукции. Рассмотрим их по существу.

[Прибавочная стоимость – вновь созданная стоимость рассчитывается как разница между стоимостью произведённого продукта и затратами на приобретение промежуточных товаров у других фирм.]

Метод I. Определение ВНП по расходам предусматривает суммирование затрат на конечную продукцию, то есть на потребление, инвестиции, государственные расходы и чистый экспорт. А именно?

Расходы на потребление (С) включают расходы домашних хозяйств на различные товары и услуги (на хлеб, сахар, одежду, бытовую технику, коммунальные и другие услуги и т.д.).

Расходы на инвестиции (I) – это расходы на инвестиционные товары, к которым относят оборудования, станки, производственные здания, материально-технические запасы, жилищное строительство.

Государственные расходы (Д). Они идут непосредственно на производство товаров и услуг (электроэнергия, школы, больницы, библиотеки и т.д.). Трансфертные платежи (выплата безработным, инвалидам, пенсии и т.д.) хоть и являются частью государственных расходов, не

включаются в ВВП потому, что ни пенсионер, ни безработный ничего не производят и не оказывают услуг.

Чистый экспорт (E) – это весь экспорт за вычетом импорта. Поскольку в национальный объем производства входит только то, что производится данной страной, то необходимо отнимать затраты других стран на производство товаров в данной стране или продукцию, реализуемую в данной стране, но произведенную другими странами. Например, если в Украине продается комбайн, произведенный в США, то все расходы, связанные с его производством, следует относить к расходам США, а затраты на доставку и реализацию – в расходы Украины. В то же время произведенные в Украине продукты и услуги, но проданные за ее пределами, должны приносить доход именно Украине, а не той стране, в которой они реализуются.

Итак, ВВП по расходам – это сумма всех четырех видов расходов страны:

$$\text{ВВП} = C + I + D + E$$

Метод II. По доходам ВВП определяется как сумма всех доходов хозяйственных единиц (и населения) и экономической деятельности, а также амортизационных отчислений (потребление основного капитала). Различают четыре компонента пофакторного дохода: зарплату, ренту, процент и прибыль.

Заработная плата (ЗП) – это оплата труда наемных рабочих и служащих. Она включает сумму зарплаты, полученной согласно ведомости, дополнительные выплаты по социальному обеспечению, социальному страхованию, в том числе выплаты из частных пенсионных фондов и т.д.

Рента (R) – это рентные доходы, полученные домохозяйствами в результате сдачи в аренду земли, помещений, жилья и т.д.

Процент (%) – это плата: за денежный капитал, положенный в банк; за кредит и т.д.

Прибыль (P). Подразумевается прибыль, которую получают владельцы единоличных хозяйств, кооперативов, корпораций.

[Трансферт – передача. В данном случае получение данным государством налогов с населения и передача (выплата) части из них безработным, пенсионерам, инвалидам.]

Сумма всех доходов согласно пофакторным затратам в системе национальных счетов стран Запада представляет собой **национальный доход (НД)**. Добавив к нему косвенные налоги, получим **чистый национальный продукт (ЧНП)** по рыночным ценам. Отсюда:

$$\text{ЧНП} = \text{ЗП} + R + \% + P + \text{НД}$$

Валовой же национальный продукт получим, когда к ЧНП добавим амортизационные отчисления (А):

$$\text{ВВП} = \text{ЧНП} + A$$

Следует различать номинальный и реальный ВВП. Номинальный ВВП – это годовой объем национального производства, выраженный в текущих ценах. Реальный – это ВВП с учетом изменений в уровне цен. Рассчитывается он по формуле:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}} \times 100 \%$$

Общепризнанно, если ежегодный прирост реального ВВП составляет более 4%, то состояние экономики можно считать положительным, а прирост реального ВВП менее 4% должен вызывать тревогу, потому что за этим стоит спад производства, рост безработицы, дестабилизация экономики. Экономика Украины, например, давно перешагнула этот предупреждающий рубеж, поэтому наблюдается непрерывное сокращение ВВП, а национальное производство оказалось в результате непродуманных экономических реформ на грани катастрофы.

Инфлюирование и дефлюирование ВВП

С реальным ВВП тесно связаны и такие понятия, как инфлюирование и дефлюирование, есть приведения показателей ВВП за разные годы к единой ценовой базе, что дает возможность определить его реальную динамику.

Инфлюирование – это увеличение показателей ВВП для лет, предыдущих году, принятому за базу. Такой пересмотр уровней номинального ВВП в сторону повышения основывается на при-

знании того, что цены в базовый период были ниже, а потому показатели номинального ВВП занижали реальный объем продукции этих лет.

Дефлюирование – это уменьшение показателей ВВП для лет, следующих за годом, принятым за базовый (если цены в эти годы росли) потому, что показатели номинального ВВП завышают реальный объем продукции этих лет.

Пример. Допустим, в 1985г. номинальный ВВП оценивался в 100 условных денежных единиц (д.е.), в 1990г. – 180 д.е., а в 1996г. – 85 д.е. Индекс уровня цен составлял соответственно: 1985г. – 85,0%; 1990г. – 100% (базовый год); 1996г. – 300%. Исходя из этого, показатель ВВП 1985г. должен быть инфлирован, а показатель 1996г. – дефлюирован.

$$\text{ВВП 1985г. в ценах 1990г.} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}} \times 100\% = \frac{100}{85} \times 100\% = 117,7 \text{ д.е.}$$

$$\text{ВВП 1996г. в ценах 1990г.} = \frac{85}{300} \times 100\% = 28,3 \text{ д.е.}$$

Полученные ВВП в объеме 117,7 д. е. за 1985 и 28,3 д. е. за 1996 можно непосредственно сопоставлять с показателем ВВП для базового 1990г. (180 д. е.), поскольку эти показатели отражают только изменения объемов производства, а не изменения уровня цен.

Для сравнения номинального и реального ВВП используется такой показатель, как дефлятор ВВП. Его величина рассчитывается по формуле:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Реальный ВВП}}{\text{Номинальный ВВП}} \times 100 \%$$

3. Понятие валового внутреннего продукта (ВВП)

В СНС еще один показатель, который применяется для измерения национального объема производства. Это валовый внутренний продукт (ВВП). Он включает продукцию и услуги, производимые непосредственно внутри страны с использованием только внутренних факторов производства. Так если факторы производства, принадлежащих России, используются в Украине, то их стоимость не включается в ВВП Украины. Не входят в ВВП и факторы производства Украины, если они применяются в других странах.

Поскольку ВВП не включает поступлений от международных операций, то этот показатель используется для сопоставлений уровней развития экономики разных стран. ВВП, рассчитанный на душу населения, показывает уровень национального благосостояния страны. А ВВП на одного рабочего или на количество отработанного времени является лучшим измерителем производительности труда. Эти показатели, взятые в динамике, позволяют выявить тенденции развития экономики страны и в соответствии с этим корректировать экономическую политику.

В частности, динамика ВВП на душу населения в Украине за последние годы XXв. (1987г. – 6000 долл., 1994г. – 733 долл., 1996г. – 700 долл.) свидетельствует, что с экономикой не все в порядке. По определению экономического обозревателя влиятельных американских журналов "Бизнес уик" и "Нью Рипаблик" Р. Каттнера, концепция экономического развития в Украине строится по примитивной схеме: "Приватизируйтесь. Дерегулируйтесь. Продавайте реальные активы для уплаты долгов. Давайте гарантии иностранному капиталу, и вы будете вознаграждены". Она не выдерживает критики с точки зрения здравого смысла и рассчитана на малообразованных политиков стран, что зашли в тупик в поисках выхода из экономического кризиса.

Учитывая, что рассмотренные показатели объема национального производства, с одной стороны, дают возможность содержательнее анализировать развитие рыночной экономики, а с другой, то, что они широко применяются в международной практике, в Украине осуществляется переход от показателей баланса народного хозяйства (БНГ) к показателям системы национальных счетов (СНС). Причем за ориентир берется СНС ООН.



4. Проблема реализации общественного продукта, виды его воспроизведения. Темпы экономического роста

Проблема реализации общественного продукта

Основой жизни человеческого общества является материальное производство, потому что в нем создаются необходимые средства существования человека. Однако одним актом производство не заканчивается. Так же, как человечество не может перестать потреблять, оно не может перестать производить. Поэтому производство должно непрерывно повторяться. Непрерывное повторение производства получило название **воспроизводства**.

Для того, чтобы производство повторялось, необходимо производимый продукт постоянно реализовывать, то есть доводить до потребителя и тем самым давать новый толчок для производства. И здесь возникает существенный вопрос: может ли весь произведенный обществом продукт быть реализован? Если может, то продолжение общественного производства осуществляется без проблем. За вырученные от реализации продукции средства приобретаются новые средства производства, рабочим выплачивается заработная плата, то есть начинается новый кругооборот. А если продукция реализуется не полностью? Тогда часть капитала, вложенная в факторы производства, не возвращается (замораживается в готовой продукции). Торговый предприниматель не может расплатиться с промышленным, последний не имеет возможности выплатить заработную плату работникам, закупить новое сырье, вернуть кредиты банка и т.д. Наступает кризис неплатежей, который порождает кризис производства.

Когда рассматривалось индивидуальное производство (на уровне предприятия, фирмы), проблема реализации стояла на втором плане. Главным было выяснение процесса создания и увеличения стоимости. Поэтому допускалось, что где-то есть потребители, которые купят созданный индивидуальным предпринимателем товар, то есть кругооборот капитала может постоянно повторяться. Но когда речь идет об общественном производстве, где мы имеем дело с **совокупным предложением и совокупным спросом**, проблема реализации возникает в полной мере. Именно от ее решения зависит ритмичность общественного воспроизводства.

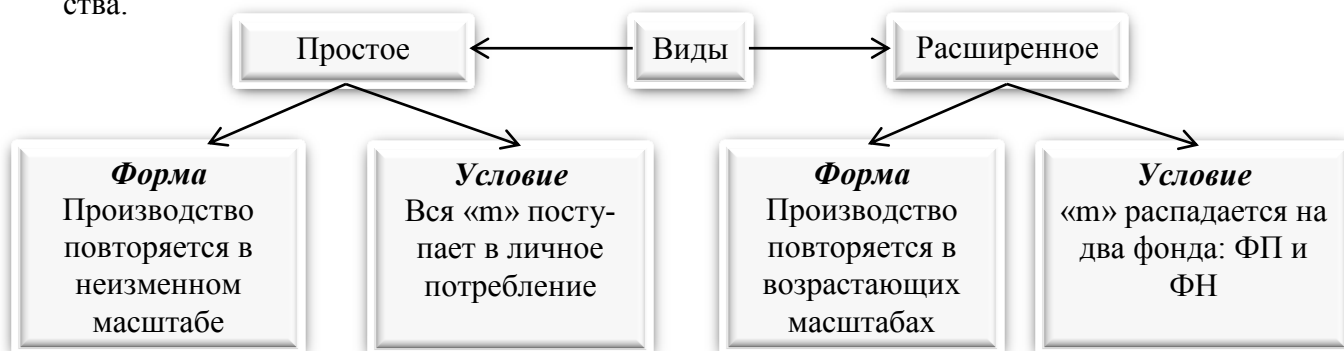
Итак, проблема реализации заключается в том, чтобы произведенный общественный продукт (результат годового функционирования национального производства) без препятствий мог реализовываться и тем создавать условия для дальнейшего продолжения процесса производства. И не только в неизменных масштабах, но и обеспечивая экономический рост. А это значит, что воспроизводство – процесс неоднородный.

Виды воспроизводства

Различают два вида воспроизводства: **простое и расширенное**. **Простое** означает, что производство из года в год повторяется в неизменных масштабах. Это может происходить в условиях, когда вся созданная прибавочная стоимость будет использоваться на удовлетворение личных потребностей товаропроизводителя.

Расширенное воспроизводство предполагает, что производство из года в год повторяется в растущих масштабах. Это возможно лишь при условии, когда часть прибавочной стоимости будет использоваться для накопления. Итак, расширенное воспроизводство предусматривает распределение прибавочной стоимости на две части: часть уходит в личное потребление (фонд потребления), а часть идет на дополнительное приобретение средств производства и рабочей силы (фонд накопления).

Только расширенное воспроизводство обеспечивает постоянное увеличение объемов производства, а тем самым более полное удовлетворение растущих потребностей общества. Поэтому простое воспроизводство не является характерным для человеческого общества. Оно может быть только как отдельный эпизод, а не как постоянно действующая форма общественного производства.

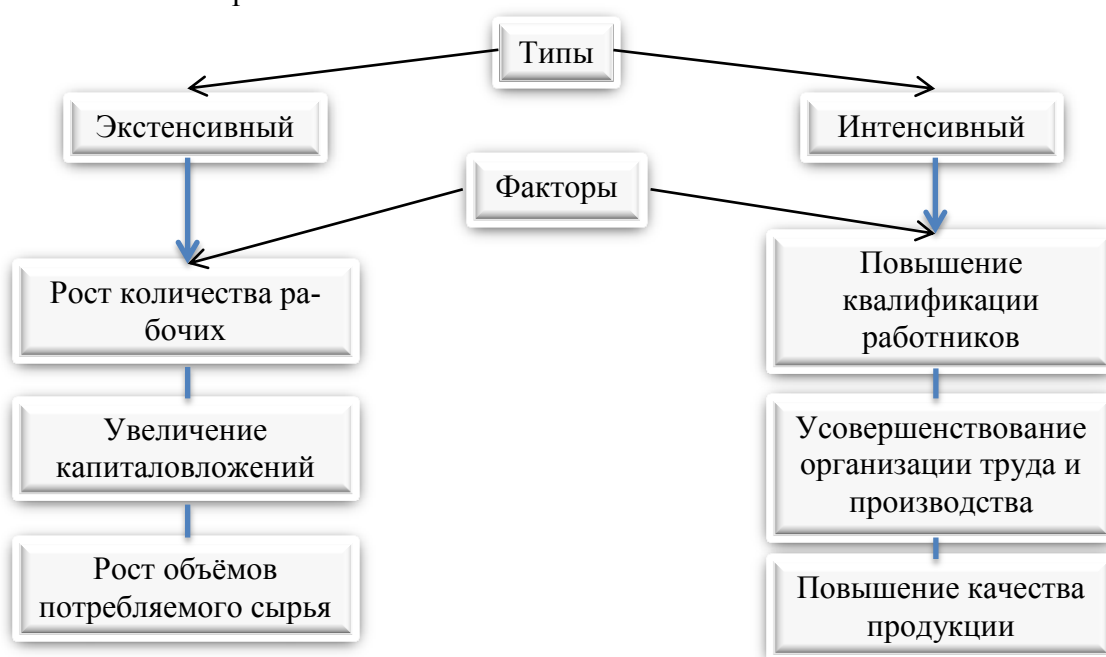


Типы экономического роста

Постоянный рост объемов производства, который осуществляется на основе расширенного воспроизводства, составляет содержание **экономического роста**. Различают два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный – когда наращивание объемов производства происходит в основном за счет привлечения к производству все новых и новых ресурсов (материальных, трудовых, финансовых) **при неизменной производительной силе труда**. Характерной и наиболее специфической чертой экстенсивного типа является то, что в его условиях коэффициент эластичности результатов производства от затрат производства примерно равен единице, то есть для дополнительного производства единицы определенного результата нужно увеличить затраты всех ресурсов производства также на единицу.

Интенсивный – когда наращивание объемов производства осуществляется за счет более рационального использования всех видов ресурсов, что неизбежно связано с **ростом производительной силы труда**. В условиях интенсивного типа экономического роста коэффициент эластичности больше единицы. А это значит, что в интенсивной экономике для производства дополнительной единицы определенного результата нужно увеличить затраты ресурсов меньше, чем на единицу. Итак, в больших результатах не обязательно содержатся большие затраты производства, как это имеет место при экстенсивной экономике.



Анализ проблем экономического роста и развития, обобщения как мирового, так и отечественного опыта хозяйствования дает основания выделить и третий тип экономического развития, который мы называем **детенсивным** (в буквальном переводе означает "напряжение", а префикс "де" указывает на отсутствие какого-либо напряжения). Детенсивное развитие характерно для современной отечественной экономики и порождается причинами сугубо специфического порядка (прежде всего макроэкономическим дерегулированием производства). В условиях детенсивного экономического развития для производства дополнительной единицы продукции необходимо объемы ресурсов дополнительно увеличить более чем на единицу. То есть, коэффициент эластичности результатов производства от затрат производства здесь уже меньше единицы.

В детенсивной экономике в **равновеликих** объемах результатов производства содержатся, как и в интенсивной, **разновеликие** объемы затрат производства. Но отличие заключается в том, что в больших результатах содержатся еще большие затраты (а не меньшие). Это означает, что в целом обществе прирост объемов результатов производства достигается за счет еще большего прироста затрат всех ресурсов производства.

Анализ развития отечественной экономики за период с 1985 по 1990 гг. свидетельствует, что некоторые элементы детенсификации производства начали проявляться еще тогда. Но явно и открыто экономика приобрела детенсивный характер в период 1991 – 94 гг. Именно тогда начали усиленно развиваться кризисные и инфляционные процессы: производство катастрофически со-

кращалось, а цены обвально росли; увеличивались номинальные доходы населения, а деньги обесценивались еще в большей степени. Это свидетельствует хотя и косвенной, но все-таки связи между процессами детенсификации и развития кризиса. Они – взаимно усиливают друг друга и выступают одновременно и причинами и следствиями друг друга.

Однако главной причиной усиления процессов детенсификации национальной экономики является, как мы себе представляем, активное и целенаправленное осуществление практики **дерегулирования** государственного сектора экономики. Идея экономической свободы государственных предприятий теоретически неверна, а практически – вредна. Рыночными методами должен регулироваться только **частный** сектор экономики или в **своей основе приватизированные** государственные предприятия. Но частный сектор (в производстве) в Украине в то время практически отсутствовал, а приватизация государственных предприятий только начиналась. Речь об этом пойдет дальше.

5 Структура общественного продукта

Структура общественного продукта

В процессе расширенного воспроизводства различные части общественного продукта (СОП) выполняют различные функции и поэтому выступают в различных формах.

Та часть общественного продукта, за счет которой восстанавливаются потребленные средства производства, выступает как **фонд замещения** (ФЗ). После реализации общественного продукта она должна быть снова возвращена в производство, чтобы обеспечить начало нового производственного цикла.

Часть общественного продукта, которая поступает в потребление в виде оплаты труда, доходов предпринимателей, различных социальных выплат, составляет **фонд потребления** (ФП).

Часть, которая идет на накопление (расширение производства), – это **фонд накопления** (ФН).

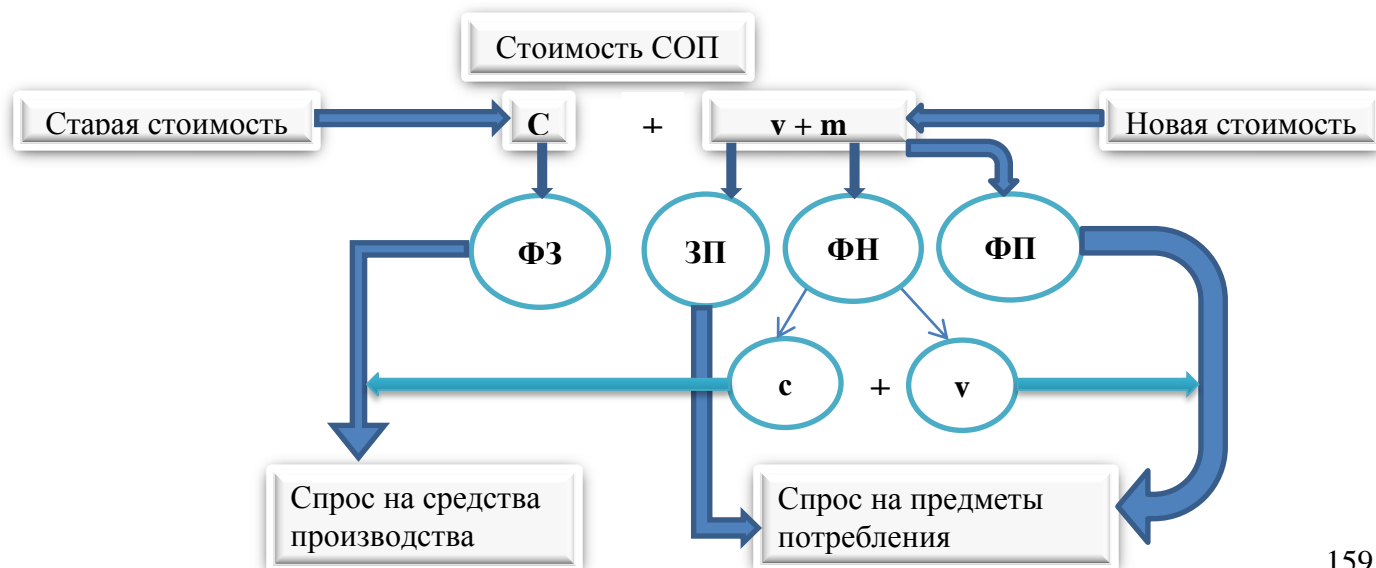
Таким образом, функциональная структура общественного продукта может быть представлена как совокупность трех его функциональных форм:

$$\text{СОП} = \text{ФЗ} + \text{ФП} + \text{ФН}$$

В условиях рыночной экономики общественный продукт выступает как в стоимостной, так и в натурально-вещественной форме.

Стоимостная структура общественного продукта – это сумма стоимости потребленного постоянного капитала (С), переменного капитала (V) и прибавочной стоимости (m). Рассмотрение общественного продукта по стоимости дает возможность выяснить, как в условиях рыночной экономики формируется совокупный спрос и в каких формах.

Стоимостная структура СОП и формирование совокупного спроса



Из приведенной схемы видно, что часть общественного продукта (старая цена), по мере его реализации, в денежной форме возвращается снова в производство для того, чтобы заместить потребленные средства производства и иметь возможность продолжать производство (ФЗ). За счет другой части (новая стоимость), *во-первых*, формируются денежные доходы различных слоев населения (ЗП, ФП), *во-вторых*, осуществляется накопление (ФН). Результатом такого использования общественного продукта является формирование двух видов совокупного спроса: **спроса на средства производства и спроса на предметы потребления.**

Может ли сформированный таким образом совокупный спрос быть удовлетворён? Ответить на этот вопрос можно, рассмотрев натурально вещественную структуру общественного продукта, которая дает представление о совокупном предложении средств производства и предметов потребления в обществе.

По своей натуральной форме, то есть как потребительские стоимости, весь общественный продукт делится на две большие части: 1) средства производства; 2) предметы потребления. Средства производства (сырье, вспомогательные материалы, топливо, машины, инструменты и т.д.) предусматривают их производственное потребление. Они снова возвращаются в процесс производства как необходимый элемент его воспроизводства и дальнейшего расширения. Предметы потребления предназначены для окончательного использования, поэтому они больше в процессе производства не участвуют.

В соответствии с указанным экономическим назначением двух частей общественного продукта все общественное производство делится на два подразделения: **1 подразделение** – производство средств производства, **2 подразделение** – производство предметов потребления.



Такое разделение общественного производства для макроэкономического анализа было предложено К. Марксом. Эта классификация получила дальнейшее развитие в XX в. Сейчас выдвигается предложение о выделении еще III подразделения – создание средств обороны и IV – производство услуг.

Может возникнуть вопрос: для чего все это нужно знать? Дело в том, *во-первых*, что для индивидуального предпринимателя характер потребительной стоимости (средства производства или предметы потребления) не имеет значения. Ему безразлично, что производить – нефть или вино, лишь бы была прибыль. И в реальной жизни ему не приходится заботиться о производстве средств производства, необходимых для его предприятий. Он не возмещает их из своего собственного продукта, а покупает на рынке.

Совсем другая ситуация возникает при рассмотрении общественного производства. В общественном масштабе хозяйство должно само обеспечивать себя необходимыми как предметами потребления, так и средствами производства. Здесь происходит не только возмещение стоимости, но и натуральной формы продукта, поэтому имеет существенное значение как его стоимость, так и потребительная стоимость. При анализе воспроизводства общественного ка-

питала основными являются вопросы: откуда берутся средства производства, а откуда предметы потребления? Каким образом произведенный продукт покрывает общественный спрос на них и даст возможность расширить производство? Поэтому при рассмотрении процесса воспроизводства на макроуровне необходимо четко разграничивать производство средств производства и производство предметов потребления.

Во-вторых, эффективное функционирование общественного производства предусматривает, что между различными частями общественного продукта (функциональными, стоимостными, натуральными) должны быть четкие соотношения (пропорции). То есть, масса производимых средств производства должна соответствовать совокупному спросу, который формируется в процессе реализации общественного продукта; количество произведенных средств производства должно обеспечить возмещение использованных в предыдущем производственном цикле средств производства, а также обеспечить расширение производства; производство предметов потребления должно обеспечить растущие потребности населения в них и т.д. Только при наличии согласованности названных пропорций на макроуровне реализация общественного продукта возможна, а, следовательно, возможен нормальный ход воспроизводства общественного производства. Есть ли такие возможности в реальной жизни? Над выяснением этого вопроса человечество бьется уже не одно столетие.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ.

ПЛАН

1. Национальный доход: сущность, распределение и перераспределение.
2. Потребление национального дохода.
3. Накопление национального дохода.
4. Общественные фонды потребления. Социальная инфраструктура в странах Запада. Виды доходов и уровень жизни
5. Сущность и формы накопления, его источники и факторы.
6. Диалектический связь между накоплением и потреблением. Норма накопления и эффективность капиталовложений.

1. Национальный доход: сущность, распределение и перераспределение.

Сущность национального дохода.

Результатом национального производства, как было выяснено ранее, выступает общественный продукт. Стоимость его состоит из двух частей:

- 1) старой перенесенной стоимости (С) и
- 2) новой стоимости, созданной в процессе производства данного продукта ($V + m$).

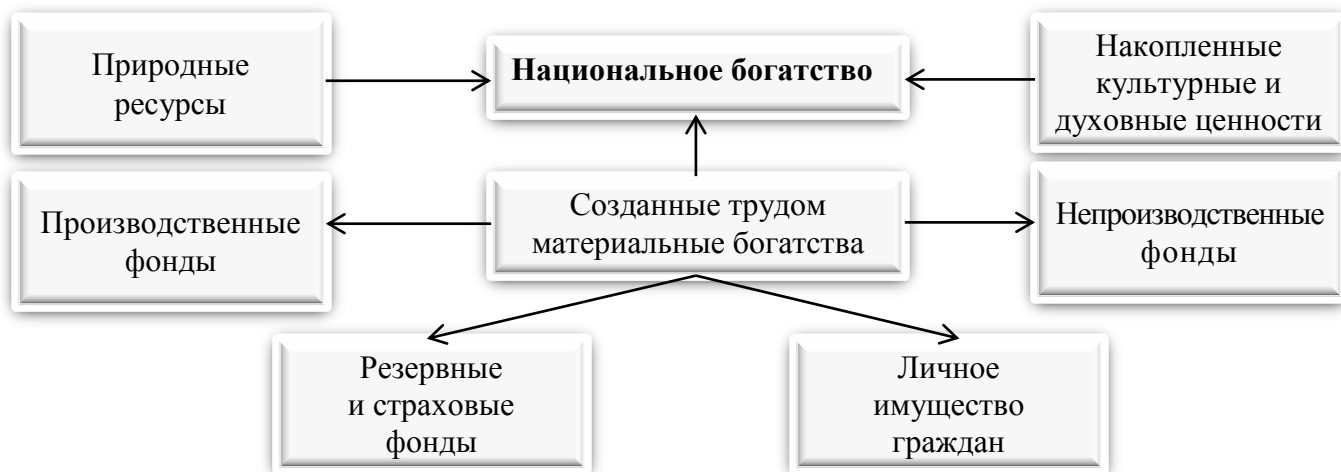
Старая перенесенная стоимость возвращается снова в производство в виде фонда замещения (на восстановление потребленных средств производства), что обеспечивает простое воспроизводство, а вновь созданная стоимость, которая получила название **национального дохода**, используется обществом на личное потребление и развитие производства. **Следовательно, национальный доход по сути – это новая, созданная обществом за определенный период времени (год) стоимость.** Количественно национальный доход – это разница между совокупным общественным продуктом и фондом замещения. Национальный доход имеет как стоимостную, так и натурально-вещественную форму. **По стоимости** он составляет совокупность чистого продукта всех отраслей производства. **По натурально-вещественной форме** национальный доход состоит из всех производимых в обществе за год предметов личного потребления, а также той части изготовленных за это время средств производства, которые используются для расширенного воспроизводства.

Размер национального дохода – это один из важнейших макроэкономических показателей. Он наиболее полно дает представление об уровне экономического развития страны, а также о ее потенциальных возможностях обеспечивать благосостояние населения и решать социальные проблемы. А точнее – это тот экономический эффект, который достигается общественным производством на том или ином этапе его развития.

Западная экономическая наука (и это нашло отражение в системе национальных счетов (СНС)) рассматривает национальный доход как сумму доходов, полученных участниками общественного производства. Речь об этом шла в предыдущей теме. В нашей экономической теории и практике национальный доход пока понимается (до полного ввода в практику СНС) как вновь образованная стоимость **в отраслях материального производства.**

Не следует смешивать национальный доход с национальным богатством. Национальный доход, как было определено, – это сумма вновь созданной стоимости в год. **Национальное богатство** – это совокупность материальных благ, созданных трудом людей за весь период существования страны, разведанных природных ресурсов и накопленных культурных и духовных ценностей.

Национальное богатство



Факторы роста НД.

Исходя из того значения, которое имеет национальный доход, общество всегда заинтересовано в его росте. От чего оно зависит? Определяя национальный доход как новую стоимость, созданную в отраслях материального производства, можно считать, что все те факторы, которые способствуют повышению эффективности производства или увеличению его объемов, является в то же время и факторами роста национального дохода.



1. Количество труда, затраченного в сфере материального производства. Чем больше труда тратится обществом в течение года в производстве, тем больше и национальный доход. Причем увеличение количества труда может быть достигнуто:

- путем увеличения количества работающих в производстве;
- путем продления рабочего дня;
- путем повышения интенсивности труда.

Первые два пути являются характерными для стран слаборазвитых и постсоциалистических. В странах высокоразвитых (посткапиталистических) количество труда, занятого в сфере материального производства, растет преимущественно за счет повышения интенсивности труда.

2. Повышение производительности труда. Это важнейший фактор роста национального дохода. Хотя повышение производительности труда не увеличивает национальный доход в стоимостном выражении, он растет в натуральном объеме, то есть, та же стоимость будет воплощаться в большей массе разнообразных потребительских стоимостей.

3. Экономия на постоянном капитале. Этот фактор, как и предыдущий, влияет не на стоимостный, а на физический (натуральный) объем национального дохода.

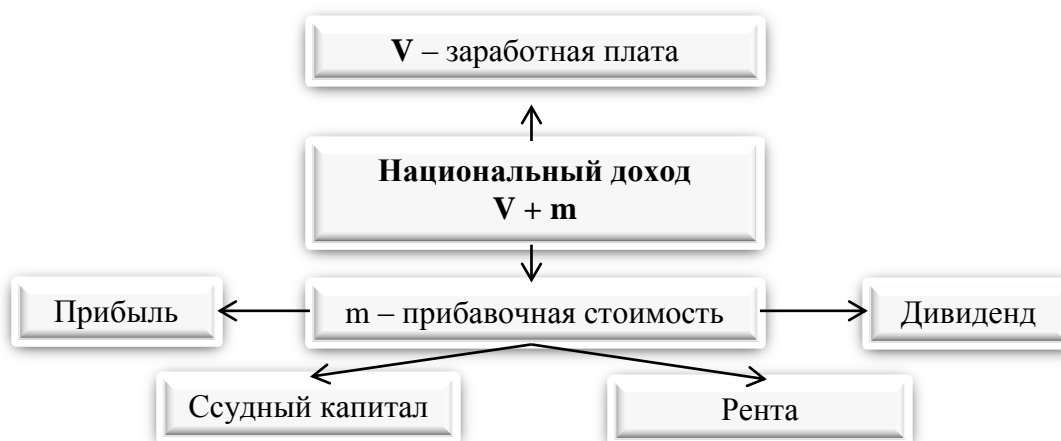
Пример. При заданном количестве средств производства (С) на сумму 50 млрд. грн. запланировано произвести 100 тыс. единиц общественного продукта. Предположим, что в процессе производства в результате более рационального использования сырья и материалов, интенсивного использования производственных мощностей расходы постоянного капитала на единицу продукции были уменьшены на 25%. В таком случае, при заданной численности постоянного капитала, будет произведено не 100 тыс. единиц общественного продукта, а 133,3 тыс, следовательно, больше будет и национальный доход.

Распределение НД

Общество, если оно хочет продолжать существовать, не имеет права использовать производимый годовой совокупный продукт на личное потребление. Часть продукта, которая возмещает потребленные средства производства, должна вернуться в производство и тем обеспечить его непрерывность. Это так называемая старая стоимость, которая существовала до начала данного процесса производства в виде определенного количества сырья, топлива, вспомогательных материалов и орудий труда. И только то, что создается в течение года заново, что мы назвали национальным доходом, может пойти на удовлетворение личных потребностей граждан и накопления.

Следовательно, национальный доход – это источник, который обеспечивает существование и развитие общества. Поэтому, чтобы удовлетворить потребности различных категорий участников общественного производства, а также накопления, его необходимо распределить. Причем распределить оптимально потому, что пропорции разделения национального дохода непосредственно влияют на личные и семейные доходы, обуславливая материальный и социальный статус отдельных людей и социальных групп. От пропорций распределения национального дохода зависят и темпы экономического развития страны. Как же это распределение происходит?

Распределение национального дохода выступает как совокупность отношений, возникающих по поводу вновь созданной стоимости между непосредственными участниками ее производства – владельцами факторов производства (капитала, труда, земли, интеллекта). На уровне первичных хозяйственных звеньев (предприятий, фирм) в процессе распределения национального дохода образуются такие специфические формы доходов, как показаны на схеме



Рассмотренные доходы называются **первичными** или основными. В то же время их можно назвать и **факторными**, поскольку каждый из них связан с определенным фактором производства. В присвоении той или иной специфической формы дохода и происходит экономическая реализация собственности на данный фактор производства.

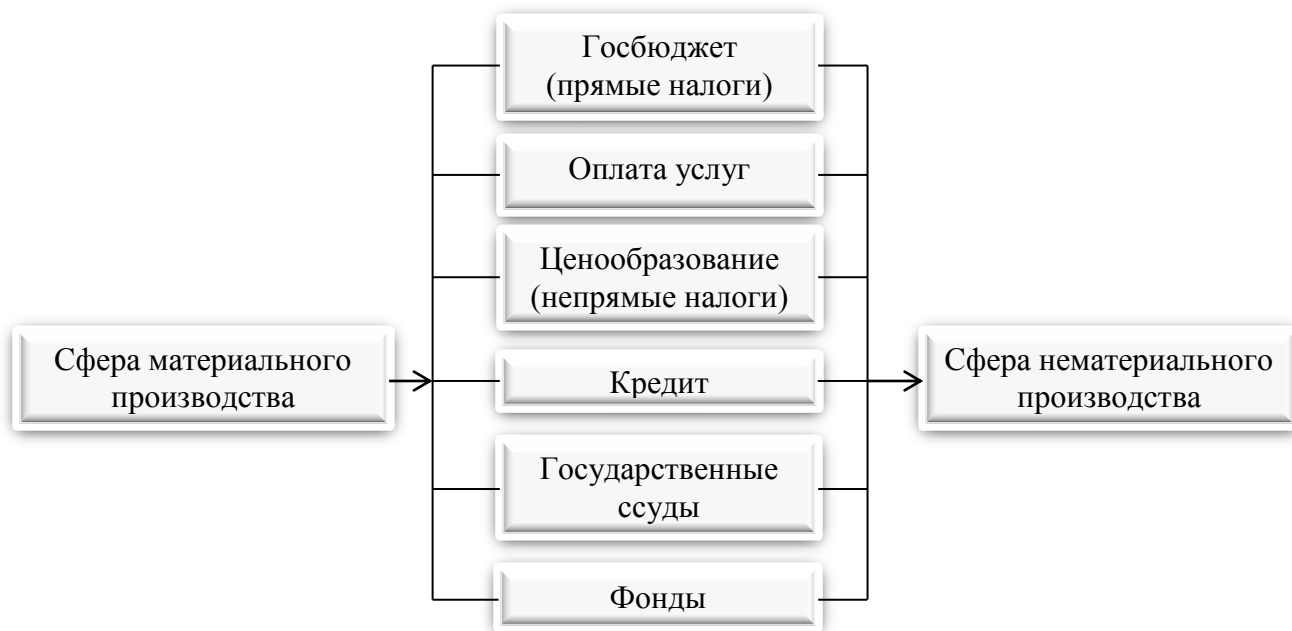
В результате распределения национального дохода образуются доходы непосредственных участников сферы материального производства.

Перераспределение НД

Но, как нам известно, существует также сфера нематериального производства. Откуда ее участники получают свои доходы? Эти доходы формируются в результате перераспределения национального дохода, под которым понимается совокупность экономических отношений между участниками сферы материального производства и представителями нематериальной сферы по поводу вторичного присвоения национального дохода.

Итак, первичные доходы не остаются полностью в распоряжении субъектов производства, а частично трансформируются в так называемые **вторичные или производные** доходы участников нематериальной сферы. Механизм перераспределения национального дохода является одной из важнейших подсистем национальной экономической системы. Он включает в себя самые разнообразные каналы, по которым первичные доходы трансформируются во вторичные. Набор этих каналов зависит от степени развития экономики.

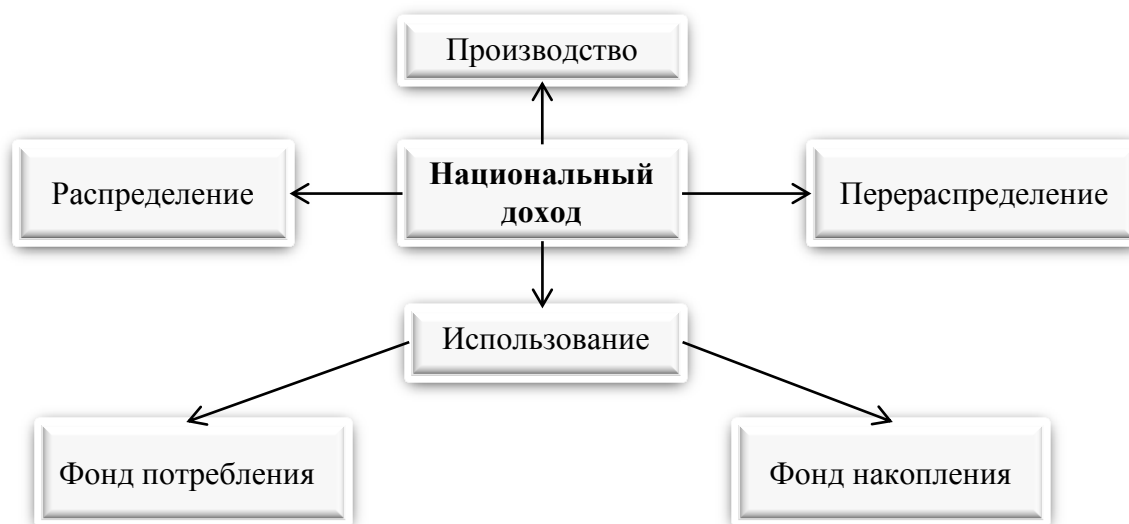
Механизм перераспределения национального дохода



В современных экономических системах производные доходы реализуются также через выплаты из социального страхования, стипендии, процентов по вкладам, выигрышей по облигациям и тому подобное.

В результате распределения и перераспределения национального дохода во всех группах населения, предприятиях и учреждениях образуются конечные доходы, с реализацией которых связана заключительная стадия движения национального дохода – его использование.

Стадии движения национального дохода



Использование национального дохода осуществляется в процессе потребления и накопления.

2. Потребление национального дохода.

Фонд потребления.

Конечным пунктом любого производства является потребление. Потребление завершает производство, оно же является и исходным пунктом нового производства. При этом следует различать два вида потребления: *производственное* (потребление орудий и предметов труда в процессе производства преимущественно из фонда замещения), которое было рассмотрено ранее, и *личное* (потребление товаров народного потребления и услуг из национального дохода), о чем речь пойдет сейчас.

Потребление национального дохода образует так называемый *фонд потребления*. **В стоимостной форме** фонд потребления – это сумма всех доходов населения, которые используются на приобретение товаров народного потребления, услуг, духовных и социальных благ, а также поступления в учреждения и организации сферы нематериального производства, обслуживающие население. **В натурально-вещественной форме** фонд потребления – это масса материальных, духовных и социальных благ, предназначенных для потребления и обслуживания процесса потребления.

Согласно следующего содержания фонд потребления выполняет определенные *функции*:

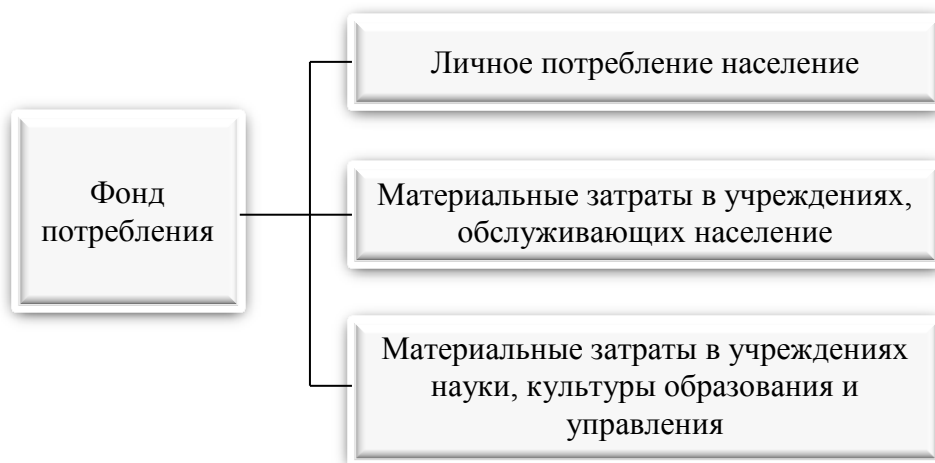
а) удовлетворение нормальных текущих потребностей людей (без чего невозможно простое воспроизводство человечества);

б) удовлетворение растущих потребностей людей в связи с абсолютным приростом населения (иначе невозможно расширенное воспроизводство человеческого общества);

в) удовлетворение потребностей дополнительной рабочей силы, поступающей в производство в связи с его расширением. Причем речь идет не только об удовлетворении личных потребностей в потреблении, но и об обслуживании населения культурно-образовательными и учебно-научными учреждениями, службами здравоохранения, управления и т.д.

Названные функции обуславливают *структуру* фонда потребления.

Структура фонда потребления



Наибольший удельный вес в фонде потребления занимает личное потребление населения. В частности, в 1990г. в Украине она составляла 85,3%. В современных условиях, когда идет сужение социальных функций государства (сокращаются расходы из государственного бюджета на обслуживание населения и содержание учреждений науки, культуры, образования, здравоохранения и т.д.), удельный вес личного потребления в фонде потребления растет. Так, в 1996г. он превысила 90%.

Доходы населения.

Доходы – это денежные или натуральные поступления, которые имеет население для удовлетворения своих потребностей. Доходы по характеру поступлений делятся на *экономические и социальные*. Как это следует понимать?

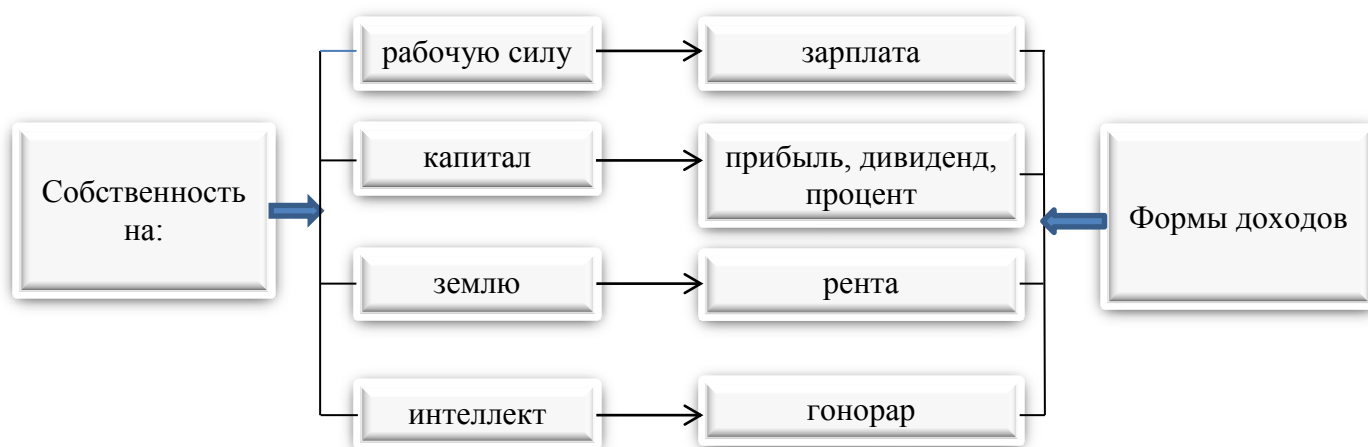
Экономическими доходами являются такие доходы, получаемые на основе права собственности на определенный фактор производства: рабочую силу, средства производства, землю,

денежный капитал, интеллект. Эти доходы выступают как экономическая форма реализации права собственности на капитал для своих владельцев.

Еще в начале прошлого века (1803р.) В труде "Трактат политической экономии" французский экономист Жан-Батист Сэй (1766-1822гг.) Выступил с теорией трех факторов производства: труд, земля, капитал. Согласно этой теории каждому из названных факторов соответствует своя форма дохода: труда – заработная плата; капитала – прибыль; земли – рента.

Теория факторов производства создана была на опровержение вывода, сделанного еще Смитом о том, что творцом всех ценностей является труд ("труд – отец богатства") – Ж. Б. Сэй доказывал, что кроме работы, такая же роль в создании богатства принадлежит также капиталу и земле. И в этом аспекте теория трех факторов производства не выдерживает критики. Но если рассматривать труд, капитал и землю не как абстрактные факторы производства, как это делает Сей, а с позиций собственности, то можно утверждать, что в условиях рыночной экономики собственность на эти факторы (надо добавить только к ним еще один современный фактор – интеллект) порождает право на присвоение вышеназванных форм дохода.

Материальная основа и формы экономических доходов населения



Однако из такого вывода не должно складываться впечатление, что существует много источников доходов (как факторов производства). Доходы действительно выступают в самых разнообразных формах, но источник у них всех один – труд. Труд создает новую стоимость (национальный доход), который и распределяется между членами общества в самых разнообразных формах в зависимости от собственности на тот или иной фактор производства.

Социальными доходами называются такие, которые поступают от государства через общественные фонды потребления, трансфертные платежи и т.п., независимо от трудового вклада или участия в предпринимательской деятельности. Формами таких доходов могут быть: компенсации безработным, выплаты по социальному страхованию, пособия малообеспеченным, многодетным, пенсии и тому подобное.

По способу присвоения все доходы в странах Запада принято делить на две группы: **трудовые** – полученные от участия в труде и предпринимательской деятельности и **нетрудовые**, не зависящие от трудовых усилий (дивиденды, проценты, доходы от собственности и т.д.). Эта классификация постепенно начинает входить и в нашу экономическую практику по мере формирования частного сектора экономики.

В реальной жизни конкретными каналами, по которым наполняется стоимостное содержание фонда потребления, является заработная плата, доходы от предпринимательства и общественные фонды потребления.

Заработная плата.

Заработная плата выступает основной формой распределения части национального дохода, идущего на потребление. Что мы под ней понимаем? В общем (а потому поверхностном) определении заработная плата – это сумма денег, которую наниматель выплачивает работнику за выполненную работу согласно их взаимной договоренности.

Долгое время в нашей экономической литературе преобладала точка зрения, согласно которой заработная плата рассматривалась как вклад рабочего в общенародном фонде потребления,

что выделялась государством на оплату труда в соответствии с его количеством и качеством. Впоследствии зарплата стала рассматриваться как доля в доходе предприятия или общества (фонд зарплаты, фонд материального поощрения), которая опять же распределяется между рабочими по труду. Недостатком таких определений сущности заработной платы было то, что она привязывалась к созданному продукту, рассматривалась как его доля, зависела от его величины, выступала его своеобразным "остатком", который распределялся "по труду".

В действительности же, хотя заработная плата и есть, в конце концов, долей фонда потребления, но долей, независимой от его величины, *формирующей* его. Так же, как в стоимости продукта предприятия она является не "остаточной", а его составной частью, так как возникает не после реализации продукции в сфере обращения, а в процессе производства товара. Это, *во-первых*.

Во-вторых, такая неопределенность в теории позволяла и до сих пор позволяет соответствующим органам государственного управления труда произвольно устанавливать размеры зарплаты без всякого научного обоснования и без учета объективно обусловленного уровня потребностей различных групп населения, которые отличаются друг от друга уровнем развития рабочей силы и соответственно величине затрат общественного труда на ее воспроизводство. В результате в организации оплаты труда возникли многочисленные диспропорции, одна из которых – относительно высокий уровень зарплаты рабочих (даже с низкой квалификацией) по сравнению с оплатой труда инженерно-технических, научных работников.

Третье. Никакой связи с затраченным трудом заработная плата практически не имеет и не может иметь. Связь эта выявляется только формально. И видно это из того, что:

а) величина средств, предназначенных для выплаты зарплаты (фонд заработной платы), определяется не тогда, когда будет создан продукт и происходит его реализация, а до начала производства;

б) рабочий получает зарплату даже в том случае, когда он не работал (по производственным или иным причинам) в течение части или всего рабочего дня. Особенно ярко это проявляется в современных условиях, когда зарплата выплачивается через несколько месяцев после выполнения работы;

в) наконец, труд не может быть мерилom зарплаты потому, что он сам стоимости не имеет. Труд образует стоимость товара. Однако, сам он стоимости и соответственно цены не имеет и не может иметь потому, что это процесс, в котором идет использование рабочей силы, в результате которого и образуется стоимость.

Факторами, которые превращают цену рабочей силы в зарплату и создают видимость, что это плата за труд, являются: тарифная система; увязывание зарплаты с продолжительностью труда (при сдельной оплате с количеством произведенной продукции); выплата зарплаты после окончания процесса труда.

Чем вызвана такая путаница в теории и практике определения заработной платы? Объяснить это можно следующими обстоятельствами:

1. Долгое время проблема существования товарного производства при социализме была спорной. Даже, когда товарно-денежные отношения были признаны органической составной частью социализма, отношение к их развертыванию было достаточно осторожным.

2. Основой построенной экономической системы, которую называли социализмом, считалась общественная собственность на средства производства (в действительности она превратилась в государственную, а это совсем другое), которая предусматривает, что все члены общества являются ее совладельцами. Итак, каждый работающий на общественном предприятии работает на себя. Поэтому такое понятие, как наемный труд, не существует. Не может же хозяин сам себя нанимать на работу.

3. Первое и второе обстоятельства породили третье. Если нет наемного труда, значит, не существует купли-продажи рабочей силы, которая перестает быть товаром; не будучи товаром, рабочая сила не имеет стоимости. Это означает, что *исчезает объективная основа заработной платы*, то есть, что она является денежным выражением стоимости рабочей силы. Поэтому в поисках другого основания для заработной платы и запуталась наша теория и практика.

И стала зарплата и не платой за рабочую силу, и не доходом, который получает владелец средств производства, а чем-то третьим, в чем до сих пор разобраться не могут, хотя написаны по поводу этого не одна кандидатская и докторская диссертации.

Игнорирование наличия наемного труда, рабочей силы как товара не отменяло действия закона стоимости вообще и закона стоимости рабочей силы в частности. Это объективные законы, они действовали, пробивали себе дорогу, но уже в искаженных формах (различные доплаты к зарплате, незаконные премии, 13-зарплата, приписки), что вносило определенный диссонанс в существующую официальную систему организации оплаты труда. И поэтому, чтобы как-то выйти из возникших противоречий, властные структуры постоянно "совершенствовали" систему оплаты: то вводя различные доплаты, то ориентируя оплату на конечный результат и т.д.

Теперь же, когда мы решительно вернулись к капитализму с его рыночной экономикой, игнорирование законов ее функционирования становится просто опасным. Поэтому первое, что должно быть сделано, – это **официальное признание наличия наемного труда**. Причем, в условиях разгосударствления собственности и ее приватизации наемный труд будет существовать как в государственном, коллективном, так и в частном секторах. Ориентироваться на то, что все будут предпринимателями, – утопия. Лишь 8-10% активного населения (по мировой статистике) становится предпринимателями, другие – наемные работники.

Признание наемного труда неизбежно ведет к признанию рабочей силы как товара, а это на повестку дня ставит вопрос о признании законной объективной основы заработной платы – стоимости товара "рабочая сила". Именно эта объективная основа, а не величина созданного рабочим продукта, **в условиях рынка должна определять количество денег, получаемых наемный работник в обмен на свою рабочую силу**.

Почему стоимость рабочей силы является единственной объективной основой зарплаты? Потому что величина ее обусловлена стоимостью необходимых рабочему (и его семье) материальных и духовных благ (услуг) в данный период, при данных природных и общественных условиях жизни. Источником же заработной платы является необходимый продукт, созданный рабочим в процессе использования своей рабочей силы.

Стоимость рабочей силы существует **до** начала конкретного процесса производства, а не после его окончания. Она определяется совокупностью условий всего общественного производства, а не конкретными обстоятельствами на конкретном предприятии в конкретный момент времени. **Она непосредственно не связана с результатами производства, не зависит от них**. Последние влияют на стоимость рабочей силы только опосредованно, окружным путем. Стоимость рабочей силы (при прочих равных условиях) уменьшается при уменьшении стоимости предметов личного потребления. И, наоборот, возрастает при увеличении их стоимости.

Сумма денег, выражающая стоимость рабочей силы, и является ее цена. В реальных отношениях между покупателем рабочей силы (нанимателем и продавцом) и рабочим **цена рабочей силы принимает форму заработной платы**.

Как и цена любого товара, заработная плата зависит непосредственно от конкретного в данный момент, на данной территории соотношения спроса и предложения на рабочую силу. А это означает возможность ее отклонения от стоимости в ту или иную сторону. То есть, стоимость рабочей силы действует только как центр притяжения, вокруг которого колеблются конкретные цены (конкретная заработная плата).

Существенно, что такие колебания становятся возможными только при условии, что рабочий, с одной стороны, и наниматель (представитель государства, фирма, частный предприниматель) – с другой, **могут свободно выразить свою волю в отношении определения уровня заработной платы**.

Итак, единственно "справедливым" вариантом определения уровня заработной платы в условиях рыночной экономики является определение ее на основе стоимости рабочей силы, которая сложилась в данном регионе, в данных условиях и в настоящее время.

Такой подход свидетельствует о том, что: **во-первых**, уровень заработной платы не может быть постоянным, он постоянно меняется с изменением условий жизни, производства и т. д.; **во-вторых**, не может быть одинаковым уровень заработной платы для одних и тех же специалистов в разных регионах, климатических поясах; **в-третьих**, уровень заработной платы может изменяться при изменении условий продажи рабочей силы (спрос и предложение).

Общественные фонды потребления.

Заработная плата и предпринимательские доходы являются основными формами распределения части национального дохода, поступающего на потребление, однако они не единственные.

Распределение национального дохода происходит также через **общественные фонды потребления**. Эта форма распределения обусловлена, *во-первых*, необходимостью социальной защиты населения, особенно его малообеспеченных слоев, *во-вторых*, необходимостью удовлетворения тех потребностей, которые общество рассматривает как наиболее общественно значимые и поэтому стремится обеспечить равный доступ к ним всех своих членов. Это образование, здравоохранение, культура и тому подобное. Впервые система социальной защиты населения в виде бесплатного обучения, медицинского обслуживания, социального страхования, оплачиваемых отпусков и т.д. сложилась в бывшем СССР. Впоследствии, особенно после второй мировой войны, социальная инфраструктура (финансирование которой в значительной степени осуществляется из государственного бюджета) стала быстро развиваться и в развитых странах капиталистического мира.

Общественные фонды потребления по своему функциональному назначению делятся на две группы:

- а) фонды общественного удовлетворения потребностей;
- б) фонды нетрудоспособных.

Виды общественных фондов потребления



Фонды первой группы предусматривают **создание примерно равных условий** для всех членов общества в удовлетворении особо значимых, с точки зрения общества, социальных потребностей. Поэтому их удовлетворение не ставится в зависимость от уровня оплаты труда и имеет не адресный, а, как правило, коллективный характер. Что же касается фондов для нетрудоспособных, в частности, пенсий, то при их распределении учитывается трудовой стаж, величина, получаемой ранее, заработной платы. Эти фонды распределяются в денежной форме и переходят в личную собственность.

Распределение благ и услуг из общественных фондов потребления может осуществляться на разных уровнях: национальном, региональном и на уровне отдельных предприятий (строительство и содержание жилых домов, лечебных и оздоровительных комплексов, дошкольных детских учреждений, домов культуры и т.д.).

Так в принципе формировались и использовались до последнего времени отечественные общественные фонды потребления. Причем, основной характерной чертой их было то, что формировались они непосредственно из *национального дохода*.

Социальная инфраструктура в странах Запада.

В развитых странах Запада социальная инфраструктура включает в себя, как правило, три блока:

- а) социальное страхование;
- б) государственная помощь;
- в) система "универсального" обеспечения.

Они функционируют главным образом за счет различного рода налогов и выплат по заработной плате (сами рабочие через налоги платят определенную часть страховых взносов). Часть этих средств вносят предприниматели, включая их в расходы производства.

Наибольшее распространение получила *система социального страхования*, по которой страховые взносы обязательно удерживаются из заработной платы работающих, а право на пенсию или пособие (при наличии необходимого трудового стажа, возраста) предоставляется независимо от материального состояния семьи застрахованного. Размер страховых взносов достаточно высок и составляет в разных странах 6 -14% от заработной платы. Социальное страхование охватывает всех или большую часть работников наемного труда и лиц, работающих не по найму. Оно предусматривает:

- а) выплату пенсий по возрасту и инвалидности;
- б) помощь в случае безработицы, болезни, трудового увечья и профессионального заболевания;
- в) предоставление медицинских услуг (за исключением тех стран, где есть национальные системы здравоохранения).

Государственная помощь оказывается малообеспеченным семьям или одиноким гражданам, если уровень доходов семьи тех, кто обращается за помощью, не превышает определенной суммы. Сумма эта периодически пересматривается в связи с изменениями прожиточного минимума. Выплачивается эта помощь полностью из средств государственного бюджета.

"Универсальная" система социального обеспечения (преимущественно в Швеции, Финляндии, Норвегии, Канаде, Исландии). Согласно этой системе право на пенсию имеют граждане, достигшие пенсионного возраста, которые стали инвалидами или потеряли кормильца. Пенсии выплачиваются в, одинаково для всех, твердо фиксированных размерах. Средства для этих выплат образуются в результате взывания специального налога со всех граждан с 16-18 лет до пенсионного возраста.

Для того, чтобы гарантировать малообеспеченной части населения минимум средств существования, большинство развитых стран Запада приняли законы о *минимальных гарантированных доходах*. Эти законы распространяются на все коренное население и иностранцев, которые прожили в данной стране определенно установленное время. Пособие выплачивается после проверки жизненного уровня с учетом всех доходов от работы по найму, от капитала, от пенсии, других социальных пособий, а также стоимости движимого и недвижимого имущества.

Средства, из которых оказывается помощь в таких странах, как Германия, Франция, Великобритания, Ирландия, Люксембург, полностью финансируются из государственного бюджета. В других странах (Нидерланды, Дания, Бельгия) госбюджет оплачивает только 50-90% этих средств, остальная часть финансируется из бюджетов местных органов власти.

Как же определяется тот прожиточный минимум, за которым начинаются выплаты помощи? В разных странах разные подходы. В Германии и Великобритании это примерная стоимостная оценка набора материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения минимальных условий существования. В США показатель прожиточного минимума, который устанавливает предел бедности, рассчитывается для семьи из четырех человек. В 1988г., например, он составлял 12091 долл. в год. Исходя из этого, 32 млн. человек (13,1% всего населения), которые получали меньшие доходы, были отнесены за черту бедности и имели право на получение пособия.

В чем же заключается основная особенность функционирования общественных фондов потребления за рубежом по сравнению с отечественной системой? В том, что в странах Запада эти фонды формируются не напрямую из национального дохода, как в Украине, а опосредованно, то

есть из средств, которые сначала распределяются в виде заработной платы или доходов, а затем выплачиваются через систему налогообложения доходов.

Реставрируя капитализм в Украине, отечественные реформаторы стремятся скопировать и западную систему социальной защиты населения, несмотря на то, что у нас совсем другие условия, чем в развитых странах мира. В частности, на сегодняшний день существует достаточно большая разница в уровнях развития национальных экономик, в уровнях и масштабах обнищания населения, в структуре малообеспеченного населения, несколько иные социальные проблемы первоочередной важности. Несмотря на то, что государство уже сейчас почти сняло с себя социальную защиту малообеспеченных слоев населения и полностью, опираясь на те законы, что систематически проводит правительство через Верховную Раду по сокращению ассигнований на социальную сферу, хочет перевести его на плечи именно тех, кто больше всего нуждается в государственной помощи. По принципу "спасение утопающих – дело рук самих утопающих".

Виды доходов.

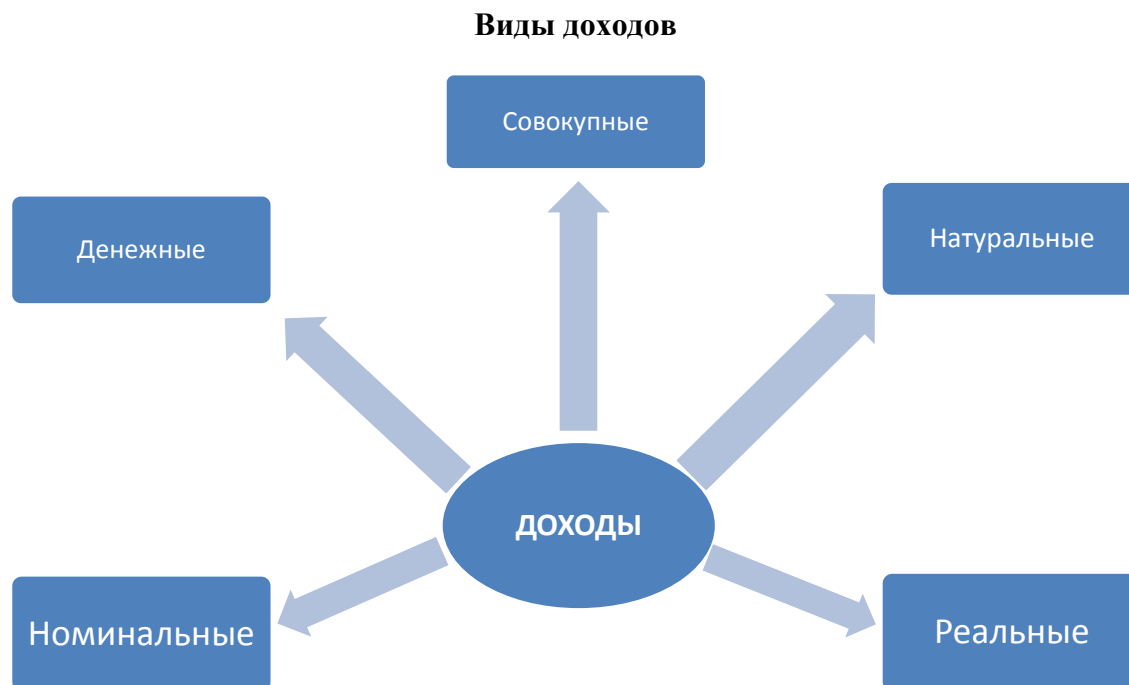
Различают разные виды доходов, в том числе: денежные, натуральные, совокупные.

Денежные доходы – это доходы, которые население получает в форме денег. Сюда относятся заработная плата, предпринимательские доходы, денежные выплаты из общественных фондов потребления (пенсии, стипендии, денежные пособия), гонорары, денежные поступления на ценные бумаги, проценты по депозитам и тому подобное.

Натуральные доходы – это доходы от личных хозяйств, которые идут непосредственно на потребление их владельцев, а также натуральные выплаты и поступления из общественных фондов кооперативных хозяйств и общественных фондов потребления.

Совокупные доходы – все доходы, которые население получает в денежной и натуральной формах, а также в виде льгот из общественных фондов потребления (бесплатное образование и здравоохранение, льготное или бесплатное содержание детей в дошкольных учреждениях, путевки в санатории, дома отдыха).

Доходы делятся также на номинальные и реальные. **Номинальные** – вся сумма доходов в денежной форме, полученных из разных источников. **Реальные** – это количество материальных и духовных благ и услуг, которые реально можно приобрести на полученные денежные доходы.



Размеры (уровень) реальных доходов населения зависят от уровня оплаты труда, различных цен на товары народного потребления и тарифов на услуги, насыщение ими рынка, возможность их приобрести, а также от размеров налогов и обязательных платежей.

Налоги – это обязательные взыскания государством части дохода с физических и юридических лиц для выполнения своих функций. Другими словами – это форма перераспределения наци-

онального дохода через государственный бюджет с целью решения экономических, политических и социальных задач.

Каждая национальная экономическая система использует различные налоги, которыми облагаются различные объекты. Но каким бы ни был объект налогообложения (капитал, прибыль, недвижимое имущество и т.д.) или вид налога (прямой, косвенный), источником налоговых платежей может быть только чистый доход, то есть налоги не должны затрагивать капитал (основной и оборотный), иначе номинальное воспроизводство становится невозможным.

Уровень жизни.

Уровень доходов, которые получают граждане, формирует их *уровень жизни*. Что под этим понимается? В наиболее общем определении – это совокупность условий жизни, труда и быта людей достигнутый в данном обществе, степень удовлетворения разнообразных потребностей – физических, социальных, интеллектуальных. Основные показатели, характеризующие уровень жизни показан на схеме

Уровень жизни



Уровень жизни – показатель, характеризующий средние условия жизни людей. В то же время существуют как малообеспеченные, так и высокообеспеченные слои населения. Для определения структуры населения согласно его имущественному статусу рассчитывается *прожиточный минимум* или бюджет прожиточного минимума (БПМ).

Бюджет прожиточного минимума отражает минимально допустимую границу потребления. Он включает набор материальных благ и услуг, которые позволяют удовлетворять только самые минимальные потребности семьи (человека). Денежная оценка этого минимального набора средств существования и является прожиточным минимумом, то есть это та грань, ниже которой доходы населения не имеют права опускаться, иначе наступает деградация общества. В то же время это предел для установления минимальной заработной платы.

Итак, *малообеспеченные слои населения* – это та категория людей, получающих доходы, ниже прожиточного минимума. Эти доходы не обеспечивают их минимальные потребности в материальных благах и услугах, что является критерием для отнесения таких семей за черту бедности и признание необходимости предоставления им социальной помощи.

Прожиточный минимум в большинстве стран Запада устанавливается на основе денежной оценки так называемой потребительской корзины, в который по действующей официальной методике включается 425 различных видов продуктов и услуг, необходимых для удовлетворения основных физиологических и социально-культурных потребностей человека. Этот прожиточный минимум регулярно публикуется и корректируется по мере изменений цен на продукты и услуги первой необходимости.

Закон "О минимальном потребительском бюджете" был принят и в Украине еще в 1991г. В соответствии с этим Законом была определена натурально-вещественная структура потребительской корзины и величина минимального потребительского бюджета в 240 руб. в месяц на одного человека. Такой уровень минимального потребительского бюджета уже тогда почти половину жителей Украины поставил за черту бедности. Однако, начиная с 1992г. в связи с гиперинфляцией и высокими темпами сокращения производства, действие этого закона было приостановлено. Но граница малообеспеченности по инерции периодически определялась. Так, в 1995г. Верховная Рада определила ее в размере 4,8 млн. руб., а в 1997 г. – 70,9 грн., причем реально потребительская корзина стоила в несколько раз больше, минимальная заработная плата была установлена в 15 грн. при таких условиях более 80% населения Украины оказалось за чертой бедности. Предоставить всем малообеспеченным социальную помощь государство не могло, поэтому правительство, начиная с 1997г., начало тотальное наступление на социальную сферу, сокращая до минимума фонд потребления, особенно социальные фонды потребления. Это в значительной степени обострило социальные конфликты в стране.

3. Накопление национального дохода

Сущность и формы накопления.

Одним из направлений использования национального дохода является **накопление**. Необходимость накопления обусловлена тем, что постоянный рост человеческих потребностей требует создания условий для их удовлетворения. Итак, производство, которое является единственным источником этого удовлетворения, должно постоянно развиваться на расширенной основе. А это требует возвращения определенной части прибавочного продукта вновь в производство для создания материальной основы такого расширения.

Итак, **накопление – это использование части прибавочного продукта для расширения производства или его капитализация**. А сумма прибавочного продукта, выделенная для накопления в процессе, распределения и перераспределения национального дохода, образует **фонд накопления**.

Накопление предусматривает:

во-первых, увеличение производственных и непроизводственных фондов;

во-вторых, использование в производстве дополнительной рабочей силы, ее подготовку, переподготовку и повышение квалификации.

А это значит, что для осуществления реального накопления общество должно иметь:

а) дополнительное количество вещественных и личных факторов производства (или должно научиться более эффективно использовать эти факторы);

б) дополнительное количество предметов потребления (для нормально растущих потребностей дополнительной рабочей силы или для более полного удовлетворения потребностей высококвалифицированной рабочей силы).

В этом заключается суть накопления.

Накопление осуществляется в определенных конкретных формах.

1. Производственное накопление – это расширение объемов производства, средств производства и улучшение их качества.

2. Накопление потребительского назначения (непроизводственное) – это увеличение производства предметов личного и общественного потребления или улучшение их качества. Накопление потребительского назначения включает:

а) накопление потребительских товаров, приобретаемых на заработную плату, и денежные выплаты из общественных фондов потребления;

б) накопление фондов непроеизводственной сферы – жилищного фонда, основных фондов, учреждений культурно-бытового и медицинского обслуживания населения и т.д.

3. Прирост резервов и страховых запасов – это увеличение массы средств производства и предметов потребления, предназначенных для обеспечения непрерывности процесса производства и непредвиденных обстоятельств, в том числе при стихийных бедствиях.

Субъектами накопления выступают: государство, хозрасчетные государственные предприятия, кооперативные и частные предприятия, то есть все хозяйствующие юридические лица. Направления использования фонда накопления можно представить схемой.

Использование фонда накопления



Источники и факторы накопления.

Какая часть национального дохода идет на накопление? Как мы уже выяснили, из полученного совокупного продукта общество в первую очередь покрывает потребленные в процессе производства средства и предметы труда (ФЗ), необходимый продукт (НП) идет на оплату труда (воспроизводство рабочей силы). Таким образом, остается неиспользованным только прибавочный продукт (ПП), который и является **основным источником накопления**.

Но на нужды накопления используется не весь прибавочный продукт, а лишь его часть. Другая часть вместе с необходимым продуктом идет на удовлетворение определенных непроеизводственных потребностей общества и поступает в личное потребление всех членов общества (образование, культура, здравоохранение, управление, оборона и т.д.).

Прибавочный продукт является основным, но в реальной жизни не единственным источником накопления. Определенную роль в накоплении играет **амортизационный фонд**. Роль амортизационного фонда, как источника накопления, заключается в том, что по мере замещения изношенных орудий труда происходит их обновление, модернизация, реконструкция. В связи с этим различают **чистое накопление**, то есть такое, что происходит только за счет прибавочного продукта, и **валовое**, источником которого, кроме прибавочного продукта, выступает и амортизационный фонд.

Фонд накопления – величина не постоянная. Как составная часть национального дохода он зависит, **во-первых**, от факторов, определяющих объемы национального дохода; **во-вторых**, от пропорции распределения национального дохода на фонд потребления и фонд накопления; **в-третьих**, размеры накопления, непосредственно связанные с величиной национального богатства, важнейшей частью которого являются производственные фонды (что влияет на размеры амортизации). Если влияние первого и третьего факторов не требует особых объяснений, потому что это уже рассматривалось в предыдущих темах, то второму фактору следует уделить внимание.

Диалектическая связь между накоплением и потреблением

Фонд накопления и фонд потребления формируются из одного источника – национального дохода. Итак, в каждый данный момент они ограничивают друг друга. При их оптимизации нельзя исходить из максимизации того или иного фонда.

Кому же должен быть предоставлен приоритет – накоплению или потреблению? На первый взгляд, кажется, здесь нет проблем. Если общество заботится о благосостоянии своих граждан, приоритет следует отдавать потреблению. Однако это не совсем так потому, что важным фактором роста потребления выступает накопление и не только в будущем, но и в каждый данный момент, ведь процесс накопления средств труда – это увеличение рабочих мест, а, следовательно, и общего фонда заработной платы, то есть потребления. Еще в большей степени накопление влияет на будущее потребление, создавая материальную основу для дальнейшего расширения производства.

Вместе с тем накопление нельзя рассматривать как нечто независимое от фонда потребления. Рост фонда потребления означает повышение благосостояния людей, повышение уровня их знаний, квалификации, что способствует ускорению темпов роста национального дохода, а, следовательно, и росту объемов фонда накопления.

В то же время невозможно переоценивать и процесс потребления потому, что жизнь не сводится только к потреблению. Именно потребление выступает лишь как средство всестороннего гармоничного развития личности. Процесс же формирования личности происходит не только в ходе потребления, но и в значительной мере в сфере производства. При этом особое значение приобретают условия труда, орудия труда и т. д.

Итак, между накоплением и потреблением существует диалектическая связь. Поэтому в *теоретическом аспекте* граница между ними условна. Вместе с тем на практике четкое определение пропорций между накоплением и потреблением, конкретные размеры фондов накопления и потребления имеют огромное значение, поскольку от этого зависят темпы и качество экономического роста. Как же эта пропорция определяется? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо познакомиться с такой категорией как, норма накопления.

Норма накопления.

Норма накопления – это отношение фонда накопления к национальному доходу. Определяется она по формуле:

$$N = \frac{ФН}{НД} \times 100\%$$

где N – норма накопления,
ФН – фонд накопления,
НД – национальный доход.

Пример. В 1990г. в СССР ФН составлял 145,7 млрд руб., НД - 704,3 млрд руб.; в Украине соответственно 15 и 94 млрд. руб. Отсюда норма накопления составляла в СССР

$$N = \frac{145,7}{704,3} \times 100\% = 21 \%$$

В Украине

$$N = \frac{15}{94} \times 100\% = 16 \%$$

Какова же должна быть норма накопления? В каждый данный момент норма накопления определяется различными факторами, которые зависят от поставленных экономических, социальных и политических задач, от уровня развития производительных сил и производственных отношений.

В современных, например, условиях, в которых оказалась национальная экономика, следует обратить внимание на такие факторы, как перевод экономики на интенсивный путь развития; техническая реконструкция народного хозяйства в свете требований НТР; изменение структуры экономики и т.д. Все это, конечно, требует увеличения фонда накопления. В то же время низкий уровень материального и социального благосостояния населения требует ускорения социально-

экономического развития, что невозможно без роста фонда потребления. Как же в таких условиях сформировать оптимум нормы накопления?

Абстрактные пределы этого фонда определяются просто: верхней границей является величина прибавочного продукта; нижней – потенциал расширенного воспроизводства, который определяется как разница $I (V + m) - II C$. В реальном же хозяйствовании оптимум нормы накопления формируется в соответствии с особенностями каждого этапа социально-экономического развития страны. В частности, современное состояние экономики Украины требует для создания мощного производственного потенциала на будущее завышенной нормы накопления. Это может быть достигнуто двумя путями. *Во-первых*, за счет **внутренних резервов**, что неизбежно (несмотря на очень низком уровне развития национального производства) приведет к дальнейшему падению народного благосостояния, но на будущее обеспечит сохранение независимости страны и заложит основу для роста фонда потребления, а, следовательно, и народного благосостояния. *Во-вторых*, за счет **иностранных инвестиций**, что на первых порах не отразится на народном благосостоянии, но в перспективе приведет к потере экономической самостоятельности страны, превращение ее в сырьевой придаток и рынок дешевой рабочей силы для стран Запада, что неизбежно ухудшит социально экономические условия жизни людей.

Эффективность капиталовложений.

Реализация фонда накопления осуществляется через капиталовложения (капитальное строительство). Однако капиталовложения – это лишь форма затрат. Поэтому их возрастания или убывания еще не говорит об эффективном или неэффективном развитии экономики. Так, например, среднегодовой прирост капиталовложений в СССР в 1986-87 гг. был больше, чем в США в 2,7 раза, а национальный доход в СССР составлял лишь 64% от национального дохода США.

Поэтому реализация фонда накопления оценивается не по размерам капиталовложений, а за их эффективностью. Определение же эффективности происходит путем сопоставления капиталовложений с конечным результатом. А таким конечным результатом с народнохозяйственной точки зрения является **прирост национального дохода**. В соответствии с этим формула, по которой рассчитывается эффективность капиталовложений, выглядит следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{к.в.}} = \frac{\Delta \text{НД}}{\text{К.В.}}$$

где $\mathcal{E}_{\text{к.в.}}$ – эффективность капиталовложений,
 $\Delta \text{НД}$ – прирост национального дохода,
К.В. – капитальные вложения.

Пример. Прирост национального дохода в "n" году составил 10 млрд грн.; капиталовложения в этом году составили 200 млрд грн. Итак,

$$\mathcal{E}_{\text{к.в.}} = \frac{10 \text{ млрд}}{200 \text{ млрд}} = 0,05$$

то есть, на каждую гривну, вложенную в экономику, прирост национального дохода 5 коп.

Повышение эффективности капиталовложений означает увеличение выпуска необходимой продукции при меньших капиталовложениях или уменьшение капиталовложений на единицу произведенной продукции.

Повышение эффективности капиталовложений достигается различными путями. Основными являются:

- Улучшение технологической структуры капиталовложений, что означает увеличение удельного веса затрат на оборудование;
- Совершенствование производственной структуры капиталовложений, что означает увеличение удельного веса капитальных вложений на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий при уменьшении удельного веса нового строительства;
- Сокращение сроков строительства объектов, числа одновременно действующих строек, уменьшение незавершенного строительства.

Решающим средством повышения эффективности капитальных вложений выступает НТП.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

ПЛАН

1. Эффекты и дефекты рыночного регулирования.
2. Необходимость государственного регулирования экономики.
3. Государственное регулирование экономики: границы и формы.
4. Система государственного регулирования экономики.
5. Формирование системы государственного регулирования экономики Украины.

1. Эффекты и дефекты рыночного регулирования

В системе современного менеджмента важная роль принадлежит *методам рыночного регулирования* как одной из важнейших подсистем механизма регулирования национальной экономики в его широком понимании. В то же время в современной отечественной экономической литературе явно *переоценивается* роль и значение рыночных методов регулирования экономики и соответственно недооценивается роль других нерыночных (государственных, общественных, корпоративных и др.) методов. Большинство авторов считает, что после завершения рыночного реформирования отечественной экономики все главные экономические проблемы будут решены сами собой, автоматически, на основе определенного действия рыночных регуляторов и рычагов. Такую оценку роли рынка мы считаем явно *односторонней* и гипертрофированной, такой, что явно не подтверждается мировым опытом функционирования классических рыночных национальных экономик.

Рыночная система регулирования экономики даже в ее чистом и классическом виде (хоть, отметим, чистой рыночной системы регулирования национальной экономики никогда не было и нет сейчас) влияет на функционирование национальной экономики *двояко* и неоднозначно, можно сказать, ее действие имеет *противоречивый* характер. С одной стороны, она обладает определенными достоинствами, иначе говоря, *эффектами*. Под последними мы понимаем положительное влияние рынка на функционирование экономической системы. С другой стороны, рыночная организация производства сопровождается и порождает явления, которые негативно влияют на результаты функционирования экономики, то есть, включает в себя определенные *дефекты* (недостатки). Эта вторая, так сказать, "негативная" сторона рынка как основного регулятора экономики недостаточно исследуется в экономических публикациях, особенно в отечественной литературе, что обусловлено в основном чисто эмоциональными причинами, определенной *рыночной эйфорией*, что сейчас царит в нашем обществе.

Чтобы в определенной степени уравновесить наш анализ и нашу оценку эффективности функционирования рыночной системы регуляции национальной экономики, сделать их более объективными и всесторонними (в противном случае мы снова переместимся из одной крайности в другую), начнем характеристику эффективности рыночной системы регуляции экономики с ее *эффектов*, есть преимуществ или достоинств. По нашему мнению, *положительное* влияние рынка на функционирование экономики может быть отражено через систему его основных эффектов.

Эффект 1. В западной (а также в отечественной) экономической литературе общепризнанной является точка зрения, согласно которой считается, что с помощью рыночных механизмов соотношение между спросом и предложением можно наилучшим образом и эффективно осуществить *распределение ресурсов между производителями*. Производители, результаты которых от использования определенных ресурсов (трудовых или материальных) будут наибольшими (то есть эффективность использования ресурсов окажется наивысшей), способны будут дальше покупать ресурсы по более высокой цене (то есть оценивать их по более высокой шкале), и наоборот. Таким образом через рыночную конкурентную ценовую систему будет осуществляться эффективное распределение основных ресурсов производства между отдельными производителями и сферами (секторами) экономики.

Эффект 2. В рыночной экономической системе не только высокоэффективным образом осуществляется распределение ресурсов между производителями, но и наиболее правильно и *точно* осуществляется *оценка* результатов производства. Через механизм свободного рыночного ценообразования и балансировки основных конкурентных сил на рынке мы имеем возможность оптимально определить цены на основные элементы национального производства – рабочую силу, предпринимательские способности, товары, капиталы, деньги, валюту, ценные бумаги и тому подобное.

Эффект 3. Классическая рыночная система, будучи элементом любой современной смешанной рыночной системы, позволяет также надлежащим и достаточно эффективным способом осуществить *распределение доходов* между основными агентами экономической деятельности. Через механизм рыночной конкуренции большие доходы получают те производители, которые вкладывают в производство больше овеществленного и живого труда и организация трудовой деятельности которых является лучшей. Рыночная система распределения доходов находит свою материализацию в величине экономической (или чистой, как её иначе называют) прибыли. Величина этой чистой прибыли является экономическим индикатором, который свидетельствует о том, что имеет место распределение доходов от национального производства в самые эффективные его области.

Эффект 4. Рыночный механизм дает возможность оптимально определить *отраслевую и продуктовую структуру* экономики и лучше удовлетворить практически неограниченные общественные потребности в условиях определенной ограниченности ресурсов. Реализация указанной функции рынка также осуществляется *через конкурентную ценовую систему*. Процесс расширения и сужения отраслей (входа и выхода фирм в отрасли или из отраслей) и отдельных фирм осуществляется под воздействием изменений динамики конкурентных рыночных цен на соответствующие продукты (или товары) и величины чистой прибыли. Производство определенных товаров увеличивается, если рыночные цены на них растут, и уменьшается, если снижаются.

Эффект 5. Рыночная экономическая система обеспечивает справедливое в чисто экономическом смысле *распределение изготовленного общественного продукта* между членами общества. Чем больший вклад определенного лица в создание общественного богатства (общественного продукта), тем больше будет его личный доход (при прочих равных или неизменных условиях) и, значит, тем больше будет его доля в общественном богатстве.

Дефекты рыночного регулирования

Вышеперечисленные пять основных положительных последствий рыночной регуляции экономики проявляют себя далеко не в полном объеме, а лишь *частично*, в той или иной степени. Такая частичная реализация эффектов классической рыночной системы обусловлена наличием в ней и соответствующих *дефектов*, которые мы рассмотрим ниже. Эти дефекты могут при определенных экономических и исторических условиях не *только тормозить*, снижать результативность положительного влияния рынка на экономику (что они почти везде осуществляют), но порой функционирования национального рынка (и экономики в целом) делают совсем *неэффективным* (мировая практика показывает, что негативное влияние рынка на национальную экономику по своей силе и интенсивности превышает его положительное влияние примерно в 2/3 стран с той или иной системой рыночной организации экономики, и лишь в 1/3 стран интенсивность действия эффектов рынка выше, чем его дефектов). В частности, экономические и исторические условия развития украинской национальной экономики сейчас как раз такие, что в совокупности приводят к отрицательному результату функционирования национального рынка, а смена этих условий – дело слишком долгосрочного порядка. Какие же основные дефекты присущи рыночной системе саморегуляции экономики?

Дефект 1. Неправильно считать, что рыночная система всегда, при всех условиях и по отношению ко всем видам продукции способна только эффективным (оптимальным) образом распределять основные ресурсы производства между производителями (отдельными производителями, отраслями или сферами экономики в целом). Есть отрасли и сферы экономики, по отношению к которым рыночный метод распределения ресурсов является или малоэффективным или вовсе неэффективным, или даже таким, который нельзя ни в коем случае использовать. С точки зрения эффективности использования рыночного метода распределения ресурсов, национальную экономику можно условно разделить на три большие сферы. **Сфера 1.** Это так называемый *частный сектор* (сфера) экономики в его классическом понимании, в котором изготавливаются так называ-

емые индивидуальные **блага или товары**. Индивидуальные блага или товары – это такие товары, производство которых являются сильно чувствительным на индивидуальный спрос со стороны отдельных потребителей. Изготавливаются они в том случае, когда существует определенный денежный спрос на них, потому что именно спрос и является индикатором наличия потребности. **Сфера 2.** Это так называемая **квазиобщественная** сфера (сектор) экономики. В ней изготавливаются блага, что есть уже **слабо** (или, во всяком случае, меньше) **чувствительными** к индивидуальному спросу. Такие блага называются квазиобщественными.

[«Квази» - воображаемый, ненастоящий.]

Производство этих благ в классическом частном секторе экономики можно осуществлять **лишь частично**. **Сфера 3.** Это так называемая **чисто общественная сфера** экономики, в которой изготавливаются не квазиобщественные (как в предыдущей сфере), а **чисто общественные блага**. В отличие от индивидуальных или квазиобщественных благ эти последние вовсе не реагируют на индивидуальный спрос. Поэтому частный сектор на их производство не будет выделять никаких ресурсов.

Роль рыночной системы в распределении ресурсов в три вышеупомянутые сферы экономики – частную, квазиобщественную и общественную – разная.

В некоторые отрасли частного сектора экономики рыночная система может осуществлять или дефицитное или избыточное (инфицитное) выделение ресурсов. **Инфицитное** выделение ресурсов рыночной системой имеет место в те отрасли или отдельные производства, в которых формируются так называемые **расходы перелива** (побочные расходы), то есть, когда производитель товаров может часть своих реальных расходов для производства этих товаров перекладывать на общество в целом или на третью сторону рыночного процесса купли-продажи. Чем больше расходы перелива, тем большую финансовую возможность имеет производитель определенных товаров для **расширения** производства этих товаров (то есть, для чрезмерного использования ресурсов в своем производстве). **Дефицитное** выделение ресурсов рыночной системой имеет место тогда, когда при производстве этих товаров (точнее, в процессе их потребления) формируются так называемые **выгоды перелива** (побочные выгоды или косвенные доходы), то есть выгоды, которые не превращаются в доход производителя (и в нем не аккумулируются), а выступают в качестве определенных выгод для общества в целом, или для третьих лиц (то есть не для производителя или потребителя определенных товаров).

Рыночная система осуществляет дефицитное (недостаточное) выделение ресурсов также и в области квазиобщественного сектора для формирования в этих отраслях больших выгод перелива. И совсем никаких ресурсов она не в состоянии выделить в сугубо общественный сектор экономики (управление, национальная оборона и национальная безопасность и т. д.). Как видим, распределительная функция рынка действует с разной эффективностью и силой в различных сферах национальной экономики.

Дефект 2. Выше мы отметили, что рыночная система осуществляет эффективное распределение доходов между агентами национальной экономики. При этом отметили, что имели в виду экономическую сторону проблемы. Это правильно. Но с **социальной** точки зрения рыночная система не в состоянии оптимально осуществлять распределение доходов. В условиях классического рыночного регулирования экономики (при отсутствии государственного вмешательства в эти процессы) всегда будет место **углубленной дифференциации доходов** между различными группами населения. Эта дифференциация не обязательно (что очень плохо) отражает изменение в участии членов общества в производственном процессе, что в конечном итоге приводит к углублению **социального неравенства**.

Дефект 3. производным от предыдущего дефекта является дефект, существование которого связано с **неэффективным распределением** не только доходов, но и **результатов производства** (общественного продукта). Правда, в данном случае неэффективности следует понимать не в экономическом, а в социальном плане. Она углубляет социальное неравенство членов общества в сфере потребления материальных благ (большие возможности для потребления имеют члены общества с большими денежными доходами, которые не всегда в классической рыночной системе правильно отражают уровень экономической активности и степень участия в изготовлении благ или услуг).

Дефект 4. Одним из важнейших дефектов рыночной системы регуляции экономики является то, что она *не способна* самым оптимальным образом определить *отраслевую* и *продуктовую структуру экономики*. Производство одних товаров она делает *чрезмерным* (тех, в процессе изготовления которых формируются вышеупомянутые расходы перелива), других – *дефицитным* (квазиобщественными или общественными благ). Производство некоторых товаров или услуг эта система регуляции вообще не способна запрограммировать (т.е. включить в общественный, или лучше сказать, рыночный "план" производства). Как уже отмечалось выше, рыночная система совсем не реагирует на производство общественных благ.

Дефект 5. Большинство отечественных авторов в последний период времени считают, что рынок дает возможность достичь высокого уровня эффективности национальной экономики. Это правильно, но одновременно он не *позволяет* обеспечить *эффективное использование всех ресурсов* общества. Опыт более развитых стран мира с рыночной экономикой свидетельствует, что функционирование и регулирование национальных экономик через рынок сопровождается *неполным* (неэффективным) использованием, *во-первых*, трудовых ресурсов, *во-вторых*, капитальных ресурсов. Этот недостаток рыночной саморегуляции экономики имеет и большие *социальные расходы* (а не только чисто экономические), так как высокий уровень безработицы (сверх его естественного уровня) негативным образом отражается на социально-психологическом климате общества.

Наличие "дефективного" влияния рыночной системы на функционирование национальной экономики заставляет дополнять методы рыночного регулирования (в большей или меньшей степени это зависит от специфики развития той или иной страны) системой методов *государственного регулирования*, которое ставит перед собой двоякую цель. *Во-первых*, всесторонне *усилить* положительную ("эффективную") сторону влияния рынка на функционирование национальной экономики. Эта цель реализуется в процессе проведения определенной *стимулирующей* политики государства, направленной на усиление основных положительных функций рынка. *Во-вторых*, несколько (или значительно) смягчить, сгладить, амортизировать негативное влияние рынка, что осуществляется в процессе проведения так называемой *модифицирующей* политики государства, ориентированной на устранение (частичное или полное, чаще всего – первое) негативных последствий саморегуляции рыночной экономики.

2.Необходимость государственного регулирования экономики

Впервые научное обоснование роли государства в рыночной экономике было сделано основоположником политической экономии А. Смитом. В своем труде "Исследование о природе и причинах богатства народов" он утверждал, что: а) государство не должно вмешиваться в экономику, потому что это ведет к нарушению действия рыночных механизмов; б) равновесие между предложением и спросом на всех рынках устанавливается за счет саморегуляции. "Свободная игра рыночных сил", по мнению Смита, создает гармоничное устройство без внешнего вмешательства. Идеи Смита легли в основу модели свободного рыночного хозяйства. Согласно этой модели, хозяйствующие субъекты принимают свои решения на рынке независимо друг от друга. Цены определяются соотношением спроса и предложения. Частная собственность защищается и гарантируется государством. Планирование экономической активности осуществляется децентрализованно отдельными хозяйствующими субъектами. Потребители свободно решают, как использовать свой доход. Производители планируют выпуск продукции согласно оценкам спроса на нее. Экономическое взаимодействие участников хозяйственного процесса координируют цены. Мотивом действия предпринимателей является стремление к максимизации прибыли. Фирмы, которые длительное время имеют лишь убытки, банкротятся и исчезают с рынка. Государству отводятся только задачи, которые не решает сам рынок. Более того, государство должно путем соответствующего правового регулирования заботиться о том, чтобы возникло как можно меньше препятствий функционированию свободного рынка.

Однако исторический опыт показал, что в процессе своего развития реальные экономические системы все больше удалялись от идеальной смитовской рыночной модели. Практика доказала, что рыночный механизм саморегулирования имеет целый ряд врожденных *пороков*:

1.Нарушение стабильности экономического развития, возникающие периодически (экономические кризисы).

2. Невозможность на основе "свободной игры рыночных сил" удовлетворения целого ряда экономических потребностей общества.

3. Формируется система распределения, которая порождает социальную несправедливость.

4. Развитие процессов монополизации с довольно негативными последствиями для системы конкуренции и системы цен и др.

Прежде всего эти недостатки проявились в Америке – стране, которая наиболее полно исповедовала "свободную игру рыночных цен". По поводу этого в довольно популярном учебнике по экономике П. Самуэльсона констатируется, что, видимо, Америка XX в. подошла ближе, чем любая другая страна, к такому состоянию, когда целый век быстрого экономического прогресса и индивидуальной свободы привели также к периодическим экономическим циклам, хищениям и истощению природных ресурсов, которые не пополняются, полярности бедности и богатства, разложению государственного аппарата, а иногда к вытеснению монополией саморегулирующейся конкуренции.

Практика показала, что возникло существенное расхождение между теоретической моделью и реалиями рынка. Сегодня на Западе фактически сложилось несколько разновидностей "рыночных экономик", которые несколько отличаются друг от друга. Например, *США* ближе, чем другие, стоят к модели "свободного рынка" (влияние государства на экономику очень ограничено). *Французская* модель тяготеет к "государственному дирижизму" (достаточно сильная роль государства в экономике). В *Японии* царит "корпоративный патернализм". В *Германии* и *Австрии* получила развитие модель "социального рыночного хозяйства".

Практика хозяйствования показала, что чисто рыночными методами обеспечить высокую эффективность современного, большого по масштабам, сложного и интегрированного производства невозможно. Рыночный механизм в реальной жизни все больше дополняется государственным регулированием. Государство через свою особую роль в обществе во все времена в той или иной степени вмешивалась в экономические процессы. Сначала это вмешательство было довольно ограниченным и обуславливалось необходимостью изъятия части общественного продукта для содержания государственного аппарата: аппарата чиновников государственной власти, армии, полиции, судов и тому подобное. Такие изживенческие интересы определяли *пассивную роль* государства в экономике, поэтому ее иронично называли "ночным сторожем". Активным регулятором экономики выступал рынок.

Однако по мере развития товарного производства, его монополизации и осложнения воспроизводственных процессов стали отчетливо проявляться ограничения регулирующих возможностей рыночного механизма. В этих условиях возникла объективная необходимость активизации роли государства в регулировании экономики. Особенно ускорил этот процесс мировой экономический кризис 1929 – 1933 годов, убедительно показала, что рыночный механизм без государственного регулирования способен обеспечить макроэкономическую стабильность социально-экономической системы.

Теории государственного регулирования экономики

Возражения относительно оптимистической веры А. Смита в саморегулирование экономических пропорций с помощью только конкуренции возникло давно. Так, Роберт Мальтус в трактате "Опыт о законе народонаселения" (1798г.) Доказывал, что при отсутствии специальных мер со стороны государства неконтролируемый рост народонаселения приведет к перенаселенности и обнищанию общества, к краху всей экономической системы. А К. Маркс в своей теории прибавочной стоимости доказал, что механизм "свободной игры рыночных сил", до крайних пределов обостряя внутренние противоречия капитализма, неизбежно формирует условия перехода к новому общественному строю (социализму), где макроэкономические пропорции будут формироваться осознанно.

Впоследствии, особенно после "великой депрессии" 30-х гг., стали возникать цельные теории государственного регулирования рыночной экономики. Одним из выдающихся теоретиков регулируемой экономики был английский экономист Джон Мейнард Кейнс. В своем главном труде «Общая теория занятости, процента и денег» он обосновал объективную необходимость и практическое значение государственного регулирования рыночной экономики. Его главным инструментом он считал фискальную политику, а важнейшим объектом – ресурсы инвестиций и процентные ставки. Кейнсианская концепция занятости и стабилизационной политики длительное время доминировала в макроэкономических воззрениях большинства экономистов, была положена

в основу многих моделей государственного регулирования экономики стран западного мира в период после второй мировой войны.

Следует отметить, что хозяйственный механизм, который совмещал в себе и рыночные, и государственные формы хозяйствования, дал весьма ощутимые результаты. Они могут быть проиллюстрированы по трем основным направлениям. **1. Относительно высокими темпами шел экономический рост.** Так, ежегодно ВВП в странах Западной Европы рос в период 1961-1973 годов в среднем на 5%. **2. Произошли существенные качественные изменения в экономике.** Капитализм за этот период перешел от экстенсивного к интенсивному пути развития, достиг серьезной экономии всех видов материальных ресурсов. Резко возросла производительность общественного труда. Началась большая структурная перестройка хозяйства на основе усвоения достижений НТР. **3. Произошла определенная стабилизация социальных отношений. И именно потому, что государство стало мощным хозяйствующим субъектом в экономическом процессе, его удельный вес в национальном доходе в большинстве промышленно развитых стран достиг 50%.**

Однако с середины 70-х – начале 80-х гг. В большинстве стран с рыночной экономикой сложилась принципиально новая хозяйственная ситуация. Развернулись процессы инфляции, силы экономического роста потеряли динамичность. Это привело к сокращению инвестиций, падению производительности труда и возникновению массовой безработицы. Инфляция и безработица усилили социальное напряжение в обществе. Казалось бы, именно государство, которое набрало силу в предыдущий период, должно разрядить эту ситуацию. Однако произошло неожиданное: государство оказалось не в состоянии справиться с проблемами, которые возникли. В капиталистическом обществе наступило глубокое разочарование государством, и в этом проявилась своеобразная диалектика развития хозяйственного механизма капитализма. В прошлом причиной нестабильности были дефекты рыночной системы координации. Теперь же выяснилось, что источником нестабильности выступило само государство. Это вызвало недоверие к теории Кейнса и привело к возникновению альтернативных макроэкономических концепций, в частности **монетаризма**, теории **рациональных ожиданий**, теории **экономики предложения**.

Существенное различие кейнсианских и монетаристских взглядов существует в вопросе внутренней стабильности экономики. **Монетаристы считают**, что деньги играют гораздо большую роль для определения состояния рыночной экономики и отстаивают сугубо денежную концепцию причин инфляции. По их мнению, государственное регулирование только усиливает диспропорции в экономике. Для реализации денежно-кредитной политики монетаристы предлагают «монетарное правило», согласно которому денежное предложение увеличивается лишь в соответствии с долгосрочным ростом реального объема производства. Элементы монетаризма можно наблюдать в экономической политике России, а также Украины.

Теория рациональных ожиданий получила распространение с середины 70-х гг., когда в экономике одновременно возникли высокие уровни инфляции и безработицы, то есть стагфляция.

[Стагфляция – состояние экономики, когда застой или сокращение производства соединяется с инфляционными процессами].

Эта теория исходит из того, что все рынки являются высококонкурентными, равновесные цены быстро приспосабливаются к новым ситуациям, зарплата и цены могут как повышаться, так и снижаться. Рыночные субъекты ведут себя рационально, в ожидании роста цен расширяется рыночный спрос, стимулируя новый рост цен. Таким образом, теория рациональных ожиданий утверждает, что когда люди реагируют на ожидаемые результаты стабилизационной политики, то эффективность ее сводится к нулю.

Теория экономики предложения объясняет стагфляцию государственным вмешательством в экономику, ростом налогов, что негативно влияют на стимулы труда. Опираясь на классическую теорию "свободной игры рыночных цен", представители теории «экономики предложения» выступают в поддержку больших сокращений налогов, рассматривая это как условие стимулирования сбережений и инвестиций.

Рассмотренное убеждает в том, что свободного рынка через свои противоречия в реальной жизни не существует. Попытки построить его похожи на попытки сконструировать вечный двигатель. Отстаивать новый рынок в современных условиях, по словам известного американского экономиста Д.Гелбрейта, могут только люди с психическими отклонениями.

Рынок, особенно современный, регулируется государством. Чем это обусловлено? В каких пределах государственное регулирование допустимо? Какими методами и в каких формах оно осуществляется?

3. Государственное регулирование экономики: границы и формы.

Экономические функции государства

Необходимость государственного регулирования экономики обусловлена ее экономическими функциями. Что это за функции? В принципе их множество. Но есть основополагающие, которые служат базой для анализа экономической роли государства. Среди них американские авторы учебника "Экономика" К.Р.Макконнелл и С.Л.Брю выделяют:

1. Обеспечение правовой базы и общественной атмосферы в целях содействия эффективному функционированию рыночной системы.
2. Защита конкуренции.
3. Перераспределение дохода и богатства.
4. Корректировка распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта.
5. Стабилизация экономики, то есть контроль за уровнем занятости и инфляции, а также стимулирование экономического роста.

Некоторые украинские экономисты ставят ударение на 9 функциях:

1. Разработка и утверждение правовых основ экономики.
2. Определение цели и приоритетов макроэкономического развития.
3. Реализация социальных ценностей.
4. Регулирование экономической деятельности, направленной на выравнивание совокупного спроса, и предложения.
5. Защита конкуренции.
6. Перераспределение доходов, направленных на устранение избыточных различий в уровне доходов, свойственных рыночной системе.
7. Финансирование общественных благ и услуг.
8. Регулирование внешнеэкономических отношений и валютного рынка.
9. Стабилизация экономики, которая обеспечивает полную занятость и стабильный уровень цен.

Хотя экономисты называют неодинаковое количество экономических функций государства в условиях рынка, однако суть их в принципе сводится к одному: в современном обществе есть много социально-экономических проблем, неподвластных рынку, решение которых возможно только при государственном вмешательстве.

Границы регулирования

Итак, вопрос о необходимости государственного регулирования экономики сомнения не вызывает. Современная крупномасштабная и многофакторная экономическая система просто не может эффективно функционировать без существенного дополнения рыночного механизма механизмом государственного регулирования. Но в каких пределах государство "имеет право" вмешиваться в экономические процессы? Теоретически можно говорить о минимально необходимых и максимально допустимых пределах. В реальном хозяйствовании разграничить их практически невозможно потому, что даже система свободной конкуренции не "работает", если государство не берет на себя ответственность за правильную организацию денежного обращения, удовлетворение части коллективных потребностей людей, компенсацию, ликвидацию или недопущение негативных эффектов рыночного поведения. Такая сумма функций – максимум того, что должно делать государство в условиях "*свободного рынка*". Одновременно это и минимум того, чем следует заниматься государству в *реальной* рыночной экономике. А что же в ней есть максимум?

1. Начнем с того, что рынок признает лишь один вариант распределения доходов, один критерий справедливости. ***Справедливым признается любой доход, полученный в результате конкуренции.*** Итак, справедливыми, согласно этому критерию, являются высокие доходы тех, кто достиг успехов в конкуренции, и низкие доходы тех, кто потерпел фиаско. Причем в расчет не берутся те обстоятельства, что обанкротиться можно не только в результате своей малоэффективной работы, но и в результате просчетов правительства (что для отечественных условий сейчас являет-

ся весьма существенным), структурной перестройки экономики, незащищенности от иностранных конкурентов и тому подобное. С позиции рыночной этики здесь все совершенно справедливо. Кроме этого, в механизм рыночного распределения не попадают граждане, занятые в фундаментальной науке и управлении, которые содержатся государством, а также инвалиды, дети, пожилые люди, для которых главными источниками существования остаются собственные сбережения или благотворительные фонды. Чтобы предотвратить социальное напряжение и обеспечить минимум социальной справедливости, государство должно регулировать эти процессы.

2. Чисто рыночное распределение не гарантирует неотъемлемого социально-экономического права человека на *определенный стандарт благосостояния*, который обеспечивает ему достойное существование независимо от форм и результатов деятельности. А без соблюдения прав человека не может быть ни современного демократического общества, ни его экономики. На выявление того факта, что распределение доходов, справедливо с точки зрения законов рынка, явно несправедливо с позиций общечеловеческих – в странах с развитой рыночной экономикой ушло много времени. Причем процесс этот сопровождался довольно острыми социальными конфликтами. Но, в конце концов, он завершился расширением экономических функций государства, которое активно включилось в перераспределение доходов.

3. От механизма рынка не следует ожидать соблюдения и других социально-экономических прав человека, в частности, права на труд для тех, кто может и хочет работать. Это ставит перед государством вопрос регулирования рынка рабочей силы с целью поддержания "полной" занятости, сокращение вынужденной безработицы, материальной обеспеченности людей, которые не по своей воле потеряли рабочие места. Необходимо также заботиться об установлении минимальных, обеспечивающих выживание, уровней оплаты труда для тех, кто работает.

4. Как показывает опыт развитых стран, рыночный механизм, стимулируя эффективное использование текущих достижений НТП, не способен самостоятельно обеспечить стратегические прорывы в области науки и технологии, глубокую структурную перестройку производства. Рынок не дает должного эффекта в ситуациях, когда есть необходимость в осуществлении крупных инвестиционных проектов с длительными сроками окупаемости, высокой степенью риска и неопределенностью относительно будущей нормы прибыли. Конечно, и здесь не обойтись без участия государства, которое воплощается в стимулировании НТП и структурной политике.

5. Мировой опыт показал, что в генах рыночной экономики заложены такие тяжелые болезни, как инфляция и монополизм. Поэтому она постоянно нуждается в государственной антиинфляционной и антимонопольной профилактике.

Таковы в общих чертах верхние максимально допустимые пределы государственного вмешательства в экономику. Эти границы достаточно широки для того, чтобы умный симбиоз государственного регулирования и эффективно работающего механизма рынка смог решить основные социально-экономические проблемы современного общества. Если же государство пытается делать больше, чем ей отмерено рыночной экономикой, то какими бы благими намерениями оно не руководствовалось, это, как правило, деформируя рыночные процессы, ведет к падению эффективности производства. Тогда, рано или поздно, возникает необходимость разгосударствления экономики, то есть лишение её от чрезмерной государственной опеки.

Подчеркивая, что вмешательство государства в экономические процессы должно иметь определенные границы, не следует понимать эти границы как раз и навсегда данные, как такие, которые можно определить на все случаи жизни. Практика показывает, что государственное регулирование только тогда эффективно, когда границы его определяются конкретными условиями функционирования рыночной системы, а не намерениями тех или иных государственно-бюрократических структур. А это значит, что они должны быть подвижными, то есть расширяться, когда рынок не справляется с теми или иными проблемами, и сужаться, если рынок успешно их решает. Практика развитых стран мира подтверждает этот вывод. Так, реагируя на кризис 1929-33 гг., Капитализм пытался решить проблему стабилизации экономики в первую очередь за счет усиления государственного вмешательства в экономику. Теперь же поиски его идут, в основном, в направлении сокращения размеров государственной собственности и свертывании государственного регулирования.

Рассмотренное выше позволяет свести экономические функции государства в рыночной экономике к трем основным группам.

Первая – разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства (правовая основа предпринимательства, налогообложения, банковской системы и т.д.).

Вторая – обеспечение условий нормальной работы рыночного механизма (демонополизация экономики, антиинфляционная политика, поддержка государственных финансов в бездефицитном состоянии, стабильность денежного обращения и т.д.).

Третья – обеспечение решения экономических проблем, которые рыночный механизм решить никак способен или решает их недостаточно эффективно (экологические, социально-экономические, проблема справедливого распределения доходов, НТП, структурные сдвиги в экономике, международное разделение труда и т.д.).

Четкое определение экономических функций государства является основой для формирования эффективной экономической политики, основные направления которой отображены на схеме:

Основные направления экономической политики государства



4. Система государственного регулирования экономики.

Свои экономические функции государство реализует через целую систему влияния на социально-экономические процессы. Эта система включает определенные методы и регуляторы, с помощью которых осуществляется это влияние. Выделяются такие методы: регулирование и планирование.

Регулирование – это система централизованных мероприятий, проводимых государством с целью удержания экономической системы в данном состоянии или обеспечение ее развития на перспективу. Различают краткосрочное или текущее и долгосрочное регулирование.

Краткосрочное регулирование, которое широко стало применяться на Западе в предвоенные и особенно послевоенные годы, – это комплекс антикризисных и антициклических мероприятий государства, направленных на смягчение последствий экономических кризисов, сглаживание циклического характера развития экономики в целом. Характерной чертой краткосрочного регулирования является то, что оно представляет собой **оперативное** реагирование на возникновение и развитие кризисных явлений, а потому заранее не планируется.

Непосредственными объектами текущего регулирования есть спрос и предложение, то есть влияние на них с помощью определенных экономических инструментов, которые находятся в распоряжении государства: политика ускоренной амортизации, субсидии, государственная помощь отдельным фирмам или отраслям, государственное регулирование нормы процента, государственная закупка продукции и тому подобное.

Долгосрочное государственное регулирование осуществляется в форме **экономического программирования**. На сегодня это наиболее развитая и распространенная форма государственно-

го вмешательства в экономику и социальные процессы в развитых странах мира. Программирование, в отличие от эмпирического (текущего) регулирования, характеризуется в большей степени согласованности частичной планомерности, свойственной отдельным хозяйствам (фирмам, предприятиям) с макроэкономическим регулированием воспроизводственных процессов. А это означает определенное сокращение сферы стихийности и рост сознательного целенаправленного влияния на экономические процессы.

Программирование может быть конъюнктурным и структурным. *Конъюнктурное* программирование направлено на регулирование процесса воспроизводства путем манипулирования хозяйственной конъюнктурой с целью одновременного достижения четырех макроэкономических показателей: стабильности цен; устойчивых темпов экономического развития; полной, с позиций капитала, занятости; сбалансированности платёжного баланса.

Методы достижения этой цели могут быть самыми разными. В частности, кейнсианцы и некейнсианцы предлагают стимулировать экономическое развитие путем *воздействия на спрос*. Роль главных инструментов, согласно их рекомендациям, должны играть налогово-бюджетное регулирование и дефицитное финансирование экономики. Большинство стран Запада, используя эти рекомендации, осуществляли долгосрочные программы развития и структурной перестройки экономики в середине 70-х гг.

С конца 70-х гг. широко стали применяться модели государственного регулирования экономики, рекомендованные представителями консервативного и неоконсервативного направления в политэкономии. Суть их в направленности государственного регулирования на *оживление предложения*. В частности, по мнению неоконсерваторов достижение высоких темпов реального экономического развития возможно лишь при условии стабильности денежного обращения, предоставление кредитно-денежной политике приоритетного значения. Такие модели государственного регулирования экономики характерны для Швеции, Германии, Нидерландов и других стран Европы.

Основу *структурного программирования* составляет конъюнктурное программирование, дополненное программами экономического и социального развития. Оно предусматривает:

- а) наличие зрелого государственного сектора в области производства или в кредитно-денежной сфере;
- б) высокую степень взаимодействия частного и государственного секторов;
- в) значительный рынок государственного потребления.

В зависимости от наличия перечисленных факторов и национальных особенностей структурное программирование может быть частичным или полным.

Частичное программирование направлено на регулирование соотношения между спросом и предложением в *отдельных сферах и отраслях* экономики (отраслевые и региональные программы экономического и социального развития).

Полное (собственно структурное) программирование предусматривает изменение соотношений между *различными отраслями* экономики. В каждой стране этот процесс имеет свои особенности. В ФРГ, например, государственная структурная политика не приобрела форму общенационального экономического регулирования через признанную слабость государственной экономики. Во Франции же, напротив, наличие развитого государственного сектора обусловило широкое применение прямых форм регулирования экономики.

Высшей формой регулятивного воздействия со стороны государства на социально-экономические процессы с целью повышения их эффективности является планирование. *Планирование* – это главный инструмент сознательного использования требований экономических законов с целью установления необходимой пропорциональности в развитии общественного производства. То есть, это конкретная форма реализации объективной необходимости согласованного, сбалансированного развития всех отраслей и регионов народнохозяйственного комплекса, всех сфер общественного производства. Следует различать планомерность и планирование.

Планомерность – это объективная необходимость в сознательном, плановом установлении необходимой пропорциональности в процессе функционирования различных элементов экономической системы с целью обеспечения ее высокой эффективности.

Планирование – это сознательная деятельность людей, которые опираются на знание требований экономических законов в процессе разработки и реализации плановых задач развития экономики.

Материальной основой макроэкономического планирования является два компонента:

- а) высокий уровень обобществления производства;
- б) общественная или государственная форма собственности.

Поэтому реальное или полное планирование экономической системы возможно только в обществе, где господствует общественная собственность на средства производства. Исходя из этого, следует различать планирование индикативное и директивное.

Индикативное (рекомендательное) планирование характерно для стран Запада. Его показатели не являются всеобъемлющими, поскольку они обязательны только для предприятий государственного сектора. Для частных хозяйств они носят только характер рекомендаций (предложений).

Директивное планирование заключается в том, что государственные плановые органы определяют общегосударственные нужды, согласовывая их с имеющимися ресурсами, и с помощью **обязательных для выполнения задач** обеспечивают реализацию разработанных планов. Директивное планирование применялось в бывших странах социалистической системы.

Общая тенденция, характерная для современной мировой цивилизации, – это постепенное восхождение от **стихийного** регулирования экономических процессов с помощью только рыночного механизма к их **сознательному** согласованию путем регулирования, а по мере обобществления производства и укрепления государственного сектора в экономике – до индикативного, а затем и до полного планирования. Поэтому современные экономические системы (особенно в развитых странах мира) отличаются не наличием или отсутствием плановости (она свойственна практически всем им), а масштабами ее распространения и методами практического осуществления.

В процессе воздействия на экономическую систему с целью повышения ее эффективности государство применяет ряд регуляторов.

Система экономических регуляторов рынка



Необходимость и пределы использования отдельных форм регулирования, а также методов, с помощью которых они реализуются, определяются принятой концепцией государственного вмешательства в экономику, а также целью социально-экономического развития каждой страны. Так, в таких странах, как США, Англия, Канада, государство в основном опирается на бюджетно-налоговую и денежно-кредитную системы. При этом наиболее активную роль выполняет денежно-кредитный механизм, который соответствует теории монетаризма. Наиболее широко формы государственного регулирования экономики применяются в странах, придерживающихся концепции **экономического дирижизма**. Здесь, наряду с бюджетно-налоговыми и ценовыми формами, важную роль играет индикативное планирование, с помощью которого государство влияет на экономику не методом директивных заданий, а на основе координации хозяйственной деятельности всех ее субъектов и обеспечения их информацией о цели и приоритетах социально-экономического развития страны. Допускается иногда и прямое вмешательство государства в экономику через механизм индикативных планов. Так во Франции для удовлетворения общегосударственных потребностей в рамках государственного сектора экономики применяется плановый контракт, а в частном секторе – госзаказ. (Что, кстати, практикуется и в Украине). Во многих странах государственное регулирование экономики осуществляется с помощью механизма заработной платы. В его основе лежат законы о труде, регламентирующих определенный уровень социальных гарантий трудящихся минимальный размер заработной платы, условия назначения по-

собия по безработице, размер пенсий и трудовой стаж, необходимый для ее получения, продолжительность оплачиваемого отпуска и др. Методы использования этой формы регулирования экономических отношений зависят от конкретных социально-экономических условий.

5. Формирование системы государственного регулирования экономики Украины

Исходные условия

Положения, рассмотренные выше, дают общее представление о роли государства в рыночной экономике. Теперь же необходимо перейти от общего к частному и показать, как формируется система государственного регулирования экономики в Украине, соответствует ли она научным стандартам и опыту стран, которые уже прошли этот путь.

Система государственного регулирования рыночной экономики в Украине формируется в сложных и нестандартных условиях. Нестандартных потому, что страны, в которых эта система действует эффективно, формировали ее в процессе развития и совершенствования своего социально-общественного строя (капитализма). Мы же осуществляем это в условиях разрушения командно-административного социализма и первоначального накопления капитала. Из-за отсутствия аналогов невозможно такую систему у кого-то скопировать (хотя некоторые политики настойчиво навязывают Украине западные модели), а тем более создать ее сразу, согласно с какой-то, хотя и идеально разработанной программой.

Для того, чтобы Украина имела эффективную систему государственного регулирования экономики, необходимо: *во-первых*, определить социально-экономический статус общества, которое мы строим; *во-вторых*, концептуально определить место государства в экономических процессах. Что касается второго, то имеется в виду определение цели, ради которой государство вмешивается в экономические процессы. Цель предполагает выбор средств, с помощью которых она может быть наиболее эффективно достигнута. Средства приводятся в действие определенным механизмом, который должен быть заложен в концепцию. И, наконец, определить в интересах кого, каких слоев населения государство должно осуществлять регулирование экономики.

К сожалению, сегодня эти принципиальные вопросы остаются открытыми, поэтому и формирования системы государственного регулирования экономики носит согласовательный характер. В ней мы, например, видим попытки применить почти все возможные формы государственного регулирования экономики, но не видим системы и эффекта. Наоборот, практически любая попытка государства вмешаться в экономические процессы, происходящие в стране, порождает антиэффект. Ситуация осложняется еще и тем, что экономика Украины переживает глубокий кризис.

Как же фактически эта система формируется?

Реалии

1. Исходным инструментом государственного регулирования экономики является планирование. Рыночная экономика, как показывает опыт стран Запада, воспринимает только индикативное планирование. Следовательно, необходимо было осуществить плавный переход от директивного планирования к индикативному. Такой план, с одной стороны, является для всех хозяйственных субъектов ориентиром при выборе приоритетных направлений их деятельности, с другой – идеологической платформой для переналадки системы государственного регулирования экономики.

Однако эта работа находится в самой начальной стадии. Так, разработанный на 1993г. индикативный план остался документом только для узкого круга специалистов и министерских структур. Степень влияния его на экономику не могла быть существенной и потому, что, *во-первых*, его приоритеты и цели недостаточно связаны с системой экономических показателей. *Во-вторых*, проект его был подан с большим опозданием (апрель 1993г.). *В-третьих*, при планировании государственной собственности директивное планирование еще не исчерпало своих возможностей. *В-четвертых*, на 1994-1997 гг. даже такого плана не было.

2. Среди экономических регуляторов центральное место занимает государственный бюджет. Через бюджетный механизм государство имеет возможность непосредственно участвовать в перераспределении национального дохода, а, следовательно, решать социально-экономические и другие проблемы, которые не решает рынок. К сожалению, следует констатировать, что этот важный инструмент не встроен в единую систему государственного регулирования экономики из-за того, что, *во-первых*, не отработан еще механизм разработки и выполнения государственного бюджета, *во-вторых*, огромный бюджетный дефицит делает его просто недейственным.

3. В тесной связи с бюджетом должна работать налоговая система. При её формировании учитывается способность налогов выполнять две взаимосвязанные функции: фискальную и стимулирующую. Государство через уровень налогообложения, порядок подсчета налоговой базы и

систему налоговых льгот и ограничений определяет, с одной стороны, величину доходов государственного бюджета, с другой, направляет деловую активность хозяйствующих субъектов и отдельных граждан в соответствии с целями и приоритетами социально-экономического развития страны.

В настоящее время в Украине законодательно установлена налоговая система, которая предусматривает разделение налогов на центральные и местные. Однако отсутствие четкой налоговой концепции порождает, *во-первых*, частую смену ставок налогов, баз налогообложения, налоговых льгот, что отрицательно влияет на развитие предпринимательства, *во-вторых*, в условиях нарастающей социальной напряженности и дефицита государственного бюджета тенденцию к расширению фискального характера налогообложения.

4. В особо сложных условиях формируется денежно-кредитная система Украины. Создание национального банка, системы коммерческих банков, страховых компаний и других кредитно-финансовых учреждений пока не привело к нормализации денежного обращения, снижению инфляции. Наоборот, получив свободу, новые коммерческие финансовые и кредитные учреждения, нацелившись на прибыль любой ценой, усилили нестабильность экономики. Остается нерешенной проблема взаиморасчетов между предприятиями, требует существенной корректировки кредитная политика Национального банка.

5. С низкой эффективностью работает система государственного регулирования цен. Почему? Потому что, *во-первых*, была переоценена саморегулирующая способность рынка и с самого начала была ослаблена **регулирующая роль государства**. В результате форсированная либерализация цен вылилась в обычную конфискационную денежную реформу. *Во-вторых*, государственное ценорегулирование направлено не на устранение факторов, порождающих ценовой взрыв, а на борьбу с его последствиями, главным образом на предотвращение социальных конфликтов, то есть государственное ценорегулирование носит регистрирующий (в основном популистский) характер. Корни же ценового взрыва находятся в базовых отраслях экономики. Поэтому, чтобы обуздать инфляцию, необходимо ценовое регулирование начинать с продукции именно таких отраслей, как основные виды сельхозсырья, топливно-энергетические ресурсы, металл, тесно связывая его с механизмом оплаты труда.

Формирование рыночной экономики остро ставит проблемы социальной защиты населения. Вызвано это, в основном, двумя факторами. *Во-первых*, рынок, о чем речь шла ранее, сам по себе равнодушен к социальным вопросам. *Во-вторых*, непродуманная и поспешная капитализация экономики Украины породила дополнительные осложнения этой проблемы.

Система экономических регуляторов рынка



МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО. МЕСТО УКРАИНЫ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

ПЛАН

1. Мировое хозяйство: суть, этапы и закономерности развития.
2. Основные формы международных экономических отношений и виды интеграционных формирований.
3. Проблемы интеграции экономики Украины в мировое хозяйство.
4. Интеграционные связи и механизм международного сотрудничества.

1. Мировое хозяйство: суть, этапы и закономерности развития

Объективность формирования мирового хозяйства.

Формирование общественного капитала не ограничивается лишь национальными границами. На определенном этапе исторического развития общества начинает формироваться мировое хозяйство. В связи с этим возникает проблема воспроизведения капитала в пределах супермакросистемы, то есть в рамках мирового хозяйства. В общем плане *под мировым хозяйством понимается совокупность национальных хозяйств и экономических связей между ними.*

Возникновение мирового хозяйства – не случайный процесс, а объективная закономерность развития общества, обусловленная формированием в ходе исторического развития общественного производства материальных предпосылок этого процесса. Что это за *предпосылки*?

1. Прежде всего – это международное разделение труда, которое определяет необходимость специализации производства стран в соответствии с их природно-климатическими, историческими и экономическими условиями, что обеспечивает повышение эффективности производства, экономию затрат общественного труда, рациональное размещение производительных сил.

Сначала определяющими факторами международного разделения труда были *природные факторы*: различие между странами по наличию природных богатств, почвенно-климатических условий, географического положения, размеров трудовых ресурсов. Но, начиная со второй половины XIX в., в условиях развертывания НТР, фактором формирования международного разделения труда становится также *уровень развития производительных сил* в разных странах, состояние науки и техники. Это особенно очевидно на примере Японии и новых индустриальных стран Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и др.

Сейчас номенклатура продукции, особенно промышленных отраслей настолько велика, что ни одна страна не сможет обеспечить экономически выгодное производство всей этой номенклатуры. Опыт многих стран показывает, что самым эффективным является концентрация усилий на создании специализированных отраслей производства, органично вписанных в систему международного разделения труда.

2. Специализация на определенном этапе порождает *процесс интернационализации производства* и всей хозяйственной жизни (т.е. кооперирование в мировом масштабе). Итак, интернационализация производства становится экономической формой развития международного разделения труда и международного обобществления производства. Одной из важнейших форм интернационализации производства выступили транснациональные корпорации.

3. Интернационализация в свою очередь предусматривает развитие *экономической интеграции*, которая обуславливает тенденцию к экономическому единству мира на основе сближения и взаимопреплетения национальных экономик, проведение согласованной государственной экономической политики.

Суть международной экономической интеграции можно выразить через такие ее важнейшие характеристики:

1. Межгосударственное регулирование экономических процессов.
2. Постепенное формирование межнационального хозяйственного комплекса с общей структурой воспроизводства.
3. Устранение административных и экономических барьеров, препятствующих свободному движению товаров, рабочей силы и финансовых ресурсов в пределах региона.
4. Сближение внутренних экономических условий государств, участвующих в интеграционных объединениях.

В современных условиях экономическая замкнутость национальных хозяйств не только не рациональна, ибо лишает экономику отдельной страны преимуществ, порождённых международным разделением труда, специализацией и кооперацией, но и практически невозможна. Поэтому тенденция к все более расширенным связям национальных экономик на современном этапе стала объективно необходимой, а мировое хозяйство все более приобретает признаки *целостности*.

Основными факторами, которые объективизируют этот процесс (образование мирового хозяйства), являются:

1. Развертывание научно-технической революции, что требует объединения усилий для использования современных достижений науки и техники.
2. Стремление народов к мирному сосуществованию в условиях угрозы ядерной войны.
3. Необходимость объединять усилия при решении глобальных проблем.

Этапы

Формирование мирового хозяйства – *процесс длительный и непрерывный*. Он начался относительно давно, продолжается сейчас и будет продолжаться в необозримом будущем. И, хотя цель его определенная объективными тенденциями развития человечества, остается неизменной, отдельные этапы этого исторического процесса весьма существенно отличаются друг от друга своим конкретным содержанием. В определенной мере условности на сегодняшний день можно выделить такие четыре этапа становления мирового хозяйства.

Первый этап. На этом этапе создаются предпосылки для формирования мирового хозяйства в виде *мирового рынка*. Поэтому его можно назвать *подготовительным*. Он самый длительный, ибо охватывает период от первого крупного общественного разделения труда (V – IV тысячелетие до н.э.) до становления крупной машинной индустрии в производстве (середина XIX в.).

Первое общественное разделение труда породило предпосылки для возникновения *местного рынка*. Второе крупное общественное разделение труда обусловило появление денежной формы стоимости и выход торгового обмена на уровень *регионального рынка*. Третье крупное общественное разделение труда способствовало дальнейшему привлечению разнообразных хозяйственных единиц к товарообмену, позже к ускоренному развитию простого товарного производства и, как следствие, обусловил перерастание региональных рынков в *регионально-мировые*.

Дальнейшее развитие общественного разделения труда в эпоху феодализма, который привел к возникновению новых отраслей экономики, углубление специализации внутри отдельных отраслей, а также большие географические открытия дали ощутимый толчок для развития товарно-денежных отношений и дальнейшего формирования мирового рынка (XV - XVII вв.).

Наконец, новый импульс процесс формирования мирового рынка получил после утверждения в середине XIX в. в ведущих странах мира крупной фабрично-заводской индустрии, которая уже объективно не могла существовать без мирового сбыта. По мере развития массового производства мировой рынок стал перерастать в *мировое хозяйство*, что означало выдвигание на первый план вместо преимущественно торговых отношений, производственные связи, основу которых составил вывоз капитала. В конце XIX в. этот процесс, в основном, завершился.

Следовательно, образование мирового рынка, а на этой основе начало формирования мирового хозяйства – установление долговременных производственных, торговых и финансовых связей между различными странами – означало конец национальной *обособленности стран* мира в экономической области. Процесс формирования мирового хозяйства вступил в свой исторически второй этап.

Второй этап (середина XIX - XX вв.). На этом этапе мировое хозяйство сформировалось как *мировое капиталистическое хозяйство*, то есть оно объединило страны только капиталистической системы. Однако единство социально-экономической системы не означало равноправия. Это мировое хозяйство состояло практически из двух подсистем:

- а) рыночного хозяйства индустриально развитых стран;
- б) слаборазвитого рыночного и дорыночного хозяйства колониальных и зависимых стран.

Между ними сложилась система *неравноправного* международного разделения труда. Индустриально развитые страны (Англия, США, Франция и др.) удерживали монополию на квалифицированную рабочую силу, современные средства производства, новейшие научно-технические знания, технологии и тому подобное. Колониальные и зависимые страны стали поставщиками сырья и дешевой рабочей силы.

Третий этап (с 20-х по – 90-е гг. XX в.). Этот этап начинается с отделения от капиталистической системы мирового хозяйства Советского Союза, а после второй мировой войны – ряда стран Восточной Европы, Азии, Америки. Важнейшей характерной чертой этого этапа является то, *что капиталистическая система хозяйствования перестала быть всемирной*. Рядом с ней возникла новая, *социалистическая система мирового хозяйства*.

Однако процесс формирования единого мирового хозяйства не прекратился. В результате мирного сосуществования двух противоположных систем была достигнута определенная макроэкономическая сбалансированность, объективно вступила на путь конвергенции, то есть сближения с ней.

К сожалению, этот процесс был прерван событиями конца 80-х - начала 90-х гг. Результатом их был распад мировой социалистической системы хозяйства. Двухполюсная мировая модель макроэкономического равновесия "Восток - Запад" практически перестала существовать. Начался **4-й, современный этап** формирования мировой системы и снова на базе капиталистической.

Этапы формирования мирового хозяйства



Структура современного мирового хозяйства.

Современный этап развития мирового хозяйства характерен тем, что мировая социалистическая система, которая 70 лет была составной частью мирового хозяйства, распалась. Страны,

возникшие на территории Советского Союза, стали на путь реставрации капитализма. Поэтому дальнейшее развитие мировой экономической системы наметилось как развитие преимущественно мирового капиталистического хозяйства. Исходя из этого, структура современного мирового хозяйства может быть представлена как совокупность трех типов стран.



Рассмотрение данной структуры порождает закономерный вопрос: в какой степени однородным и целостным является мировой хозяйственный комплекс с такой сложной структурой? И вопрос этот не риторический, так как от меры "совместительства" национальных хозяйств зависит эффективность функционирования всей мировой экономической системы.

Даже при поверхностном осмотре приведенной схемы можно сделать вывод, что современное мировое хозяйство представляет собой конгломерат самых разных стран – крупных, средних и малых, экономически и технологически передовых и очень отсталых, очень богатых и очень бедных. Сюда входят страны, находящиеся на разных ступенях общественного развития, – от стран посткапиталистических до стран с многоукладными, в том числе полуфеодальными и полупатриархальными структурами. Понятно, что при такой разнообразии условий, в которых находятся разные страны мира, говорить о формировании целостного мирового хозяйства можно только гипотетически, то есть как о тенденции. Этот процесс займет очень длительный промежуток времени. Ведь понятие целостности системы национальных государств предусматривает такую степень взаимосвязи и взаимозависимости каждого государства со всей системой, при которой одно государство без другого существовать не может.

Закономерности функционирования мирового хозяйства

Объективность возникновения мирового хозяйства означает, что его функционирование охватывает не случайные отношения экономического характера, которые складываются между отдельными странами, а является закономерным процессом, в основе которого лежат требования определенных объективных экономических законов.

Мировое хозяйство формируется как совокупность национальных хозяйств, так как вполне очевидно, что законы, регулирующие национальные экономики, должны распространять свое влияние и на мировой хозяйственный уровень, приобретая, конечно, определенную специфику. Именно об этой специфике, а не о каких-то новых законах, должна идти речь. Причем не все экономические законы, особенно специфические, проявляются на мировом уровне в одинаковой степени. Зависит это от многих факторов и прежде всего от уровня развития интеграционных процессов. О каких экономических законах идет речь?

Основной средой, в которой происходит формирование мирового хозяйства, является рыночная среда. А это значит, что практически все отношения функционирования мировой экономики, особенно на современном этапе, когда она снова принимает форму всемирного капитализма, опосредуются через меновые отношения, основным регулятором которых выступает закон стоимости.

Закон стоимости на мировом рынке проявляется через интернациональную стоимость и мировые цены. Интернациональная стоимость выступает как проявление общественно-необходимого рабочего времени в международном масштабе. Национальное же общественно-необходимое рабочее время выступает как индивидуальное рабочее время. То есть, интернацио-

нальная стоимость формируется как среднемировая величина, возникающая в результате конкуренции между различными государствами и другими субъектами мировых рыночных отношений.

Однако в формировании интернациональной стоимости принимают участие не все товары, производимые в разных странах, а лишь те, которые экспортируются на мировой рынок. Поэтому степень влияния национальной стоимости на интернациональную зависит от удельного веса отдельных стран в общем объеме продажи отдельных товаров на мировом рынке. А поскольку большая часть продукции, которая реализуется на мировом рынке, производится в развитых странах в условиях более высокого уровня производительности труда, чем в странах с малоэффективной экономикой, постольку интернациональная стоимость большинства видов товаров определяется уровнем национальной стоимости, которая складывается в развитых странах. А это означает, что в менее развитых странах трудовые затраты на производство единицы продукции оказываются выше интернациональных (общественно-необходимых) и при обмене товарами на мировом рынке они *не получают эквивалента*. Итак, более высокий доход от экспорта товаров получают страны высокоразвитые.

Неэквивалентный обмен на мировом рынке осуществляется также в результате монополизации его гигантскими ТНК, ведущими к значительному отклонению цен от интернациональной стоимости. Причем монополярная прибыль реализуется как через монополярно высокие, так и через монополярно низкие цены, которыми манипулируют монополистические объединения развитых стран в торговле с менее развитыми странами. В частности, цены на товары, реализуемые монополистами, существенно поднимаются вверх от интернациональной стоимости, а цены на товары, которые они покупают, опускаются вниз. Благодаря этому происходит "перекачка" значительной части национального богатства, созданного в странах с малоэффективной экономикой, в страны с экономикой высокоразвитой, что и в дальнейшем предусматривает увеличение разрыва в уровнях их экономического развития.

Процесс формирования интернациональной стоимости является не однозначным. Существует много факторов, стоящих на его преграде. Это внешнеторговые и валютные ограничения, колебания курсов валют, политические неувязки и др. Действие их сказывается на уровне мировых цен, что дало основание некоторым экономистам отрицать действие закона стоимости на мировом рынке в качестве основного регулятора цен. Однако кратковременные колебания цен, которые происходят под влиянием названных факторов, носят случайный характер, не отражает долгосрочных тенденций, в которых как раз и оказывается универсальное действие закона стоимости как регулятора рыночных отношений вообще, в том числе и на мировом рынке.

Аналогично закону стоимости с определенной спецификой проявляются, как регуляторы тех или иных сфер функционирования мирового хозяйства, и другие экономические законы: спроса и предложения, соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил, растущих потребностей, экономии времени и тому подобное.

Вместе с тем для мирового хозяйства, как единой целостной системы, присущи и свои **специфические** закономерности. Прежде всего – это **тенденция к интернационализации хозяйственной жизни, которая противостоит другой тенденции – к национальному обособлению**. С развитием мирового хозяйства первая тенденция принимает верх над второй: неуклонно растет внешнеторговый оборот всех стран увеличиваются масштабы международного движения капитала, быстро растут объемы производства на зарубежных филиалах ТНК, все больше переплетается международная деятельность крупных банков и т.д.

Важнейшей закономерностью современного мирового хозяйства является **неравномерность развития его отдельных частей и обострение соперничества между ними на этой основе**. Так, современное мировое хозяйство охватывает около 200 стран, которые четко делятся на два исторических сообщества, – "высокоразвитый центр" и "развивающаяся периферия". В первое входит 20-25 стран, которые занимают ведущие позиции в мировой экономике, с развитыми хозяйственными и социальными функциями государства. Эти страны отличаются высоким уровнем производительных сил, интенсивным типом развития экономики, единым воспроизводственным процессом в рамках национальных хозяйств. Здесь сосредоточена основная часть экономического и научно-технического потенциала мира - 3/4 совокупного ВВП и более 9/10 всех научных изданий. В этих же странах расположены главные финансовые центры, основные узлы коммуникаций.

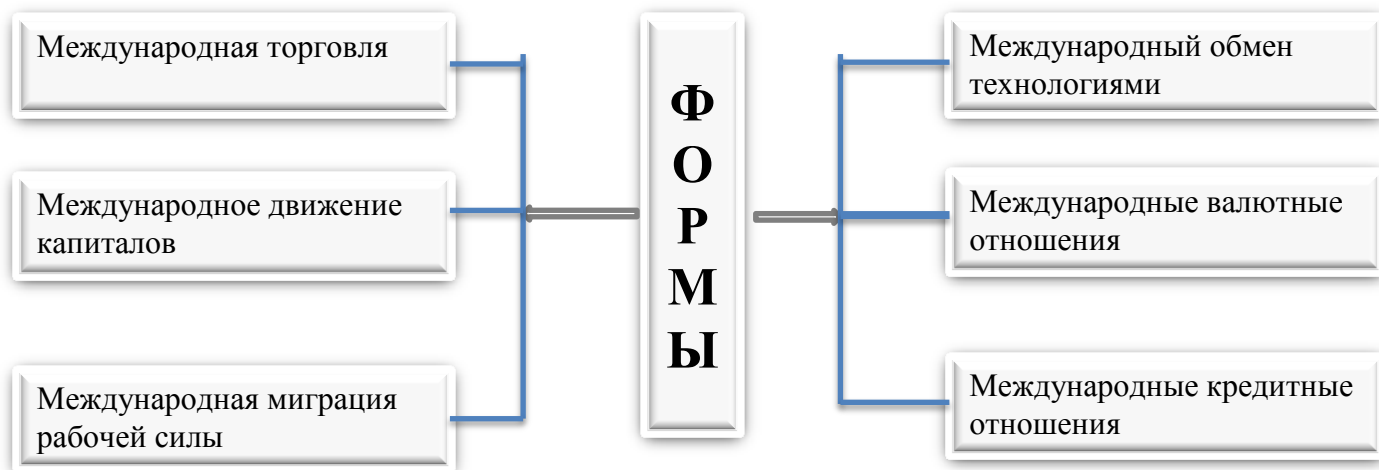
Другое, значительно большее социальное сообщество, охватывает более 170 развивающихся стран, в которых проживает 4/5 населения планеты. Его главная особенность – разнообразие

социальных устоев, а также переходных форм общественных отношений. Во многих странах этого сообщества процесс формирования национальных хозяйств еще не завершен, в них преобладает экстенсивный, а в некоторых и регрессивный тип хозяйствования. Страны этой группы значительно отстают по уровню экономического развития от стран первой группы. Так, в 1985г. ВВП на душу населения в "развитом центре" составлял 10580 долл., а в странах "периферии" – лишь 970 долл. Разрыв этот продолжает расти, что особенно проявляется в потреблении ресурсов планеты. Около 85% всех сырьевых и энергетических ресурсов потребляют страны, в которых проживает "золотой миллиард" населения, и только 15% потребляет все остальное население планеты, которое проживает в странах со слаборазвитой экономикой. Понятно, что такая ситуация является реальной базой для вызревания и обострения глобальных социальных конфликтов.

Закономерностью мирового хозяйства является также непрерывная конкурентная борьба за рынки сбыта, сферы приложения капитала, источники сырья и дешевой рабочей силы. Эта борьба в современных условиях ведется не столько между отдельными государствами, сколько между крупными финансово-промышленными группировками и особенно между гигантскими ТНК, которые реально на сегодняшний день делят между собой мир на сферы влияния.

2. Основные формы международных экономических отношений и виды интеграционных формирований.

Формы экономических отношений



Международная торговля – это форма функционирования **мирового рынка**, под которой понимается система обмена товарами и услугами на международном уровне. Мировой рынок является составной частью мирового хозяйства. Поэтому, хотя международная торговля существовала давно, мировой рынок сформировался лишь в период зарождения и развития капиталистических отношений. Особенности мирового рынка является то, что на нем, *во-первых*, формируется интернациональная стоимость, *во-вторых*, складываются мировые цены, в основе которых лежит интернациональная стоимость. Характерной особенностью мирового рынка на современном этапе является относительно высокая степень его монополизации, поскольку мировая торговля становится ареной господства международных монополий, особенно транснациональных. Существенно влияет на развитие международной торговли также государственная внешнеэкономическая политика.

Международное движение капитала. Важнейшей тенденцией в международных экономических отношениях с XX в. стало то, что наряду с вывозом товаров приобретает все большее значение вывоз капитала. В современных условиях это практически основная форма международных экономических отношений.

Необходимостью и главной причиной вывоза капитала является его относительный избыток и монополизация национального рынка, что не гарантирует его прибыльного применения. Итак, капитал устремляется за границу в поисках более высокой прибыли.

Существует две основные формы вывоза капитала: вывоз ссудного и предпринимательского капитала. **Ссудный капитал** вывозится в виде международных займов, предоставляемых как

государствами, так и крупными международными банками и валютными фондами (Международный банк реконструкции, Всемирный банк, Международный валютный фонд и т.д.).

Ссудный капитал вывозится:

- а) в виде строительства за рубежом собственных (или на паях) предприятий;
- б) путем приобретения акций иностранных предприятий;
- в) путем открытия за границей собственных филиалов или дочерних предприятий.

Международная миграция рабочей силы. Создание крупной машинной индустрии вызвало развитие и такой формы международных экономических отношений, как международная миграция рабочей силы. Она проявляется в *эмиграции* (выезде рабочей силы за границу) и *иммиграции* (приток рабочей силы из-за рубежа). Конечно, на международную миграцию рабочей силы влияют и национальные, и политические, и идеологические факторы. Однако определяющими выступают факторы экономические.

Необходимость международной миграции рабочей силы обусловлена неравномерностью накопления капитала, существованием относительного перенаселения (безработицы) как постоянного источника избыточных рабочих рук в одних странах и нехватка *дешевой рабочей силы* в других.

Характерной чертой международной миграции рабочей силы в современных условиях является движение двух различных типов мигрантов из отсталых стран в развитые. Один тип – это научные кадры и специалисты (так называемая утечка ума), другой тип – это неквалифицированная или малоквалифицированная рабочая сила, основной сферой занятости которой являются отрасли, где преобладает тяжелый ручной труд.

Международный обмен технологиями. В условиях НТР больших масштабов достигает международный технологический обмен. Он происходит в разных формах, которые включают продажу готовых товаров, комплектующего оборудования для производства, а также патентов, лицензий, ноу-хау. Продажа технологий имеет двойную цель. *Во-первых*, они продаются как обычный товар, *во-вторых*, продажа технологий используется как эффективное средство конкурентной борьбы на мировом рынке.

Международные валютные отношения. В связи с тем, что практически все международные экономические отношения имеют стоимостное выражение и опосредуются денежными формами, между странами мирового хозяйства формируются определенные международные валютные отношения важной характеристикой состояния той или иной страны в системе этих отношений является состояние платежного баланса.

Платежный баланс – это выраженное в валюте каждой страны соотношение между суммой платежей, полученных из-за границы, и суммой платежей, переведенных за границу за определенный период времени, как правило, за год. Состояние платежного баланса зависит от многих факторов. Среди них состояние внешнеторгового баланса, международного баланса услуг и движения инвестиционных доходов (прибылей, дивидендов, процентов), баланса международного движения долгосрочного и краткосрочного кредита и тому подобное.

Состояние платежного баланса непосредственно влияет на курс валюты той или иной страны. При активном платежном балансе курс данной национальной валюты повышается относительно валют других стран, при пассивном – наоборот снижается.

В современных условиях в мировом хозяйстве функционирует так называемая **ямайская международная валютная система**. Золото, как валютная ценность из этой системы исключено. В основу определения валютных паритетов положены "специальные правила заимствования" СДР. Размер единицы СДР определяется корзиной валют, в которую входят доллар США, немецкая марка, японская йена, английский фунт стерлингов, французский франк.

Международные кредитные отношения. На основе движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений возникает международный кредит. Он означает предоставление в масштабе мирового хозяйства валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности. Субъектами (кредиторами и заемщиками) международных кредитных отношений выступают банковские и промышленные корпорации, государственные организации, международные и региональные финансово-кредитные институты. Международный кредит отражает процесс интернационализации мирового производства.

Движение ссудного капитала в мировом масштабе привело к формированию мирового рынка капиталов. Он представляет собой совокупность национальных и международных рынков капиталов. На этом рынке развитые страны мира выступают одновременно и как кредиторы, и как должники, большинство же развивающихся стран, как должники. Их суммарный внешний долг

достиг астрономических вершин – более чем триллион долларов, что означает полную потерю ими экономической самостоятельности.

Виды интеграционных объединений.

На основе интернационализации хозяйственной жизни начинается процесс международной экономической интеграции. Наибольшего распространения интеграционные процессы получили в Западной Европе. В частности, ещё с первых послевоенных лет функционируют таможенный, а потом экономический союз.

Свое завершение этот экономический интеграционный процесс получил с момента заключения между этими шестью государствами 25 марта 1957г. в Риме соглашения о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), которое получило название общего рынка. Параллельно с общим рынком в 1960г. образуется второй западноевропейский интеграционный блок – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). В его состав вошли Великобритания, Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария, а с 1961г. - в качестве ассоциированного члена - Финляндия.

Программа ЕЭС изначально предполагала тринадцатилетний (до 1970 года) "переходный период", в течение которого планировалось осуществить следующие мероприятия:

а) отменить таможенные тарифы и количественные ограничения на все товары во взаимной торговле и установить единый таможенный тариф, а также единую торговую политику против "третьих стран";

б) снять ограничения для свободного перемещения рабочей силы, услуг и капиталов в пределах сообщества;

в) выработать единую политику в области сельского хозяйства и согласовать общую экономическую политику;

г) скоординировать социально-экономическое законодательство стран-участниц, создать политический союз.

Интеграционная программа ЕАСТ была значительно уже. В ней предполагалось устранить только взаимные таможенные тарифы на промышленные товары. Поэтому общий рынок оказался более сильным. Это проявилось в том, что в 1973г. к нему перешли Англия, Дания и Ирландия. А в 80-х гг. рамки ЕЭС расширились за счет вступления в него Греции, Исландии и Португалии. Итак, теперь в него входит 12 государств. Кроме того, ЕЭС имеет договора с абсолютным большинством стран мира и многими международными экономическими объединениями.

Реальные достижения ЕЭС за период его существования достаточно ощутимы. Отмена таможенных ограничений способствовала увеличению товарооборота в рамках сообщества. Выросло мировое хозяйственное значение ЕЭС. Ощутимо увеличилась мощь Западноевропейских монополий. Однако не все пункты начальной программы были выполнены, что в значительной мере повлияло на темпы экономического роста стран-участниц блока. Это вызвало необходимость углубления интеграционных процессов.

В соответствии с принятым в 1985г. Единым европейским актом образование Единого внутреннего рынка стран ЕЭС завершилось. Были сняты последние ограничения на пути свободного движения капиталов, рабочей силы, товаров и услуг из одной страны в другую. А именно ЕЭС получило новое название – Европейское сообщество (ЕС), которое с 01.01.1994г. трансформировалось в Европейский Союз (ЕС).

Европейский союз имеет свой общий бюджет, ведется подготовка для создания единой валютной системы, в частности, введение единой денежной единицы, которая получила название "евро", запланировано было на 01.01.1999г. В этом объединении функционируют наднациональные административные органы, такие, как Совет Министров, Европейский парламент. На повестке дня стоит вопрос и о политическом объединении стран-членов ЕС.

Европейский Союз – не единственный пример региональной интеграции. Сейчас в мире насчитывается около 15 региональных экономических объединений. А наиболее известными из них:

а) Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АССАН) туда входят Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины;

б) Латино-Американская Ассоциация интеграции (ЛАИ) которая объединяет Аргентину, Боливию, Бразилию, Венесуэлу, Колумбию, Мексику, Парагвай, Перру, Уругвай, Чили, Эквадор.

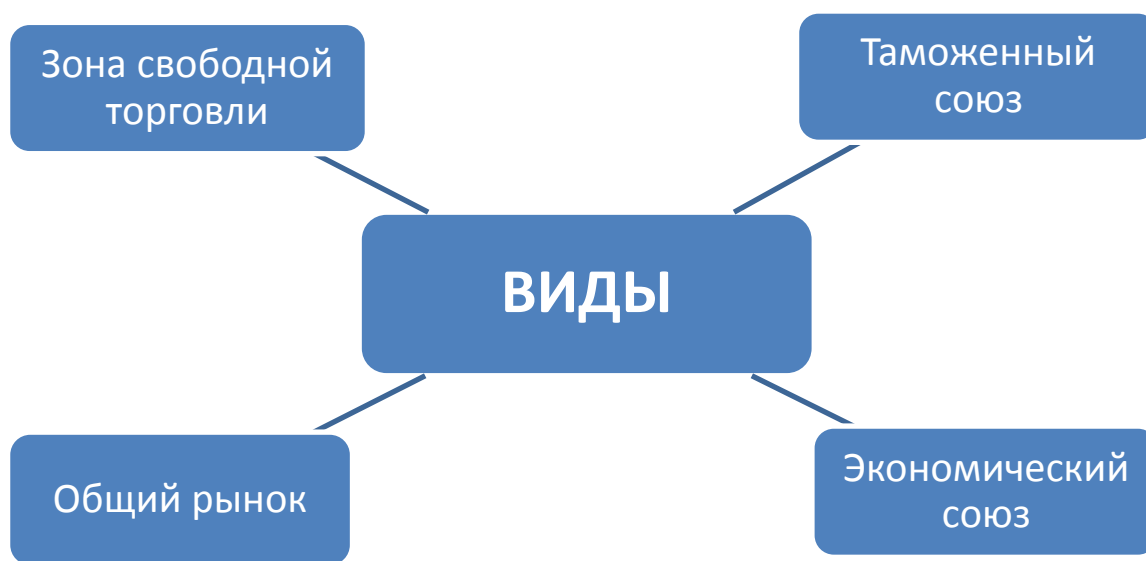
Развитие экономической интеграция стран мира и в дальнейшем будет распространяться и выступать в самых разнообразных формах потому, что это магистральный путь в будущее плане-

тарной цивилизации. Подтверждением этого является заключение договора о региональной интеграции национальных экономик Белоруссии и России в мае 1997г. В настоящее время этот союз не только окреп, но и расширился – к ним присоединились Казахстан, Таджикистан. Рассматривается вопрос присоединения к этому договору и в ряде других азиатских государств, возникших на постсоветском пространстве. Этот союз получил название Евразийский. **Своей экономической целью новообразованный Союз предусматривает повышение уровня жизни народов и создание благоприятных условий для всестороннего гармонического развития личности.** Исходя из этого, определены главные экономические задачи, которые предполагается реализовать в ближайшей перспективе:

- а) создание единого экономического пространства государств – участниц Союза;
- б) создание и развитие общей инфраструктуры, и прежде всего объединенных транспортной и энергетической систем, системы связи, единого научно-технологического и информационного пространства;
- в) унификация денежно-кредитных, бюджетных и налоговых систем, а также создание необходимых условий для введения единой валюты;
- г) создание условий для развития взаимной торговли (единого таможенного пространства) и установление единого таможенного тарифа и единой торговой политики в отношении третьих стран;
- д) согласование структурной политики с целью эффективного использования экономического потенциала стран-участниц Союза.

Для обеспечения задач Союза на паритетных началах образуются такие наднациональные органы: Высший Совет Союза, Парламентские Собрание Союза, исполнительный комитет Союза. Сейчас наиболее распространены виды экономической интеграции, представленные на схеме:

Виды экономической интеграции стран мира



Зона свободной торговли. Страны-участницы этого объединения ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле.

Таможенный союз. Свободное перемещение товаров и услуг внутри объединения дополняется единым таможенным тарифом по отношению к "третьим странам".

Общий рынок. В таком объединении ликвидируются таможенные барьеры между странами не только для торговли, но и для перемещения капитала, а также рабочей силы.

Экономический союз. Предусматривает проведение единой экономической политики создание системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов.

3. Проблемы интеграции экономики Украины в мировое хозяйство

Украина и мировое хозяйство

В условиях, когда международное разделение труда привело к формированию мирового хозяйства, ни одна страна мира не может обеспечить высокую эффективность своего национального производства, если оно не интегрируется в той или иной мере в мировое производство. Это непосредственно касается и Украины.

Формально Украина как член ООН входит в страны мирового сообщества. Она признает и выполняет устав ООН и международное право, регулирующие межгосударственные, политические, дипломатические, социальные, культурные и экономические международные отношения. Итак, Украина в определенной мере сотрудничает со странами мира. Однако **реально** преимущества международных экономических отношений страна может использовать лишь тогда, когда ее экономика будет интегрирована в мировое хозяйство, то есть будет составной частью этого хозяйства.

Какие же реальные шансы Украины на такую интеграцию? Отвечая на этот вопрос, следует помнить, что одного желания здесь мало. Что имеется в виду?

1. Мировое хозяйство – это целостный экономический организм, выступающий материальной основой государств мирового содружества, в котором уже сложились определенные отношения спроса и предложения, конкуренции и монополии, макроэкономического равновесия. Поэтому включение в него новых государств – сложный и длительный процесс.

2. Сдерживает интеграцию национальной экономики Украины в мировое хозяйство и то, что Украина как суверенное государство еще не имеет достаточного опыта в налаживании экономических связей со странами мирового сообщества.

3. Значительным препятствием для вхождения Украины в систему мирового хозяйства является то, что в ней ликвидированы структуры, с помощью которых осуществлялась внешнеэкономическая деятельность в прошлом. Новые же внешнеэкономические органы еще недостаточно авторитетны и компетентны, а, следовательно, малоэффективны.

В то же время стоять в стороне от общемировых интеграционных процессов Украина не может потому, что, *во-первых*, эти процессы определяют направление и перспективы развития мировой экономики и общества в целом. *Во-вторых*, экономика Украины находится сейчас в кризисном состоянии, выйти из которого она, как свидетельствует опыт многих лет независимости, самостоятельно не сможет. Поэтому развитие внешнеэкономических научно-технических и валютно-финансовых отношений Украины с государствами мирового содружества может стать одним из важнейших факторов стабилизации хозяйства.

Итак, необходимость вхождения Украины в мировое хозяйство сомнений не вызывает. Поэтому на повестку дня выносятся вопросы места, которое Украина займет в структуре мирового хозяйства. Ведь, как было выяснено ранее, мировое хозяйство – это конгломерат стран "центра" и "периферийных" стран. Решения этой проблемы зависят от ряда факторов организационного и экономического характера.

Украина всегда имела тесные экономические связи со странами мира. Но сейчас ее включение в систему мирового хозяйства имеет свои особенности, связанные со статусом самостоятельности. Новый статус страны обусловил необходимость создания новой нормативно-правовой базы внешнеэкономических отношений. Главными экономико-правовыми документами, регламентирующими включение Украины в систему мирового хозяйства, являются:

- а) Декларация о государственном суверенитете Украины (июль 1990г.);
- б) Закон Украины "О внешнеэкономической деятельности" (апрель 1991г.).

В частности, в законе подробно разработаны принципы и виды внешнеэкономической деятельности, права и обязанности субъектов международных экономических отношений, механизм управления внешнеэкономической деятельностью и т. д.

Среди других законодательных актов, усиливающих экономико-правовые основы и способствующих интеграции национальной экономики в мировое хозяйство, – законы "Об иностранных инвестициях" (март 1992г.), " Об общих принципах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон "(октябрь 1992г.). Это также декреты Кабинета Министров о таможенных правилах, налогообложения бартерных операций во внешнеэкономической деятельности, постановления Верховной Рады о формировании валютных фондов, Положения о проведении международных Торгов (тендеров) на территории Украины и тому подобное.

Названные документы призваны были обеспечить привлечение в экономику Украины иностранных капиталовложений, нацелить на рациональное использование валютных поступлений, способствовать адаптации национальных производителей к условиям функционирования мирового рынка, а Украине обеспечить достойное место в мировой экономике. Но через целый ряд причин эффект от этих нормативных актов был очень мал, а в отдельных случаях даже обратный. Иностранный капитал в тех размерах, на которые надеялись, в экономику Украины не пришел, валюта отечественных предпринимателей осела на счетах иностранных банков, а национальный производитель не выдержал конкуренции с иностранным импортом, для которого названные выше законы и декреты открыли зеленую улицу. Итак, первые попытки Украины вписаться в мировую экономику на равных оказались неудачными.

Экспортный потенциал Украины.

Интеграция экономики Украины в мировое хозяйство не является самоцелью. Она должна обеспечить рост эффективности национальной хозяйственной системы в результате наиболее выгодного использования ресурсов, которые являются относительно избыточными в стране, с одной стороны, а с другой, путем насыщения национальной экономики ресурсами, которых мало, но без которых она функционировать не может.

Накануне провозглашения самостоятельности экономика Украины обеспечивалась продукцией собственного производства на 82%. За пределы Украины вывозилось более 16% общественного продукта, в т. ч. более 40% черных металлов и металлических изделий, отдельных видов энергетического, подъемно-транспортного, нефтяного, химического и кузнечно-прессового оборудования, автомобилей, тракторов, тепловозов, автобусов, экскаваторов, сельскохозяйственной техники и сахара. Итак, Украина имела значительный экспортный потенциал, который мог бы ослабить, а то и нейтрализовать ее зависимость от других стран, которые поставляют ей различные виды минерального, топливно-энергетического, лесного, и другого сырья. О мощности экспортного потенциала Украины свидетельствуют такие цифры. Доля Украины в последние годы существования СССР составляла 20% общесоюзных экспортных поставок. Продукция, произведенная в Украине, направлялась в 123 страны мира, а субъектами международных хозяйственных связей были более 1400 ее предприятий, объем экспортных поставок которых составил около 7млрд.руб. Но, несмотря на значительные потенциальные возможности, эффективность интегрирования экономики Украины в мировое хозяйство на современном этапе довольно низкая. Это обусловлено рядом как субъективных, так и объективных причин, среди которых, прежде всего, следует отметить:

1. Катастрофическое падение объемов производства, которое является следствием общего кризиса, который охватил социально-экономическую систему страны. ВВП по сравнению с 1990г. сократился почти на 70%. Следовательно, обеспечение страны собственной продукцией значительно упало, а зависимость от других стран начала угрожать существованию государства в вообще.

2. Резкая и непродуманная переориентация Украины на интеграцию со странами Европы и разрыв объективно обусловленных экономических связей со странами СНГ, в результате чего были утрачены традиционные рынки на Востоке, а доступ на западные рынки так и остался проблематичным.

3. Низкое качество и высокая себестоимость выпускаемой продукции отечественным производителем, и в результате ее низкая конкурентоспособность. Итак, на западные рынки доступ для неё закрыт.

4. Несовершенство системы управления внешнеэкономическими отношениями.

В результате внешнеэкономические связи Украины на современном этапе характеризуются негативными тенденциями. Особенно это проявляется в сфере межгосударственной торговли. *Во-первых*, существенно сократился объем экспорта Украины. *Во-вторых*, в экспорте Украины преобладают топливно-сырьевые товары, а удельный вес машин и оборудования очень мал. *В-третьих*, в экспорте почти отсутствует продукция, которая изготавливается согласно договорам о международной специализации и кооперирования производства, что свидетельствует о низком уровне участия Украины в международном разделении труда. *В-четвертых*, незначительная доля в экспорте изделий современной техники, технологий, лицензий. *В-пятых*, большой удельный вес в экспорте бартерных операций (70-80%). Следует заметить, что бартерные сделки, как правило, осуществляют частные фирмы и лица на невыгодных для государства условиях. Это практически форма первоначального накопления капитала, в результате которого, с одной стороны, идет хищение национального богатства, а с другой – уголовное обогащение отдельных лиц.

Названные обстоятельства определяют то место, которое может занять и практически уже занимает Украина в системе международного разделения труда. Это место периферийной страны, которая призвана своими сырьевыми ресурсами, дешевой рабочей силой и территориями для размещения экологически вредных производств обслуживать высокоразвитые страны "центра". Поэтому, если Украина намерена остаться суверенным независимым государством она должна срочно в корне менять акценты во внешнеэкономической деятельности. Особенно это касается направлений развития международных хозяйственных отношений.

4. Интеграционные связи и механизм международного сотрудничества Украины

Направление интеграционных связей

Геополитическое положение Украины определяет возможность ее интеграции в двух основных направлениях.

1. Интеграция со странами, образовавшимися на территории Советского Союза, и странами Восточной Европы, входивших в Совет экономической безопасности. Условно назовем его восточно-азиатским направлением.

2. Интеграция со странами Запада, которые составляют основу капиталистической системы хозяйствования. Условно назовем это направление европейским.

Какое из этих направлений является наиболее перспективным для Украины? Если отбросить политические амбиции и исходить только из интересов Украины и благосостояния ее народа, то можно однозначно сказать, что на данном этапе – первый. Почему?

Во-первых, потому, что экономика Украины уже была интегрирована с экономикой этих стран 60-80%. Итак, исчезает потребность существенной переориентации производства на новые рынки сбыта сырья и энергоносителей.

Во-вторых, уровень технического, организационного, технологического, экономического, наконец, психологического развития в этих странах такой же, как и в Украине, что снимает необходимость приспособления к новым условиям из названных параметров.

В-третьих, рынки этих стран имеют столько свободных ниш и целых сегментов, что занять их для Украины не представляет особых трудностей, избегая тем огромные потери на преодоление конкурентных них барьеров.

В-четвертых, отсутствие языкового барьера, общность традиций, интересов и судеб в условиях, когда развитые страны мира стремятся превратить вновь созданные государства с малоэффективной экономикой в свой сырьевой придаток и сферы для прибыльного приложения капитала, тоже очень важный фактор.

Ориентация же на Запад в данных условиях выглядит бесперспективной. Почему?

Во-первых, потому, что западный рынок давно разделен на сферы влияния, и пробиться на него при современном уровне развития экономики Украины практически невозможно.

Во-вторых, иногда можно услышать, особенно в СМИ, что Запад нам поможет стать на ноги и занять достойное место в европейской экономике. Так ли это на самом деле? Запад имеет свои проблемы. Он живет по законам рынка, а эти законы отрицают возможность создать себе лишнего сильного конкурента. Поэтому надежды на то, что Запад поможет Украине стать сильным конкурентом на европейском рынке, - утопия.

В-третьих, Западу выгодно получить новую сферу для приложения капитала с дешевой рабочей силой, да еще и с необъятным рынком. Ему нужно иметь территорию, где можно размещать экологически вредное производство и хоронить радиоактивные и другие вредные отходы производства.

Итак, Запад заинтересован держать как можно дольше Украину (как и другие вновь созданные страны) в том состоянии, в котором они сейчас пребывают.

Однако сделанные заключения не следует воспринимать как игнорирование или отрицание экономических отношений Украины со странами Запада. Экономические связи должны быть, их необходимо наращивать, создавая необходимую среду для эффективного интегрирования в европейскую экономику. Но делать это следует в меру вызревания возможностей, в меру открытия на европейском рынке ниш, которые Украина может заполнить, а не за счет потери экономической самостоятельности государства.

Механизм международного сотрудничества.

При формировании современных внешнеэкономических связей Украины особое значение уделяется становлению *механизма хозяйственного сотрудничества*, под которым понимается совокупность форм, методов и принципов, обеспечивающих эффективное взаимодействие хозяйствующих субъектов Украины с партнерами из зарубежных стран.

Главными структурными элементами механизма хозяйственного сотрудничества Украины на международной арене выступают:

1. Программно-целевые формы и методы координации хозяйственных международных отношений, а именно:

а) согласование долгосрочных программ экономического и научно-технического сотрудничества между Украиной и государствами мирового содружества;

б) заключение договоров, соглашений о развитии взаимных хозяйственных связей между заинтересованными партнерами.

2. Совокупность товарно-стоимостных рычагов, что используются в международных хозяйственных отношениях, таких, как: соответствующая валютная, налоговая, кредитная, депозитная, таможенно-тарифная и ценовая политика.

3. Организационно-экономические инструменты, а именно: международные хозяйственные организации, общества, институты, центры, банки, биржи, а также формы экономических связей.

4. Правовые нормы, акты, положения, которые регулируют международные экономические связи.

Используя этот механизм, и постоянно совершенствуя его, Украина должна выступать на мировой арене и включаться в развитие взаимных хозяйственных отношений со странами мирового общества. Именно это является одной из важных основ, которые стабилизируют национальное хозяйство и будут способствовать росту благосостояния населения Украины.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

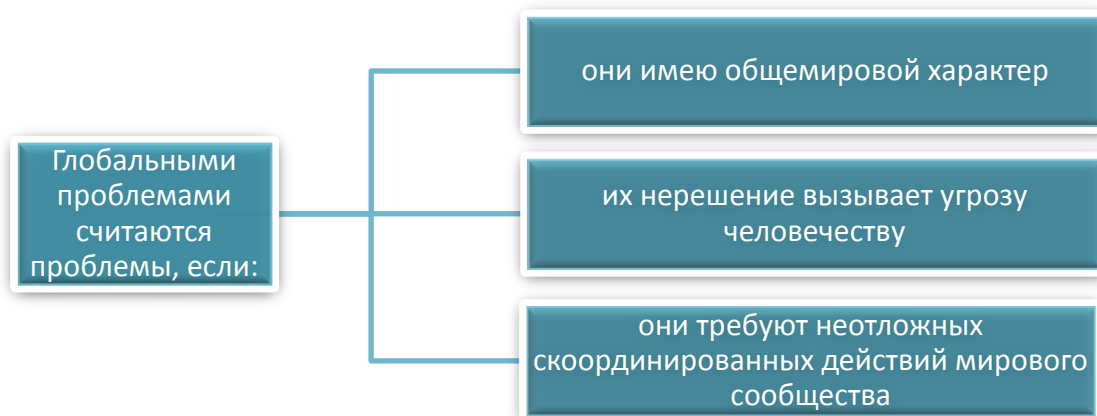
ПЛАН

1. Сущность и классификация глобальных проблем.
2. Причины возникновения и обострения глобальных проблем.
3. Пути решения глобальных проблем.

1. Сущность и классификация глобальных проблем.

Процесс формирования мирового хозяйства, рассмотренный в предыдущей теме, кроме положительных имеет и отрицательные социально-экономические последствия. Дело в том, что параллельно с ним возникает и обостряется ряд проблем, которые непосредственно затрагивают интересы всего человечества. От их своевременного решения зависит существование планетарной цивилизации. Проблемы эти получили название *глобальных*, то есть таких, которые охватывают не какую-то одну страну или группу стран, а планету в целом. Возникла даже самостоятельная отрасль знаний – глобалистика, которая изучает общие планетарные проблемы настоящего и будущего развития человеческой цивилизации. К глобальным проблемам относятся такие, которые отвечают критериям, перечисленным на схеме:

Критерии, по которым проблемы относятся к глобальным



Классификация глобальных проблем.

По перечисленным признакам глобальные проблемы делят на 3 области действия.

Сфера 1. Взаимодействие природы и общества. К проблемам этой сферы относятся:

- а) надежное обеспечение человечества сырьем, энергией, продовольствием;
- б) сохранение окружающей среды;
- в) освоение ресурсов Мирового океана;
- г) овладение космическим пространством и тому подобное.

Сфера 2. Общественные взаимоотношения. Важнейшие проблемы этой группы:

- а) отношения между государствами различных социально-экономических устоев;
- б) преодоление экономической отсталости многих стран мира;
- в) локальные, региональные и международные военные, национальные и религиозные конфликты;
- г) предотвращение угрозы ядерной войны.

Сфера 3. Развитие человека. Здесь имеем дело, прежде всего:

- а) с демографической проблемой;
- б) с проблемой современной урбанизации;
- в) с проблемой приспособления к условиям природной и социальной среды, которая постоянно меняется под влиянием НТП;
- г) с проблемой борьбы с эпидемиями, тяжелыми заболеваниями и тому подобное.

Классификация глобальных проблем по сферам действия не означает, что они отделены друг от друга. Границы между сферами часто имеют условный характер. Все глобальные проблемы тесно между собой связаны, более того, обуславливают друг друга, потому что, как правило, имеют одни истоки, есть причины возникновения. Речь об этом дальше.

2. Причины возникновения и обострения глобальных проблем.

Причины возникновения ГП

Каждая глобальная проблема является объективной по своему характеру и имеет свою причину возникновения. Как это следует понимать?

Процессы интернационализации хозяйственной жизни, науки, культуры и политики определяют рост взаимосвязи отдельных звеньев мирового хозяйства, взаимозависимости государств и **тем самым составляют основу для возможности глобализации отдельных проблем** человеческой цивилизации. При наличии же противоречия между мировым экономическим развитием и социальным прогрессом человечества возникают объективные условия для **превращения возможности глобализации в ее реальность**, то есть для появления глобальных проблем.

Что же является причиной возникновения глобальных проблем? Однозначного ответа на этот вопрос в социально – экономической литературе нет. Так, большинство западных идеологов причиной возникновения глобальных проблем считают перенаселение планеты, современную научно – техническую революцию, рост промышленного производства и др.

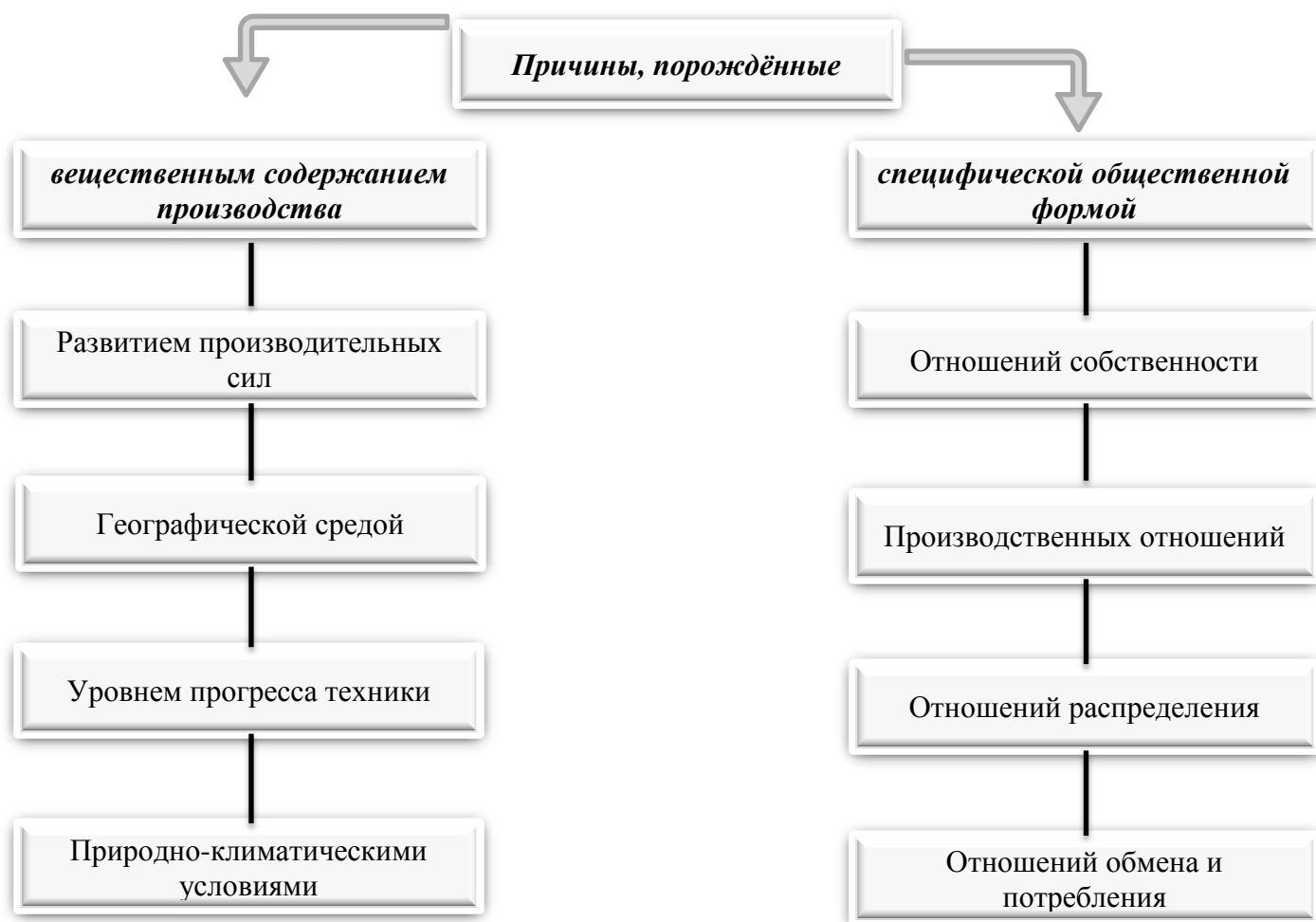
Ряд американских ученых (В. Вайскопф, Д. Блейни) основными причинами, например, военных конфликтов, милитаризации экономики, угрожающей человечеству ядерной войной, считают природно-исторические условия развития человека, его **психологию, природное стремление к насилию..** Причину же экологического кризиса и возможной экологической катастрофы американец Ф. Слейтер, швейцарец Д. Дерест и др. видят в **присущем человеку инстинкте к разрушению..**

Такие толкование причин возникновения глобальных проблем не имеют научного обоснования, а лишь направлены на защиту определенной субъективной идеологической позиции, на которой стоит его автор. Они, *во-первых*, игнорируют социальную сущность человека, отражают односторонний подход к ней только как к биологическому существу, в то время, как человек является существом **биосоциальным**. *Во-вторых*, объясняя обострение глобальных проблем (в частности экологических) только развертыванием научно-технической революции, ростом промышленного производства, они принимают во внимание только технологическую сторону проблемы, игнорируя ее социальную, общественную сторону.

Итак, каждое из приведенных утверждений метафизически толкует причины возникновения глобальных проблем, поскольку объединяет их только с одной из сторон общественного производства – производительными силами и не учитывает другую сторону – производственные отношения. А поскольку это так, глобальные проблемы большинством западных ученых-идеологов рассматриваются как **фатальные**, такие которые не могут быть решены. Поэтому, по их мнению, обострение глобальных проблем неизбежно ведет к вселенской катастрофе.

Действительно ли это так? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо четко осознавать, что каждая из названных проблем возникает не сама по себе, не в результате каких-то случайных обстоятельств и, что самое главное, не вне производственной деятельности людей, а в ее процессе. Поэтому глобальные проблемы являются порождением и комплекса объективных причин, обусловленных, **с одной стороны**, спецификой развития производительных сил, географического положения, уровня прогресса техники, природно-климатическими условиями, то есть факторами общими, независимыми от формы социально-экономического строя стран. С другой стороны, глобальные проблемы порождаются специфической общественной формой, то есть особенностью развития отношений собственности. Смотри схему.

Причины глобальных проблем



Причины обострения глобальных проблем

Наряду с названными общими причинами возникновения глобальных проблем, действующими как тенденции, необходимо выделить **причины специфические**, что значительно обостряют эти проблемы в современных условиях и делают вполне реальными экономические последствия, угрожающие для существования человечества на планете, в результате их нерешения. **Наиболее существенной из этих проблем является быстрый рост на планете народонаселения в последние десятилетия.** Смотрите таблицу.

Демографический взрыв

Годы	Количество населения на планете	Количество лет прироста населения на 1 млрд человек
Начало нашей эры	200 млн	
1830	1 млрд	1 млн лет
1930	2 млрд	100 лет
1960	3 млрд	30 лет
1976	4 млрд	15 лет
1989	5 млрд	13 лет
2000	6 млрд	11 лет
2010	8 млрд	10 лет

Какие это имеет социально-экономические последствия? Для того, чтобы прокормить, одеть, обеспечить жильем растущее количество населения, необходимо постоянно наращивать

производство промышленной и сельскохозяйственной продукции, увеличивать объемы добычи полезных ископаемых. Это:

- а) в условиях ограничения ресурсов на планете обостряет проблему обеспечения человечества продовольствием, сырьем;
- б) нарушает экологический баланс и делает невозможным сохранение окружающей среды;
- в) поскольку демографический взрыв сопровождается неравномерностью роста населения в разных странах, то в тех странах, где имеет место наибольший прирост, при наличии слабого развития производительных сил, наблюдается массовый голод, нищета, бедность. Так, по данным известного французского исследователя Жака Ива Кусто, в 1991г. из 5,6 млрд. жителей планеты только 500 млн. человек жили хорошо, 900млн. проживали в безысходной нищете. Положение в мире с тех пор не улучшилось, наоборот, стало хуже.

Итак, демографический взрыв вызывает обострение таких глобальных проблем, как сырьевая, экологическая, продовольственная, энергетическая и это минимум.

Важной специфической причиной обострения глобальных проблем **является низкий уровень внедрения ресурсо- и энергосберегающих, экологически чистых технологий.** Вследствие этого из общего объема природного вещества, привлекаемого в процесс производства, формы конечного продукта приобретает лишь 1,5%. Поэтому, чтобы удовлетворить потребности общества в конечном продукте, ежегодно из недр планеты добывается около 100 млрд. тонн руды, полезных ископаемых и строительных материалов. Ресурсы эти не восстанавливаются, что ставит ресурсную проблему в ряд наиболее актуальных.

Причиной обострения глобальных проблем является также **быстрая урбанизации населения**, рост гигантских мегаполисов, сопровождающееся сокращением сельскохозяйственных угодий, лесов, бурной автомобилизации. В результате уже теперь лишь на 0,3% территории планеты (в больших городах) сконцентрировано 40% всего населения. Сейчас известны десятки городов, количество населения которых превышает 10 млн чел. А в 2000 году в Мехико проживало около 30 млн, Буэнос-Айросе – 26 млн, Шанхае – 23млн человек. Все это на крайне обостряет экологическую проблему.

Особенно сложная экологическая ситуация в Украине. Почти 10% ее территории находится в состоянии глубокого экологического кризиса, близкого к катастрофе, а почти 70% общей земельной площади приближается к такому состоянию. Лишь 1% территории Украины занимают экологически чистые ареалы.

Важной причиной обострения глобальных проблем является также **варварское отношение человека к природе**, что больше всего проявляется в хищническом уничтожении лесов, уничтожении природных рек и создании искусственных водоёмов, загрязнённости вредными веществами пресной воды.

Обострению глобальных проблем второй сферы способствует **реакционная политика отдельных государств мира**, в частности США, которые под видом миротворческих миссий (партнерство ради мира) пытаются установить мировое господство. В результате растет не только милитаризация экономики, но и международное напряжение, постоянно возникают войны в разных регионах планеты, погибает масса людей. Так, в 130 региональных военных конфликтах, возникших после Второй мировой войны, погибло около 20 млн. человек.

3. Пути решения глобальных проблем.

Проведенный анализ дает возможность сделать вывод, что среди глобальных проблем, которые стоят сейчас перед человечеством, наиболее острыми являются:

- а) проблема сохранения мира;
- б) экологическая проблема;
- в) проблема обеспечения человечества продовольствием, сырьем и энергией;
- г) проблема освоения Мирового океана;
- д) проблема экономического отставания развивающихся стран;
- е) проблема занятости населения.

Дальнейшее обострение этих проблем угрожает существованию человеческой цивилизации. Причем не в каком-то далеком будущем, а в ближайшем современном. В частности, группа ученых Запада пришла к выводу: если человечество не погибнет в ближайшие годы и от ядерной

катастрофы, спровоцированной войной (что маловероятно в современных условиях, когда принимаются радикальные меры относительно запрета ядерного оружия), то через 20-30 лет оно погибнет от экологической катастрофы. Есть ли какой выход?

Решение глобальных проблем современности, обеспечение будущего человеческой цивилизации требуют разработки и реализации комплексной **коллективной программы**: экономической, экологической и военно-политической безопасности человечества. Возможна ли разработка и реализация такой программы? С полной достоверностью, опираясь на законы развития общественного производства, которые мы изучали, можно сказать, что разработать такую программу обществу под силу, но реализовать ее в условиях господства частной собственности невозможно. Невозможно потому, что ее показатели будут иметь лишь рекомендательный характер, то есть не обязательный для всех стран, фирм, корпораций, отдельных лиц.

Именно об этом шла речь на международной конференции под эгидой ООН по проблемам экологии и будущего развития цивилизации в июне 1992г. в Рио-де-Жанейро. Конференция пришла к таким выводам:

1. Модель развития современного капитализма исчерпала себя. Это путь, который ведет человечество в тупик. Почему? Потому, что в ее рамках **объективно невозможно** создать условия благоприятного развития для всех стран мира, ибо она не поддается централизованному планированию. А усиленное использование рыночной системы с ее механизмом саморегулирования и стремлением к безудержному росту потребления не только не решает глобальных проблем, а наоборот, обостряет их, в частности, порождает и все более обостряет социальные конфликты. Так, в современных условиях на 20% наиболее богатых людей планеты, проживающих в высоко-развитых странах, приходится около 85% мирового валового продукта, а на 80% остального населения – всего 15%.

2. Исходя из этого, **человечеству необходима новая модель социально-экономического развития и распределения произведенного продукта**. Основные требования к этой модели:

а) она должна опираться на мощные рычаги централизованного регулирования социально-экономической системы, как на уровне государства, так и мирового содружества в целом;

б) такое регулирование должно опираться, прежде всего, на интегрированные интересы общества и только потом на интересы частного предпринимательства;

в) осуществить это возможно лишь при условии ориентации мирового сообщества на коллективные, общественные формы собственности, которые значительно расширяют возможности планового регулирования экономики, а, следовательно, и возможности не только разработки, но и реализации программы решения глобальных проблем и спасения человечества от вселенской катастрофы.