

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ ИНСТИТУТ

Е. С. Глушко, Е. В. Чубучная

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие
для обучающихся образовательных учреждений
высшего профессионального образования

Донецк
2021

УДК 330
ББК 111
Г 555

Рекомендовано Ученым советом
ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет»
В качестве учебного пособия для обучающихся образовательных учреждений
высшего профессионального образования
(Протокол № 5 от 04 июня 2021)

Рецензенты:

Чаусовский Александр Михайлович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономическая теория» ГОУВПО «ДОННУ»;
Балашова Раиса Ивановна – доктор экономических наук, доцент, главный научный сотрудник отдела финансово-экономических исследований ГУ «Институт экономических исследований».

Авторы:

Глушко Екатерина Сергеевна – канд. экон. наук, доцент кафедры «Общественные науки» АДИ ГОУВПО «ДОННТУ»;
Чубучная Елена Валериевна – канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедры «Общественные науки» АДИ ГОУВПО «ДОННТУ».

Глушко Е. С.

Г 555 Экономическая теория : учебное пособие для обучающихся образовательных учреждений высшего профессионального образования / Е. С. Глушко, Е. В. Чубучная ; АДИ ГОУВПО «ДОННТУ». – Донецк : ГОУВПО «ДОННТУ», 2021. – 271 с.

Учебное пособие содержит сведения по основным разделам дисциплины «Экономическая теория». В рамках теоретического курса изложены фундаментальные основы экономической теории, сформировано и систематизировано представление об основных категориях и законах экономики, аналитически представлены экономические проблемы стран. Рассматриваемые в пособии темы семинарских занятий позволят раскрыть сущность экономических явлений и процессов, покажут закономерный характер развития экономических систем, сформирует современное экономическое мышление.

Книга предназначена для обучающихся вузов, научных и педагогических работников, использующих в практической деятельности основы экономики.

УДК 330
ББК 111

© Глушко Е. С., Чубучная Е. В. 2021
© ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ.....	8
1.1. Предмет экономической науки, ее цель, метод и функции. Зарождение экономической теории и основные этапы ее развития.....	8
1.2. Система экономических категорий и законов	14
1.3. Понятие производства, его фазы и структура. Основные факторы общественного производства и их взаимодействие. Материальное и нематериальное производство	18
1.4. Производственные возможности общества и потребности. Граница производственных возможностей.....	24
1.5. Экономическое содержание собственности и ее эволюция. Типы, виды и формы собственности	28
1.6. Разгосударствление и приватизация собственности, ее социальные последствия	32
Контрольные вопросы:	34
ТЕМА 2. ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	35
2.1. Сущность экономических форм. Натуральное и товарное производство, их характеристика и основные черты.....	35
2.2. Товар, его свойства. Труд, создающий товар	45
2.3. Величина стоимости товара. Производительность и интенсивность труда, их влияние на величину стоимости товара	49
2.4. Меновая стоимость как форма выражения стоимости. Эволюция форм стоимости	53
2.5. Сущность и функции денег. Денежная система.....	57
2.6. Закон стоимости. Закон количества денег. Инфляция, ее виды и сущность. Антиинфляционные меры	61
Контрольные вопросы:	68
ТЕМА 3. РЫНОК И РЫНОЧНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА. МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	69
3.1. Механизм хозяйствования, его сущность и функции	69
3.2. Рынок, его понятие, характерные признаки, элементы и функции. Структура и инфраструктура рынка	70

3.3. Понятие и состав механизма рыночного саморегулирования. Свободный рынок.....	78
3.4. Суть конкуренции, ее положительные и отрицательные последствия. Методы конкуренции и конкурентная стратегия	83
3.5. Генезис монополии, типы монополизации, виды и формы монополии. Олигополии.....	86
3.6. Антимонопольные меры.....	91
Контрольные вопросы:	93
ТЕМА 4. ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ФОРМЫ И МЕТОДЫ НАУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ.....	94
4.1. Предприятие как субъект рыночной экономики. Виды предприятий.....	94
4.2. Сущность и функции управления.....	96
4.3. Формы и методы научного управления предприятиями	98
4.4. Предпринимательство: сущность, субъекты и формы.....	99
4.5. Условия, принципы, ограничения предпринимательства. Перспективы предпринимательства.....	102
4.6. Стратегия предпринимательства	103
4.7. Менеджмент, его роль в управлении предприятиями.....	105
4.8. Сущность маркетинга и основные виды маркетинговой деятельности	107
Контрольные вопросы:	109
ТЕМА 5. КАПИТАЛ И ПРИБЫЛЬ. ССУДНЫЙ И АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ.....	110
5.1. Социально-экономическое содержание понятия капитал	110
5.2. Рабочая сила как товар.....	118
5.3. Производственные фонды предприятий и их кругооборот. Функциональные формы производственных фондов	121
5.4. Оборот производственных фондов. Понятие и время оборота производственных фондов, механизм воспроизводства основных фондов. Оборотные средства	124
5.5. Издержки производства, себестоимость продукции и пути ее снижения	132
5.6. Сущность торгового капитала и торговой прибыли.....	136
5.7. Ссудный капитал и ссудный процент, ставка и норма процента	144
5.8. Природа акционерных обществ и их виды.....	148

5.9. Акции, их функции и виды. Курс акции. Фиктивный капитал.....	150
Контрольные вопросы:	154
ТЕМА 6. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ.....	155
6.1. Аграрные отношения, их содержание и место в экономической системе	155
6.2. Эволюция собственности на землю	161
6.3. Специфика оборота капитала. Предпринимательство в аграрном секторе.....	164
6.4. Природа земельной ренты. Аренда ее источники. Дифференциальная рента, ее виды и формы	165
6.5. Абсолютная и монопольная рента. Сущность цены земли	170
Контрольные вопросы:	172
ТЕМА 7. НАЦИОНАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	174
7.1. Национальное производство как объект макроэкономики. Результаты общественного производства, его эффективность. Формы общественного производства	174
7.2. Национальный доход и национальное богатство. Механизм распределения и перераспределения национального дохода	182
7.3. Финансы в системе экономических отношений общества. Государственный бюджет	186
7.4. Банки, их функции. Банковская система государства	189
7.5. Необходимость государственного регулирования экономики	192
7.6. Государственное регулирование экономики: границы и формы..	201
7.7. Система государственного регулирования экономики.....	205
7.8. Социальная политика государства.....	209
Контрольные вопросы:	213
ТЕМА 8. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА	214
8.1. Объективность формирования мирового хозяйства и основные этапы его развития	214
8.2. Структура современного мирового хозяйства. Закономерности функционирования мирового хозяйства	218
8.3. Основные формы международных экономических отношений и виды интеграционных формирований	221
8.4. Национальная и мировая валютная система	227

8.5. Основные этапы развития международной валютной системы.....	229
8.6. Конвертируемая валюта и основные условия ее применения. Валютные курсы и валютная политика	233
Контрольные вопросы:	242
ТЕМА 9. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ	243
9.1. Понятие и классификация глобальных проблем	243
9.2. Причины возникновения глобальных проблем	244
9.3. Причины обострения глобальных проблем.....	246
9.4. Пути решения глобальных проблем.....	248
Контрольные вопросы:	250
ТЕМЫ И ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ	251
Тема 1. Становление экономической теории как науки. Общественное производство. Проблемы отношения собственности	251
Тема 2. Экономические формы организации общественного производства	253
Тема 3. Рынок, его сущность, условия формирования и законы развития. Монополия	255
Тема 4. Предпринимательство. Формы и методы научного управления предприятиями.....	258
Тема 5. Капитал – социально-экономическая категория	261
Тема 6. Предпринимательства в аграрной сфере. Земельная рента.....	262
Тема 7. Общественный продукт. Национальное производство. Государственное регулирование рыночной экономики.....	264
Тема 8. Формирование мирового хозяйства. Международная валютная система	266
Тема 9. Мировые глобальные проблемы. Экономический аспект.....	268
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	270

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая теория прошла длительный и знаменательный путь развития. Зародившись в трудах античных философов как «учение о ведении домашнего хозяйства», она аккумулировала в себе все лучшие достижения в исследованиях экономики, а в XVII в. выделилась в автономную науку благодаря трудам А. Монкретьена, У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса. В настоящее время ее возрастающая роль в обществе обусловлена необходимостью формировать общество нового типа, а, как известно, базис любого общества – это экономика. Наш народ имеет возможность строить собственное государство, выбирать модель социально-экономического развития, проводить свою внутреннюю и внешнюю политику. Однако делать это надо умело, так, чтобы люди чувствовали, что экономические реформы осуществляются в их интересах, направленные на повышение их благосостояния, а социальные изменения предусматривают утверждение демократии, социальной справедливости и уверенности в будущем. Фундаментальной основой этих преобразований должна быть не декларируемая, а реальная экономическая самостоятельность как государства в целом, так и каждого ее гражданина в частности.

Достижение таких результатов не происходит автоматически. Необходимо, чтобы, во-первых, у нашего народа было сформировано новое экономическое мышление, в результате которого он понял, что именно он стал создателем своего будущего. Во-вторых, чтобы реформы в республике осуществлялись высококлассными специалистами.

Ведущая роль в формировании нового экономического мышления и приобретении знаний принадлежит теоретическим экономическим наукам, в частности основам экономической теории. Изучение экономической теории существенно расширяет экономическую эрудицию будущих специалистов, прививает навыки сравнительного анализа экономического развития стран мира, способствует умению грамотно ориентироваться в выборе экономических решений.

Таким образом, целью данного курса является формирование научного представления об экономической теории как инструменте познания общества, знакомство с основными фундаментальными категориями и законами экономической науки, дать общее представление о принципах и законах функционирования рыночной экономики как на микро-, так и на макроуровне. Получение фундаментального образования, способствующего развитию личности, изучение экономических систем и их типов.

ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

1.1. Предмет экономической науки, ее цель, метод и функции. Зарождение экономической теории и основные этапы ее развития

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.

Экономическая теория – это наука об обществе. Это означает, что общим объектом ее изучения является общество. Экономическая теория учит, что из всего разнообразия явлений и процессов общественной жизни следует выделить те, которые образуют основу развития. А такой основой является экономика, т. е. 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.

Предмет экономической теории. После А. Монкретьена экономическая теория рассматривалась преимущественно как наука о государственном хозяйстве. И только при А. 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).

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.

Метод экономической теории.

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.

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 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. 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.

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.

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:

1. 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.

2. 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.

3. 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 выработать рекомендации, концепции, программы практической реализации обществом (фирмами) требований экономических законов.

4. 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.

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

Зарождение экономической теории и основные этапы ее развития. 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. 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, «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. В своем «Трактате», посвященном экономическим проблемам, он впервые выделил особенный 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.

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.

1.2. Система экономических категорий и 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. 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. Познание сути 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 (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 одинаковыми 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 сферы (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.

Способы проявления экономических законов. Хотя экономические

законы и объективны, 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.

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. 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 капиталотдачи. 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, т. е. 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 формам – 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, т. е. с их сути.

1.3. Понятие производства, его фазы и структура. Основные факторы общественного производства и их взаимодействие. Материальное и нематериальное производство

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.

Производственные отношения. Фазы общественного производства. Люди никогда не работают обособленно друг от друга. Так или иначе они связаны в своей производственной деятельности. Поэтому создание материальных благ всегда является общественным процессом. 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 как основа жизнедеятельности людей. Но производство, доставляя средства существования людям, обслуживает и само себя. Поэтому в каждой из названных стадий выполняются и чисто производственные функции. 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. 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. 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, т. е. 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. 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.). 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, возможность, абстрагируясь 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.

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 труда. 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.

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. 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, т. е. 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.

Способ производства и формации. Производительные силы и производственные отношения находятся во взаимосвязи, взаимодействии и противоречивом единстве, выступают внутренним источником развития общественного производства. 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.

Материальное и нематериальное производство. По сферам экономической деятельности людей в общественном производстве можно выделить три больших блока отраслей (рис. 1.1).

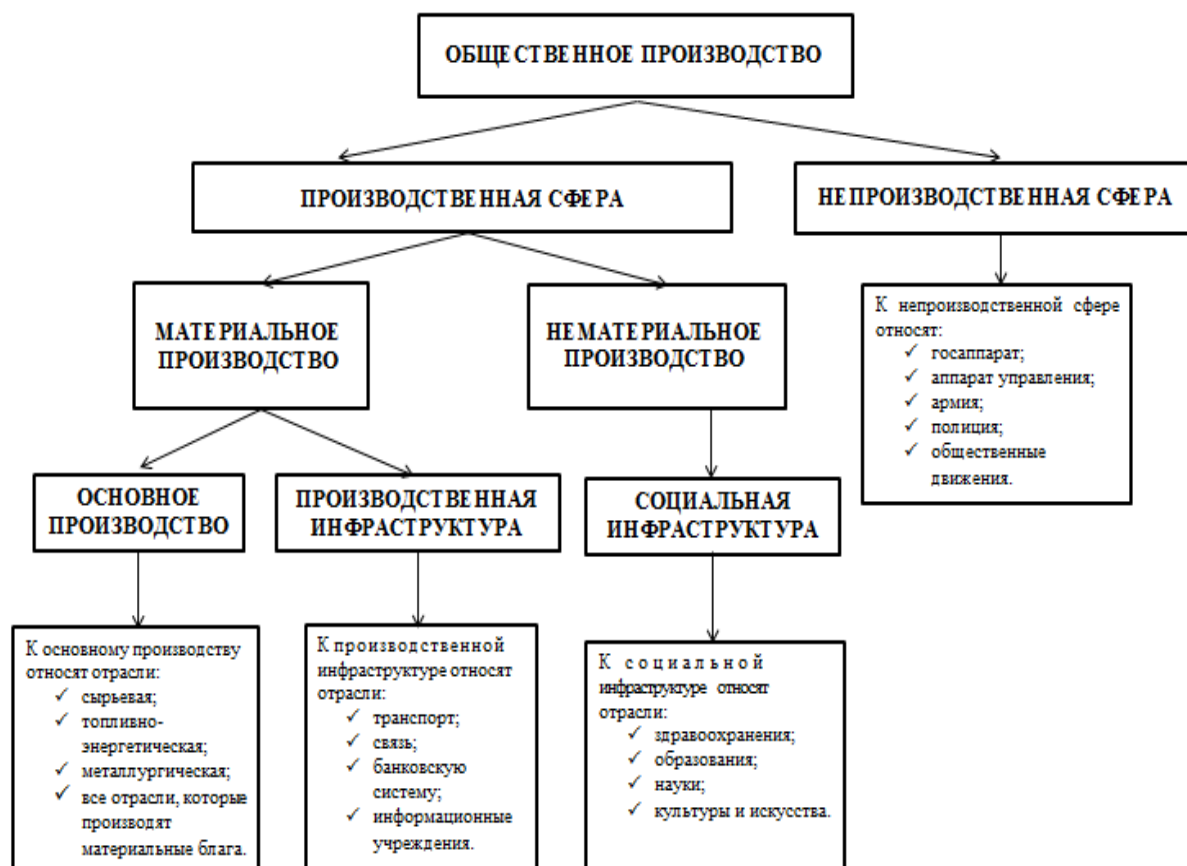


Рисунок 1.1 – Структура общественного производства по сферам экономической деятельности людей

Основное производство – это отрасли материального производства, где непосредственно изготавливаются предметы потребления и средства производства. Увеличение общественного богатства зависит от развития именно этих отраслей. Это отрасли: сырьевая, топливно-энергетическая, металлургическая, агропромышленная, химико-лесная, производства товаров народного потребления, капитальное строительство и т. д.

Производственная инфраструктура представляет собой комплекс отраслей, которые обслуживают основное производство и обеспечивают эффективную экономическую деятельность на каждом предприятии и в народном хозяйстве в целом. К этим отраслям относят: транспорт, связь,

торговлю, кредитно-финансовые учреждения, специализированные отрасли деловых услуг (информационных рекламных, лизинговых, консультационных, инженерно-строительных и т. д.).

Социальная инфраструктура – это нематериальное производство, где создаются нематериальные формы богатства, которые играют большую роль в развитии трудящихся, приумножении образовательного и культурного уровней. К ней относят следующие сферы: госаппарат, аппарат управления, общественные движения, армия, полиция. Всю социальную инфраструктуру нельзя отнести к непродуцирующей сфере. Тут создаются услуги, которые удовлетворяют социальные и духовные потребности людей.

1.4. Производственные возможности общества и потребности. Граница производственных возможностей

Производство материальных благ требует определённых продуктов, которые одновременно не могут входить в состав нескольких изделий.

Каждый килограмм руды, добытый из недр и превращённый в металл, может быть использован для производства одного товара, одного блага, каждый квадратный метр земли может быть использован или для возделывания с/х культур или для постройки жилья. Это говорит о том, что в обществе ресурсы редки, их количество ограничено.

Ограниченность совокупных ресурсов вынуждает делать выбор между относительно редкими ресурсами. Здесь необходимо принимать решение о том, какие товары и услуги производить, какое количество их необходимо обществу и от производства каких товаров и услуг следует отказаться.

Перед любым обществом стоят четыре проблемы: что, как, для кого и сколько производить. Этих проблем не было бы, если бы не были ограничены ресурсы. Именно ограниченность ресурсов вынуждает общество выбирать между относительно дефицитными благами. Решения по этим проблемам должны приниматься с учетом складывающейся ситуации на рынке и ценообразования на нем.

Экономический аспект проблемы выбора заключается в том, что специалисты должны найти такой вариант использования ограниченных ресурсов, который бы обеспечил максимум доходности и эффективности.

Количество товара одного вида, от которого отказываемся или жертвуем для производства другого товара, называется вменными или альтернативными издержками

Сущность проблемы выбора можно проиллюстрировать, используя таблицу производственных возможностей (табл. 1.1).

Таблица 1.1 – Производственные возможности

Вид продукта	Альтернативные возможности производства предметов потребления и средств производства				
	Производственные альтернативы				
	А	Б	В	Г	Д
1	2	3	4	5	6
Средства производства (станки) тыс. шт. (товар α)	10	9	7	4	0
Предметы потребления (масло) тыс. т. (товар β)	0	1	2	3	4

Как видно из таблицы: варианты А и Д, при которых все ресурсы направлены либо на производство предметов потребления, либо на создание средств производства. Однако общество должно выбирать из более разумных вариантов Б, В, Г, решая задачу: больше потреблять сегодня, жить сегодняшним днем или намного больше потреблять завтра, думать о будущем.

По мере продвижения от альтернативы А к Д мы увеличиваем производство предметов потребления (товар β) за счет переключения ресурсов с производства средств производства (товар α). Двигаясь в этом направлении общество, удовлетворяет свои текущие потребности. Однако такая практика, со временем, нанесет удар самому обществу, поскольку запас его средств производства сократится, а в результате потенциал будущего производства снизится. Напротив, двигаясь от альтернативы Д к А, общество выбирает политику воздержания текущего потребления, направляет ресурсы для увеличения производства средств производства, следовательно, оно рассчитывает на больший подъём производства (в т. ч. и предметов потребления) в будущем.

Из приведенного следует, что в любой момент времени при ограниченности ресурсов общество должно жертвовать частью продукта – «Предметы потребления» (β) чтобы получить больше продукта – «Средства производства» (α). Тот факт, что экономические ресурсы редки, не позволяет экономике увеличивать одновременно производство обоих товаров.

Выбор в экономике предполагает рациональное поведение субъектов, когда они должны соизмерять издержки и доходы, и, исходя из этого, делать выбор.

Производственные возможности экономики и их границы. Закон вмененных издержек. Общество стремится использовать свои редкие ресурсы эффективно, т. е. оно желает получить максимальное количество полезных товаров и услуг, произведенных из ограниченного числа

ресурсов. Чтобы этого добиться, оно должно обеспечить и полную занятость населения, и полный объём производства.

Производственные возможности общества и их границы характеризует функция производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей – это линия, соединяющая альтернативные точки производства двух видов товара (рис. 1.2).

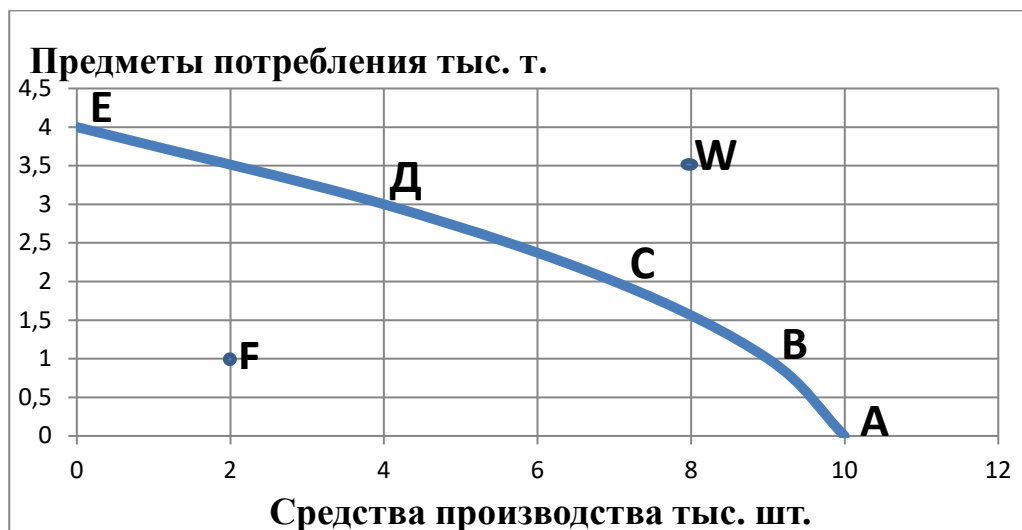


Рисунок 1.2 – Кривая производственных возможностей

Полученная кривая производственных возможностей характеризует максимальный объём производства двух продуктов. Все сочетания на кривой двух продуктов отвечают их максимальным количествам, которые могут быть получены в результате эффективного использования имеющихся ресурсов. Точки, находящиеся вне кривой производственных возможностей, противоречат принятому условию.

На основе приведенных данных можно сказать, что большее количество товара β можно произвести только в том случае, если уменьшить производство других продуктов, от которых следует отказаться или которыми нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, называемое вменёнными издержками производства этого продукта. В примере количество продукта α , от которого придётся отказаться, чтобы получить дополнительную единицу продукта β , и есть вменённые или альтернативные издержки.

Передвигаясь по кривой производственных возможностей от альтернативы А к Б, устанавливаем, что издержки производства одной единицы товара β равно одному изделию товара α . Однако, по мере перехода к дополнительным производственным возможностям от Б к В, от В к Г и т. д. нам открывается важный экономический принцип, заключающийся в том, что стоимость средств производства, которыми приходится жертвовать ради получения дополнительной единицы

предмета потребления, возрастает.

При переходе от А к Б на получение дополнительной единицы товара β жертвуем одним товаром α , при переходе от Б к В жертвуем 2 единицами товара α , от В к Г – три и т. д. Эта же закономерность наблюдается и при движении от альтернативы Д к А, где видно, что издержки на производства дополнительной единицы товара α равны $1/4$, $1/3$, $1/2$, 1 товара β . Это явление получило название закона возрастающих вменённых издержек. Графически этот закон отражён в форме вогнутой кривой производственных возможностей (рис. 1.2).

Экономический смысл данного закона состоит в том, что экономические ресурсы не пригодны для полного их использования в производстве альтернативных продуктов. Это – отсутствие совершенной эластичности или взаимозаменяемости ресурсов.

Первоначально при переходе от альтернативы А к Б ещё существует возможность выбрать такие ресурсы, производительность которых в производстве предметов потребления выше по сравнению с их производительностью в изготовлении средств производства. Однако, по мере дальнейшего продвижения в сторону альтернативы Д таких ресурсов становится все меньше, требуется уже использовать те ресурсы, производительность которых в производстве средств производства выше, чем в производстве предметов потребления.

Кривая производственных возможностей служит иллюстрацией следующих основных идей:

- ограниченность ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продукции, расположенные с внешней стороны КПВ (точка «W») неосуществимы;
- возможность выбора находит выражение в необходимости для общества проводить отбор из разных достижимых комбинаций продуктов, расположенных на (или внутри) этой кривой;
- нисходящий наклон кривой подразумевает понятие о вменённых издержках (или альтернативных затратах);
- вогнутость кривой показывает увеличение вменённых издержек и, как следствие, уменьшение доходности;
- каждая точка на кривой показывает альтернативы в производстве двух товаров;
- точка внутри кривой «F» показывает, что имеющиеся ресурсы недоиспользуются, поэтому можно увеличивать производство обоих товаров.

Общество может выйти за границы своих производственных возможностей, если будет активно искать и внедрять в производство научно-технические нововведения.

1.5. Экономическое содержание собственности и ее эволюция. Типы, виды и формы собственности

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. Когда говорится о собственности, речь идет в первую очередь о том, кому принадлежат средства производства и произведенный продукт, материальные и духовные блага.

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. Рассматривая собственность как объективные отношения между людьми по поводу присвоения ими объектов собственности и прежде всего, средств производства, в ее экономическом смысле различают два аспекта:

а) материально-вещественный (отношение людей к объектам собственности);

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. 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. Итак, 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.

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, 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. Она 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, может привести к формированию обновленного типа обобществленной собственности – общенародной.

Типы, виды и формы собственности. Итак, в процессе своего исторического развития общество использует два основных типа собственности – общественный и частный (рис. 1.3).

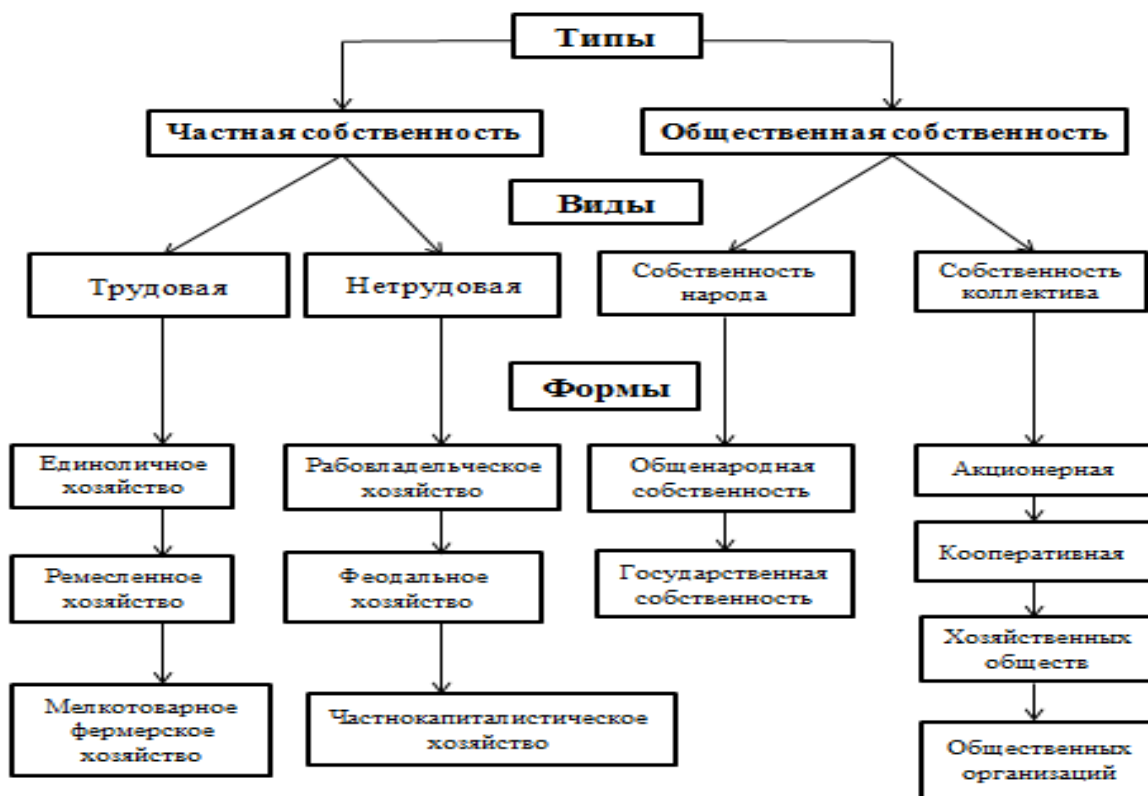


Рисунок 1.3 – Схема деления собственности на типы, виды и формы

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. 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). Владелец и рабочий – это разные люди. Этим закладываются основы малоэффективного труда рабочего, потому что продукт производства принадлежит не ему, а владельцу средств производства.

1.6. Разгосударствление и приватизация собственности, ее социальные последствия

Качественное воспроизведение и более эффективное использование собственности на средства производства на современном этапе невозможно без изменения отношений собственности. Без передачи части собственности из рук государства частным физическим и юридическим лицам, предусматривающей создание прослойки негосударственных владельцев как основы многоукладной социально ориентированной экономики.

Разгосударствление – передача собственности из государственного сектора в частный.

Однако следует помнить, что при распределении государственной собственности неизбежны социальные перекосы и конфликты. Чтобы избежать этих социальных конфликтов и по справедливости провести разгосударствление и приватизацию собственности в общественном сознании наметились три основных подхода (пути) к решению проблемы разгосударствления и приватизации 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.

Приватизация – это только этап разгосударствления, который предусматривает передачу работникам символа власти на часть средств производства или продажу их в частное владение.

В широком смысле разгосударствление собственности направлено на преодоление государственной монополии в экономике и создания условий для формирования многовекторной экономики.

В узком смысле – это передача собственности от государства в

коллективный или частный сектор экономики, т.е. приватизация.

Пути разгосударствления:

1. Первый предполагает обычную передачу государственных предприятий в собственность трудовых коллективов.

2. Второй – распределение государственной собственности или определенной ее части между всеми членами общества.

3. В основе третьего подхода лежит продажа государственной собственности гражданам и негосударственным юридическим особам.

Способы приватизации:

1. Выкуп объектов малой приватизации – это способ приватизации, по которому собственником объекта становится общество покупателей, созданное его работниками.

2. Выкуп государственного имущества предприятиями согласно с альтернативным планом приватизации – способ приватизации, по которому собственником объекта становится общество покупателей, которое предложило план, альтернативный тому, который разработала приватизационная комиссия.

3. Выкуп государственного имущества, сданного в аренду – способ, по которому собственником объекта становится арендатор согласно договора аренды.

4. Продажа на аукционе или по конкурсу – способ, по которому собственником объекта становится покупатель, который предложит в ходе аукциона максимальную цену, или на конкурсе – лучшие условия дальнейшей эксплуатации объекта, при равных условиях – высокую цену.

5. Продажа акций открытым акционерным обществ – тот, кто предложит большую цену за продажу акций.

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.

Выводы:

1. Экономическая теория изучает производственные отношения в их единстве и взаимосвязи с производительными силами и надстройкой. Выясняет законы, которые лежат в основе функционирования производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

2. 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 занимается экономическая теория на современном новом этапе ее развития.

3. 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.

4. Основное производство и производственная инфраструктура, в целом, составляют сферу материального производства. Но с развитием общества возрастают потребности в духовных благах, которые создаются в нематериальной сфере, что и обуславливает существование социальной инфраструктуры.

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

Контрольные вопросы:

1. Охарактеризуйте понятие «экономика», ее исторический аспект.
2. Раскройте содержание предмета «Экономическая теория», его цель и функции.
3. Проанализируйте методы экономической теории.
4. Опишите функции, которые выполняет экономическая теория.
5. Рассмотрите идеологическую составляющую экономических школ.
6. Дайте характеристику экономических категорий и законов.
7. Определите понятие «производство», его фазы и структуру.
8. Раскройте смысл факторов общественного производства и их взаимодействие.
9. Опишите материальное и нематериальное производство, как основу жизни человеческого общества.
10. Охарактеризуйте производственные возможности общества, его потребности и границы.
11. Рассмотрите экономическое содержание собственности и ее эволюцию.
12. Разграничьте типы, виды и формы собственности.
13. Объясните отличие между разгосударствлением и приватизацией собственности.

ТЕМА 2. ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

2.1. Сущность экономических форм. Натуральное и товарное производство, их характеристика и основные черты

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. 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 (1861 г.). 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 застои, 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 овеществленной форме. 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. В натуральном хозяйстве общественный характер труда, благодаря его замкнутости, проявляется недостаточно. Создаётся впечатление, что работа индивидуального обособленного натурального производства выступает лишь как его частное дело (рис. 2.1).

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. 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.

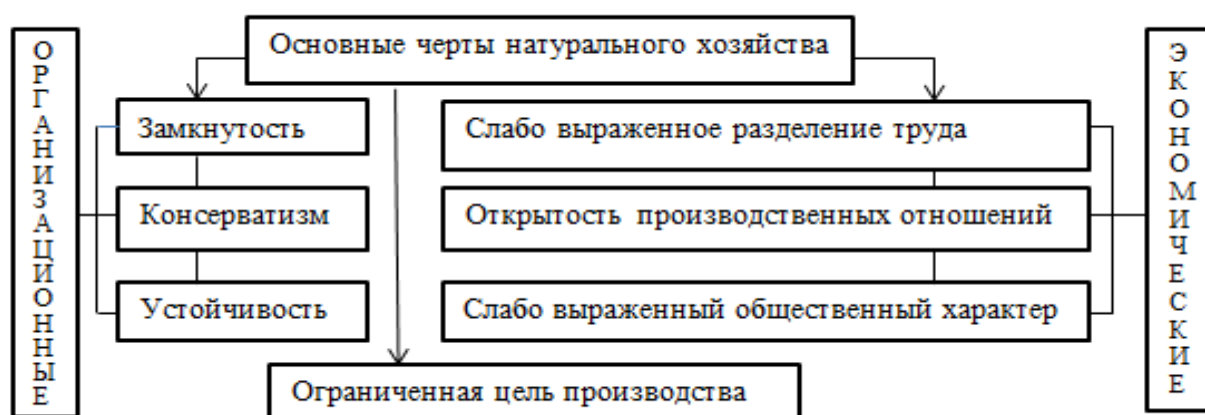


Рисунок 2.1 – Основные черты натурального хозяйства

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 понимается та фаза экономического развития, при которой продукты производятся не только для удовлетворения потребностей производителей, но и с целью обмена, т. е. изготавливаются в качестве товаров, а не потребительских стоимостей (рис. 2.2).

Эволюция товарного производства. Товарное производство в рабовладельческом обществе. Товарное производство зарождается еще в первобытной общине и определенного развития достигает в рабовладельческом обществе. 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, породило развитие товарных отношений. В частности, речь идет о втором крупном

общественном разделении труда (значительного развития оно достигло во II 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, поступающей в продажу, а это, в свою очередь, расширяло сферу обмена. Важную роль в развитии товарных отношений в рабовладельческую эпоху сыграло углубление специализации и увеличение объемов сельскохозяйственного производства.

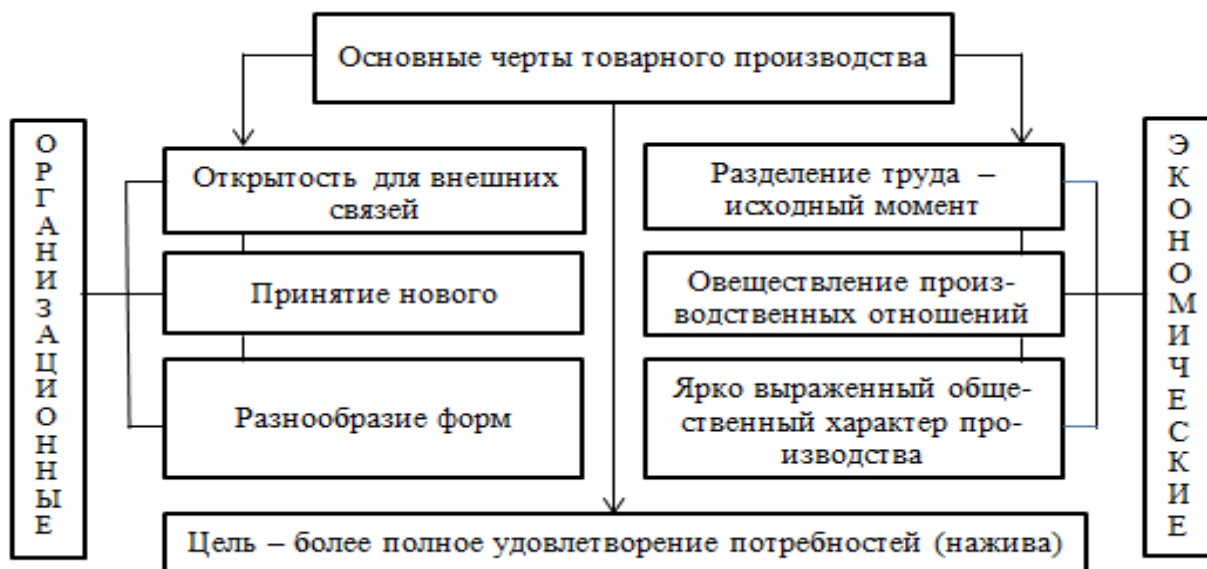


Рисунок 2.2 – Основные черты товарного производства

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. Можно 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. Сначала, чтобы не тратить специально время на сбыт товаров (и тем самым уменьшать время производства товаров), товаропроизводители приспособляли 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 V в. до н. э. он охватил всю посредническую торговлю. В отдельных случаях торговля становится специальностью целых народов.

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. 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 XV – XVI вв. товарно-денежные отношения достаточно глубоко проникли в экономику не только города, но и села. Существование в 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. Феодалное 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.

Подводя итоги вышесказанному можно сделать выводы, что:

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. Простое товарное производство, развиваясь в условиях частной собственности, неизбежно приводит к возникновению капиталистического производства, оно является его исходным пунктом.

Основное противоречие товарного производства. Анализ развития товарного производства, основанного на частной собственности, показывает, что главной движущей силой такого преобразования выступает его основное противоречие между частным и общественным трудом. 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. 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. 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 (рис. 2.3).

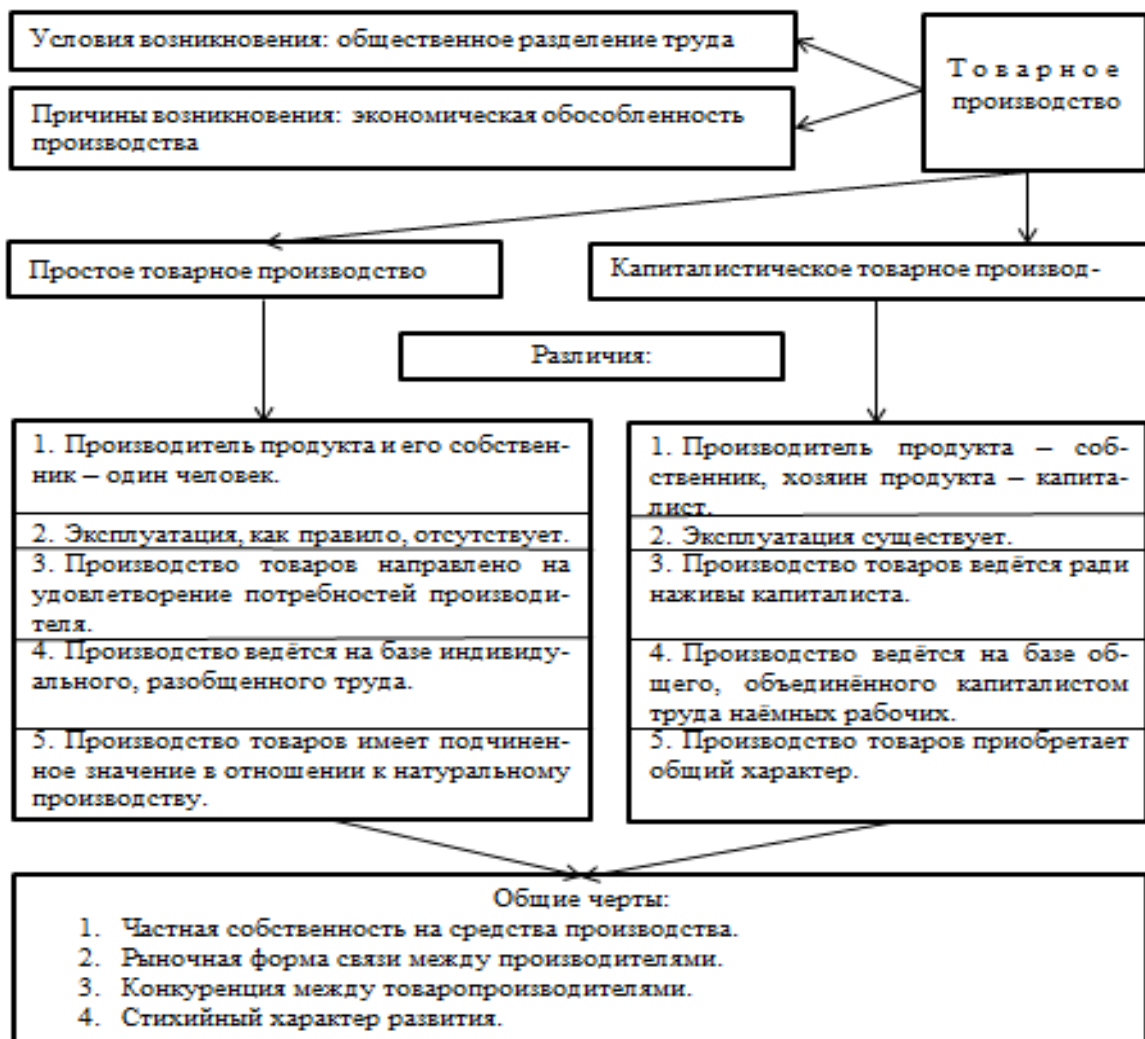


Рисунок 2.3 – Простое и капиталистическое товарное производство, их различия и общие черты

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.

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; 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.

2.2. Товар, его свойства. Труд, создающий товар

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

Потребительская стоимость товара. Выращенные для себя цветы – не товар. Вещи сами собой не являются товарами. Они становятся ими лишь от действий человека, только тогда, когда люди вступают в отношения между собой. Преобразование вещей на товары

происходит только при определенных – меновых отношениях. 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, т. е. 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. Товар может потерять те полезные свойства, которые делают его потребительной стоимостью, т. е. 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.

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, т. е. 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.

Стоимость товара. Потребительская стоимость в товаре имеет общественный характер, т. е., 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.

Для того, чтобы одна потребительная стоимость (товар)

обменивалась на другую (товар), необходимо, чтобы обе равнялись чему-то третьему. 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.

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. 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.

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 сшить 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, т. е. 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. 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.

2.3. Величина стоимости товара. Производительность и интенсивность труда, их влияние на величину стоимости товара

Стоимость – это воплощенный в товаре труд. Учитывая, что любая работа происходит во времени, величина стоимости товара измеряется количеством рабочего времени, затраченного на его изготовление. 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. 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. Стоимость измеряется не индивидуальным, а общественно-необходимым рабочим временем (ОНРВ). ОНРВ – это такое время, которое необходимо для изготовления определенной потребительной 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.

Роль ОНРВ 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 изменения в технике производства, квалификации рабочих не происходит. Следовательно, стоимость единицы продукции остается неизменной, хотя количество продукции и общая ее стоимость растут (рис. 2.4).



Рисунок 2.4 – Влияние производительности труда на величину стоимости товара

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, т. е. 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.

Тенденции развития экономики и возникновение непосредственно общественной формы производства. В пределах современного товарного производства действуют две противоположные тенденции: к дальнейшему его развитию и к подрыву.

Первая обусловлена следующими факторами: углублением общественного разделения труда; специализацией, обособлением различных видов деятельности (выделение отдельных производственных функций в самостоятельные производства); увеличением количества экономически обособленных производителей; превращением науки в непосредственную производительную силу (патенты, лицензии, ноу-хау становятся товаром); обособлением сферы производства новых информационно-технологических и программных продуктов (нового крупного общественного разделения труда); возрастанием роли и экономической значимости сферы нематериального производства (образования, здравоохранения и др.) в воспроизводстве рабочей силы. Услуги, которые предоставляют эти отрасли, превращаются в товар.

Аналогичное воздействие на развитие товарного производства

оказывает процесс углубления международного разделения труда, в частности, международной специализации производства. Тенденция к расширению товарного производства обусловлена также ростом количества населения и действием закона возрастания потребностей.

Усиление тенденции к подрыву товарного производства и рыночных отношений, в том числе, определяется дальнейшим ростом масштабов единичного разделения труда, в основе которого лежит поддетальная и пооперационная специализация внутри отдельных производственных единиц. Основой этих процессов является растущая концентрация производства, возникновение и развитие гигантских объединений и усиление элементов организованности и планомерности в пределах отдельных компаний, развитие контрактных отношений между монополиями, с одной стороны, и мелкими и средними предприятиями – с другой, при которых последние специализируются на производстве отдельных деталей и узлов для комплектации конечной продукции. Кроме того, всем операциям купли-продажи между корпорациями предшествует заключение письменного или устного контракта, который имеет юридическую силу. Каждая из сторон берет на себя обязательства по выполнению условий контракта, а его нарушение предусматривает штрафные санкции. Поэтому составляются предварительные планы производства, его обеспечения оборудованием, рабочей силой, сырьем, а также финансовые планы предприятия, планы научно-технических исследований и т. п. В этих условиях отпадает необходимость подтверждения через рынок общественно необходимого характера производимых товаров.

К определенному подрыву товарного производства ведет и создание международных и транснациональных корпораций, совместных предприятий, заключение государством контрактов на национальном и международном уровнях, централизованное наднациональное регулирование экономики. Аналогичное воздействие оказывают гигантские банки, которые создают аппарат для общественного регулирования процесса производства и распределения продуктов.

К подрыву товарного производства ведет возникновение непосредственно общественной формы производства, при которой в результате процесса планирования на микро- и макроуровне, а также использования достижений НТР удовлетворение большей части общественных потребностей будет происходить без превращения продуктов труда в товар на рынке. Отрицание непосредственно общественной формы производства свидетельствует о неисторическом подходе, прежде всего, к товарной форме организации производства, которая существовала не всегда и не может функционировать вечно.

Более развитая форма, которая диалектически, т. е. с сохранением сильных, прогрессивных сторон товарной формы, осуществит ее отрицание, будет действовать в качественно иных, новых проявлениях, подчиняясь при этом закономерностям развития непосредственно общественного производства. Но в целом в современных условиях тенденция к расширению масштабов товарного производства является преобладающей.

К основным чертам современного товарного производства относятся углубление существующих форм общественного разделения труда и возникновение нового крупного разделения труда; преобладание коллективного производства, коллективного характера труда и ассоциированных форм собственности; установление экономических связей между товаропроизводителями через рынок, контрактную систему и в результате кооперации, специализации и др.; преимущественно планомерный характер развития товарного производства в национальном и интернациональном масштабе; государственное регулирование товарного производства (конкурентной среды); превращение государства в крупного товаропроизводителя, в предпринимателя, финансиста, кредитора, организатора; ослабление социально-экономической обособленности товаропроизводителей вследствие развития отмеченных выше явлений и процессов.

2.4. Меновая стоимость как форма выражения стоимости. Эволюция форм стоимости

Стоимость – это внутреннее содержание процесса обмена. Следовательно, ее нельзя увидеть в самом товаре, определить с помощью какого-то физического или химического анализа. Стоимость может только проявиться в виде меновой стоимости, т. е. 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.

По поводу того, что представляют собой деньги существует несколько мнений. Одни экономисты утверждают, что деньги – результат соглашения, сознательной договоренности между людьми. Другие доказывают, что деньги «внедряются» государством в качестве инструмента для измерения цен товара. Третьи считают, что золото и серебро являются деньгами по своей природе, независимо от характера общественных отношений. Четвертые вообще не видят разницы между товарами и деньгами. Однако ни одна из этих теорий не дает 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. Но уже в этой форме выражения стоимости (стоимость овцы выражалась через стоимость топора), которая получила название простой или случайной, видно, что товары в обмене играют разную роль. Один товар выражает свою стоимость по отношению ко второму товару и находится в относительной форме стоимости (овца). Вторым же товаром, потребительная стоимость которого служит средством выражения стоимости первого товара, находится в эквивалентной форме стоимости (топор). Схематически это можно представить следующим образом (рис. 2.5):

Следует отметить, что эквивалентная роль товара «Б» не является его естественным свойством.

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

Рисунок 2.5 – Простая или случайная форма стоимости

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 (рис. 2.6):

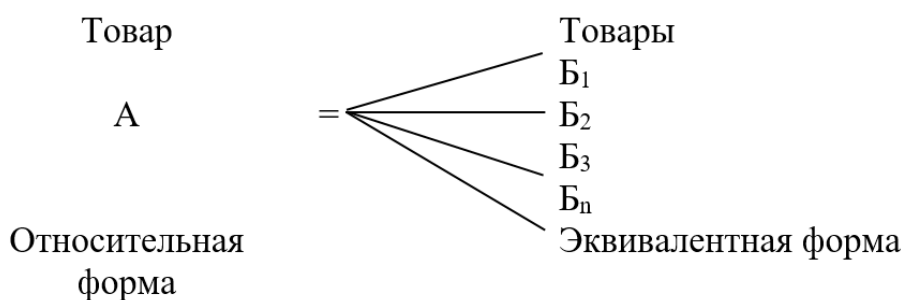


Рисунок 2.6 – Полная или развернутая форма стоимости

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 (рис. 2.7):

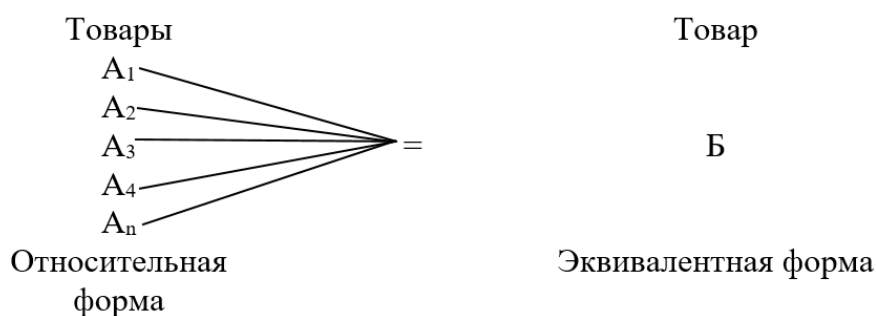


Рисунок 2.7 – Общая форма стоимости

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.

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 (рис. 2.8):

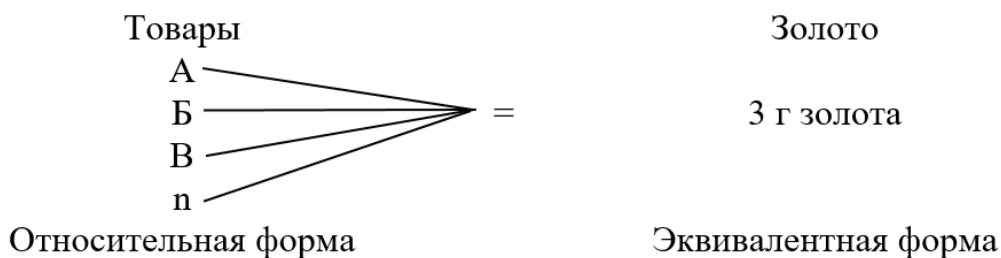


Рисунок 2.8 – Денежная форма стоимости

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. Так как благородный металл оно достаточно твердое, тугоплавкое, кислотоупорный. Золото по своему составу однородное, его удобно делить на части. Наконец, золото – достаточно трудоемкий металл и имеет высокую стоимость.

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.

2.5. Сущность и 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, т. е., 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. Сначала банки, а позднее государственные органы стали фиксировать определенное весовое количество серебра или золота в виде денежной единицы с разделением ее на мелкие части.

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.

Функцию меры стоимости деньги выполняют идеально. Присутствие их при определении цены в деньгах не обязательна, 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. Товар должен перейти от продавца к покупателю. И здесь деньги выступают в роли посредника в своей реальной форме, 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. В некоторых случаях деньги изымаются из обращения. Объективно это обусловлено потребностями рыночной экономики. Во-первых, чтобы застраховать себя 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 имеют место попытки накопления (сохранения) наряду с золотом и бумажных денег. Однако в результате инфляционных процессов они быстро обесцениваются.

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, т. е. 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, т. е. везде, где они переходят из рук в руки, не опосредуя 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.

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. Известно три типа общих эквивалентов: товарный, металлически-чеканный и эмиссионный (вексельно-депозитный). 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.

2.6. Закон стоимости. Закон количества денег. Инфляция, ее виды и сущность. Антиинфляционные меры

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 потому, что они отражают средние условия производства, господствующие 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. Это обстоятельство является исходным для понимания функций закона стоимости в рыночном хозяйстве.

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 удастся 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.

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:

$$ОНЗРВ = \frac{\sum_{i=1}^n q_i \cdot t_i}{\sum_{i=1}^n q_i} \quad (2.1)$$

где *ОНЗРВ* – общественно-необходимые затраты рабочего времени;

q_i – количество изготовленной продукции;

t_i – время, потраченное на производство данной продукции (индивидуальное время).

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.

7. 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-необходимых, изымались отраслевыми министерствами и использовались в значительной мере на покрытие убытков плохо работающих предприятий.

Закон количества денег. 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:

$$KD = \frac{\sum C}{K_{об}} \quad (2.2)$$

где KD – количество денег, необходимых для обращения;

$\sum C$ – сумма цен товаров;

$K_{об}$ – количество оборотов одной денежной единицей.

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

$$KD = \frac{CЦ - СК + СП - БП}{K_{об}} \quad (2.3)$$

где $CЦ$ – 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.

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 двоякого 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, т. е. 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. 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, 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. 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. 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 политике. 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.

Причины инфляции. Факторы, которые дезорганизуют денежный оборот в результате появления на рынке избыточной массы денег, необеспеченных товарами – это первый признак инфляции. В развитых странах Запада основными причинами инфляции являются:

1. Монополистические тенденции в экономике и господствование монополий.
2. Крах золотого стандарта.
3. Чрезмерное возрастание государственного дефицита и государственного долга, обусловленного резким расширением

непродуктивного государственного потребления, прежде всего военными расходами.

4. Развитие диспропорций в народном хозяйстве

5. Кризисные явления в валютно-финансовой системе и др.

Антиинфляционные меры. Для борьбы с инфляцией необходимо, прежде всего, оздоровить экономику (рис. 2.9).

Кроме того, существует ряд мероприятий по укреплению денежных систем.

Девальвация – понижение в законодательном порядке стоимостного содержания национальной денежной единицы, связанное:

– с резким ухудшением торгового и платёжного балансов страны;

– истощением валютных резервов;

– падением курса национальной валюты на международных валютных рынках, т. е. понижение курса бумажных денег по отношению к золоту.

Ревальвация – официальное повышение стоимостного содержания национальной денежной единицы. По смыслу и механизму воздействия на национальную экономику противоположна девальвации.



Рисунок 2.9 – Антиинфляционные меры

Нуллификация – объявление недействительными денежных знаков и выпуск взамен их новых.

Дефляция – изъятие из обращения части избыточной денежной массы, образовавшейся по различным причинам в качестве меры по сдерживанию или сокращению инфляции.

Выводы:

1. Натуральная форма хозяйствования 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.

2. Товарное производство в современной мировой экономике является господствующей формой общественного производства, механизм его воздействия на общественный прогресс существенно изменился. Формируя рыночную экономику страны, следует учитывать эти новые тенденции в характере функционирования современного товарного производства.

3. Товар имеет двойственную природу: он представляет собой потребительскую стоимость и стоимость. Меновая же стоимость есть форма, в которой стоимость проявляется на рынке.

4. 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.

5. Современная денежная система является результатом многовекового процесса развития товарного производства. Известно три типа общих эквивалентов: товарный, металлически-чеканный и эмиссионный (вексельно-депозитный). И, наконец, возникают кредитные деньги в форме бумажных денег (казначейские билеты, банкноты) – банковских счетов, чеков, кредитных карточек, электронных денег.

Контрольные вопросы:

1. Дайте характеристику натуральному производству.
2. Раскройте сущность товарного производства.
3. Опишите сущность простого и капиталистического товарного производства.
4. Дайте определение понятия «товар», его свойства.
5. Раскройте двойственный характер труда, воплощенного в товаре. Раскройте сущность конкретного и абстрактного труда.
6. Определите величину стоимости товара.
7. Проанализируйте, что собой представляют производительность и интенсивность труда.
8. Рассмотрите понятие «меновая стоимость» как форму выражения стоимости.
9. Классифицируйте эволюцию форм стоимости.
10. Раскройте экономическую сущность денег и опишите их основные функции.
11. Рассмотрите содержание и значение закона обращения денег.
12. Дайте характеристику инфляции и ее видам.
13. Опишите антиинфляционные меры.

ТЕМА 3. РЫНОК И РЫНОЧНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА. МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

3.1. Механизм хозяйствования, его сущность и функции

Хозяйственный механизм – это совокупность форм и методов организации общественного производства. Хозяйственный механизм иногда определяется как способ ведения хозяйства со свойственной ему системой конкретных форм и методов хозяйствования, правовых норм, форм экономических связей, организационных структур управления, с помощью которых общество использует экономические законы.

Основными задачами хозяйственного механизма являются:

– поддержание динамического соответствия между развитием производительных сил и меняющимися формами экономических отношений. (Это достигается путем создания необходимых условий для технического совершенствования производства и роста его эффективности);

– экономическое стимулирование;
– организация производства;
– организация управления;
– регулирование финансово-кредитных отношений;
– регулирование материально-технических связей;
– правовое регулирование хозяйственной жизни, её учет и контроль;

– социально-психологическое воздействие на хозяйствование.

Для того, чтобы лучше понять суть хозяйственного механизма необходимо рассмотреть его функции.

1. Хозяйственный механизм выступает как механизм использования экономических законов. Первым условием такого использования является познание экономических законов, условий при которых они действуют.

2. Решение социально-экономических противоречий. Эта функция вытекает из предыдущей поскольку каждый экономический закон содержит в себе противоречия. Например, противоречия между производительными силами и производственными отношениями, общественным производством и частным присвоением и т. д.

3. Реализация отношений собственности. Исполнение этой функции должно быть направлено на то, чтобы отношения собственности способствовали развитию всей системы производительных сил, прежде всего основной производительной силы – человека. Для выполнения этой задачи необходимо добиться того, чтобы в пределах той или иной экономической системы существовал

плюрализм форм собственности, чтобы разные формы собственности и конкурировали, и сотрудничали между собой.

4. Всестороннее развитие человека, его потребностей (материальных и духовных), интересов и стимулов. Поскольку человек является биосоциальным существом, то роль хозяйственного механизма состоит в развитии как биологического, так и социального аспектов сущности человека. В первом случае необходимо добиться оптимального гармоничного соотношения во взаимодействии человека с природой, не допустить экологического кризиса, создать такую эколого-экономическую систему, в которой органично соединились бы экономические условия жизнедеятельности человека (условия его труда, образования, приобретения квалификации и т. д.) с сохранением окружающей среды, нормальным расширенным воспроизводством. Во втором случае задание хозяйственного механизма состоит в том, чтобы человек стал активным субъектом производственных отношений, как отношений собственности, а также социальных, политических, правовых, культурных отношений, чтобы в каждой из этих сфер могла бы реализоваться социальная природа человека.

Кроме этих наиболее важных функций хозяйственный механизм может выполнять ряд второстепенных, например, стимулирование НТП, рациональное использование ресурсов и др.

Основными методами и рычагами государственного регулирования являются: налоговое, финансово-кредитное, денежное и т. д. регулирование, проведение активной амортизационной, инвестиционной, антикризисной, антициклической политики и т. д. Основными формами, осуществляющими реализацию законов планомерного и пропорционального развития, являются государственное регулирование, планирование, прогнозирование и программирование экономики.

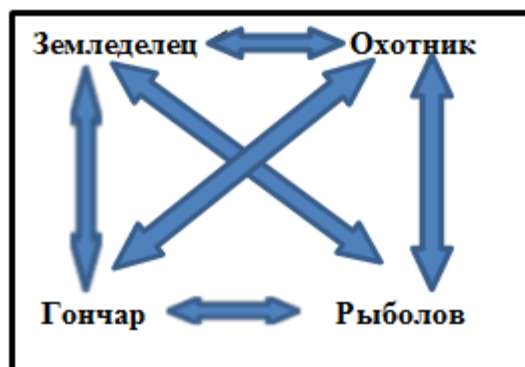
3.2. Рынок, его понятие, характерные признаки, элементы и функции. Структура и инфраструктура рынка

Рынок, его понятие. В результате возникновения общественного разделения труда, частной собственности на средства производства и экономического обособления товаропроизводителей общественное производство приобретает товарную форму (рис. 3.1).

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.



Пример самодостаточных хозяйств
(Самообеспечение)



Пример рыночных отношений
(децентрализованный рынок)

Рисунок 3.1 – Историческое развитие ведения хозяйства

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 (рис. 3.2).

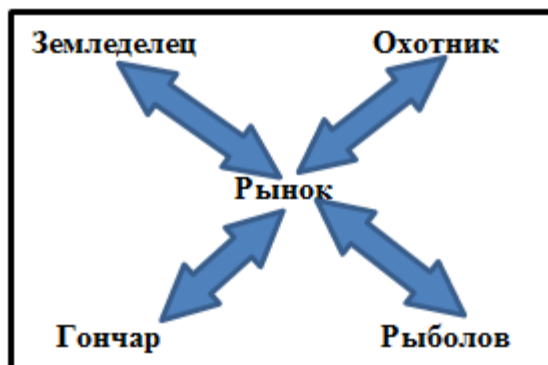


Рисунок 3.2 – Сематическое изображение централизованного рынка

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.

Рынок, во-первых, понимается как место, где происходит процесс купли-продажи результатов человеческой деятельности, а,

следовательно, как сфера предпринимательской деятельности – бизнеса. 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. 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.

Характерные признаки. Во-первых, современный рынок является рынком покупателей. 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. 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. 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. 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. 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. 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.

Субъекты и объекты рынка. 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. На самом деле, учитывая, что товарно-денежные отношения в рыночной экономике опосредуют все отношения общества, субъектами рынка практически становятся все участники общественного производства.

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. 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.

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.

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 прохождением 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, уровень 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. 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.

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. 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. Такими 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:

- 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.

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

Основными элементами специализированной инфраструктуры, т. е. 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.

3.3. Понятие и состав механизма рыночного саморегулирования. Свободный рынок

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. Составляющие элементы рынка: спрос, предложение, цена и конкуренция.

Спрос – это форма выражения потребности. На рынке мы имеем дело не со спросом вообще, а со спросом платежеспособным, т. е. обеспеченным соответствующей суммой денег. Поэтому спрос включает в себя два элемента: а) потребности, т. е. 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 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. 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 классику политической экономии 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 касалось 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. 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 Смиту, 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 (т. е. 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.

Закон спроса и предложения. Рынок нормально функционирует только тогда, когда он сбалансирован, т. е. 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.

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. 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 (рис. 3.3 – 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 (рис. 3.3 – график s).

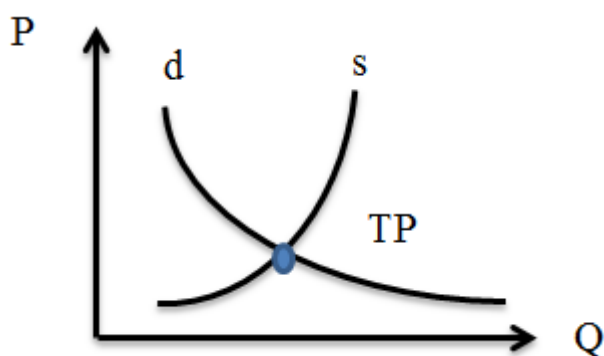


Рисунок 3.3 – График спроса и предложения

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

$$K_{эл} = \frac{\Delta Q(\%)}{\Delta P(\%)} \quad (3.1)$$

где $K_{эл}$ – коэффициент эластичности;

$\Delta Q(\%)$ – изменение объёма спрашиваемой продукции, выраженное в %;

$\Delta P(\%)$ – 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.

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.

Продавцы 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 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, т. е. лучший объем производства и продаж (s), равный оптимальной величине покупок и потребления, а рыночная цена становится ценой равновесия (C_p). 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.

3.4. Суть конкуренции, ее положительные и отрицательные последствия. Методы конкуренции и конкурентная стратегия

Суть конкуренции может быть сведено 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, т. е. 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. 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, другие настаивают на том, что конкуренция, противопоставляя субъектов рынка и порождая монополию, – зло для экономики.

Конкуренция (от лат. конкуро – столкновение) – это форма экономических отношений между субъектами рыночного хозяйства, в которых выражается соперничество за наиболее выгодные условия производства, продажи и покупки товара. Оптимального положения на рынке хозяйствующие субъекты достигают в результате получения ими экономической самостоятельности. 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 господство, 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.

Методы конкуренции. 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.

3.5. Генезис монополии, типы монополизации, виды и формы монополии. Олигополии

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.

Образование монополии ведет к нарушению механизма рыночного ценообразования и деформированию распределения ресурсов. Конкуренция, деформированная наличием монополий, является

несовершенной.

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 переплетаются. 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, т. е. 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.

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 необычной 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.

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 монополизировало 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.

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, т. е. такой, которая монополизует производство и сбыт одного вида продукции; многопродуктовой, когда монополизуется производство и сбыт многих видов продукции одной или ряда отраслей. Если такие монополии 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 монополизуется производство и сбыт немногих продуктов и даже не одного, а определенная разновидность данного продукта. 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.

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 реализовывается сотнями сельскохозяйственных предприятий. Тоже самое можно сказать

о металлургических комбинатах, которые монополизуют 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.

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 ведает 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.

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.

3.6. Антимонопольные меры

Направления защиты продиктованы самим характером монополизма. Во-первых, на тех рынках, где есть условия для возникновения «естественного монополизма», т. е., 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. Во-вторых, там, где монополии формируются на предпринимательской основе, т. е. 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 1914 г., 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.

Выводы:

1. 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.

2. Понятие «рыночная экономика» отражает общую, абстрактную модель хозяйствования в условиях товарного производства. Эта абстрактная модель выступает в двух основных формах: саморегулируемая и регулируемая рыночная экономика.

3. 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. Во-вторых, это система функционирования производственных отношений, где производственные отношения проявляются в конкретных хозяйственных формах.

4. 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.

5. Основными факторами развития в монополизированной экономике выступают дополнительные материальные, финансовые и человеческие ресурсы. Там, где господствуют монополии цены теряют рыночную гибкость.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте суть хозяйственного механизма, укажите его задачи.
2. Опишите функции хозяйственного механизма.
3. Дайте определение понятию «рынок» в его характерных признаках.
4. Опишите существующие виды рынков.
5. Охарактеризуйте функции рынка в его классификационных группах.
6. Раскройте сущность понятия инфраструктуры рынка, ее значение для функционирования рынка.
7. Опишите механизм рыночного саморегулирования.
8. Опишите действие закона спроса и предложения на собственном примере.
9. Назовите положительные и отрицательные стороны конкурентной борьбы на рынке.
10. Проанализируйте существующие методы конкуренции.
11. Раскройте причины возникновения монополистических объединений. Охарактеризуйте ее типы.
12. Опишите виды и формы монополий.
13. Раскройте содержание антимонопольной деятельности государства.

ТЕМА 4. ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ФОРМЫ И МЕТОДЫ НАУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

4.1. Предприятие как субъект рыночной экономики. Виды предприятий

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, то где 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, т. е., 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.

В соответствии с объемами хозяйственного оборота и количества работников предприятия подразделяются на большие и малые (рис. 4.1).

К малым предприятиям относятся предприятия: в промышленности – с численностью работающих до 200 человек; в других отраслях производственной сферы – до 50 человек; в непроизводственной сфере – до 25 человек; в розничной торговле – до 15 человек (по американской классификации, к малому бизнесу относятся фирмы с количеством занятых - до 500 человек).

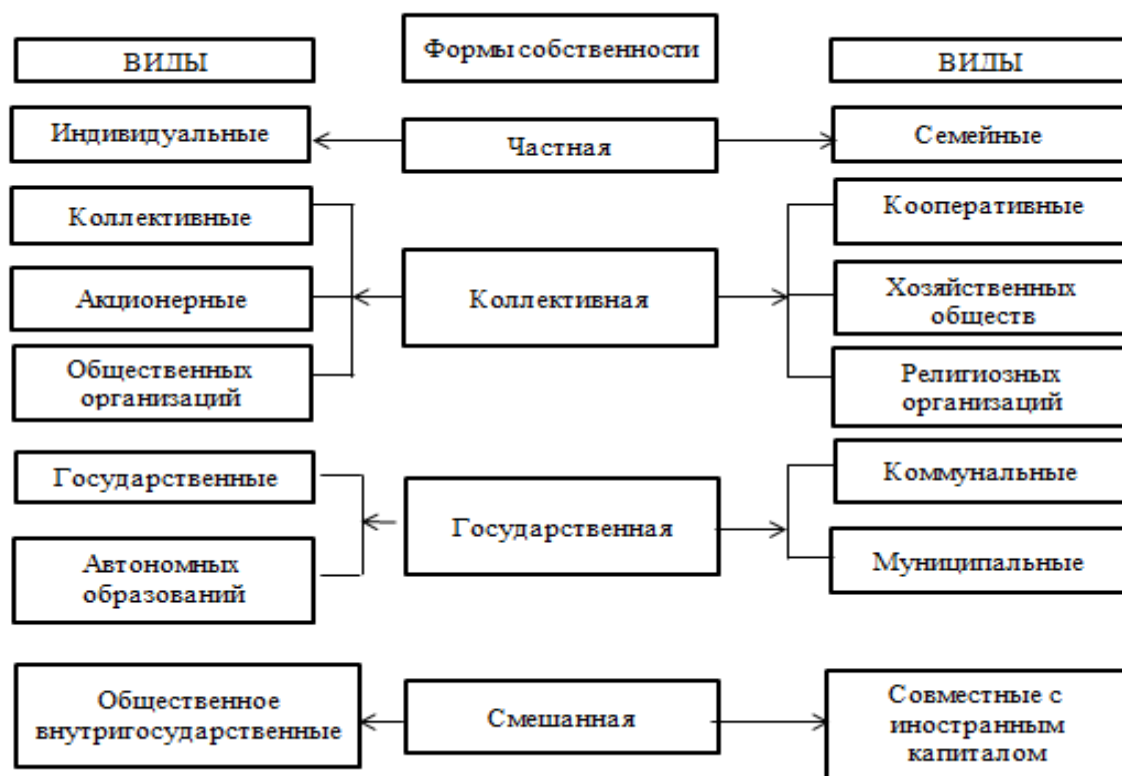


Рисунок 4.1 – Социально-экономические виды предприятий

Как свидетельствует мировой опыт, на современном этапе наибольший эффект предпринимательство дает в малом бизнесе. Так, в США в 1989 г. 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.

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.

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 могут на добровольных началах объединяться в ассоциации, концерны, тресты и другие объединения (даже транснациональные) как по отраслевому, так и по территориальному и другим признакам.

4.2. Сущность и функции управления

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.

Из 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.

4.3. 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.

4.4. 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.

В общих чертах предпринимательство можно определить, как организационно-хозяйственное новаторство на основе использования новых возможностей. 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.

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.

Субъекты предпринимательской деятельности. 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. Поэтому законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность, на них не распространяется в полной мере, а прибыль этих заведений может использоваться только на внутренние потребности.

В сознании людей 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 «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

деятельность, т. е. 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.

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.

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.

4.5. Условия, принципы, ограничения предпринимательства. Перспективы предпринимательства

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

– предпринимательская этика.

Принципы предпринимательства. Предпринимательская деятельность – это достаточно сложная форма хозяйствования, которая строится по определённым принципам:

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. Наряду с определенной свободой предпринимательской деятельности и равенством возможностей для всех предпринимателей, существуют и определенные законодательные ограничения предпринимательства:

1. Определенные виды деятельности могут осуществляться только государственными предприятиями.
2. Правительство устанавливает перечень видов деятельности, которыми можно заниматься только по лицензиям.
3. Разрешение на право заниматься той или иной деятельностью необходимо лишь тогда, когда используется земля или другие природные ресурсы.
4. Отдельными видами деятельности можно заниматься только при наличии квалификационного аттестата.

4.6. 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.

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 (рис. 4.2).

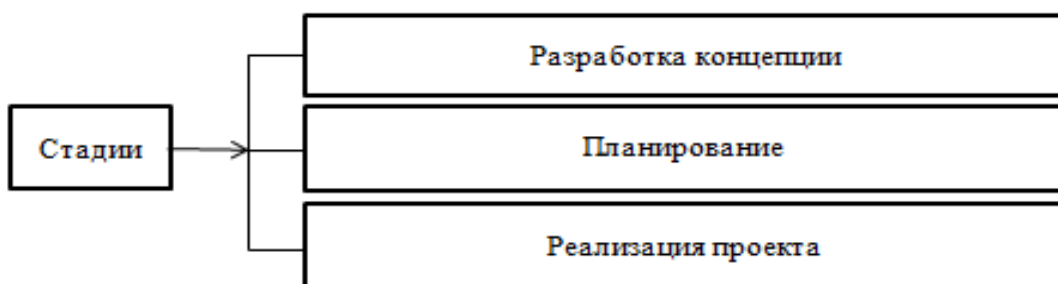


Рисунок 4.2 – Стадии создания нового предприятия

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.

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.

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. 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.

4.7. Менеджмент, его роль в управлении предприятиями

В условиях формирования планомерной рыночной экономики повышается требования к управлению. Это обусловлено возросшей сложностью как производства продукции, так и её реализации. Если в производстве товаров, особенно сложных машин, бытовой техники принимают участие десятки, сотни, а то и больше специализированных предприятий, то возникает необходимость рационального решения большого количества ежедневных практических проблем касающихся обеспечения предприятий квалифицированной рабочей силой, сырьем, материалами, выгодными рынками сбыта производимой продукции. Без специальных знаний решить этот широкий круг вопросов невозможно.

Появляется особенная, относительно обособленная сфера управленческой деятельности – менеджмент. В развитых капиталистических странах менеджмент приобрел широкое развитие.

Менеджмент вырос из тейлоризма – первой формы научной организации труда и управления производством. В системе американского инженера Тейлора основное внимание в организации управления производством уделялось инженерно-техническим факторам повышения производительности труда. Его система предусматривает ряд мероприятий, направленных на рациональное использование труда рабочих, средств производства путем строгого регламентирования затрат труда, материалов, сырья, инструментов, отбора наиболее рациональных рабочих движений в процессе производства и обучения их работников. Наряду с этим осуществляется тщательный учет затрат рабочего времени и материалов на производство продукции. Главная идея в этом процессе – ничего лишнего не в затратах труда не в использовании ресурсов. Каждая минута рабочего времени – производству. По результатам – соответствующая оплата труда.

Наибольшее распространение эта система получила в первой трети прошлого столетия. Но уже тогда система Тейлора подвергалась критике со стороны учёных-экономистов за инженерно-технологическую направленность, недооценку «человеческого фактора». Люди в этой системе, по высказыванию самого Ф. Тейлора выступают как «дрессированные гориллы».

В результате появляется и распространяется новое направление в теории управления. В нем ударение делается на установление человеческих отношений между руководителями и рабочими. Осуществляется переход от жёсткой командной системы в управлении к «мягкому» отношению к подчиненным, к демократизации, уважению личности, участию работников в управлении, распределении и прибыли и т. д. Сторонники нового управления считают, и не без основания, что человека можно принудить более продуктивно работать, если удовлетворить его не только экономические, но и соответствующие социальные, психологические потребности. Это особенно важно в условиях НТР, когда чрезвычайно возросла роль умственного труда и возникла потребность более эффективно использовать умственный потенциал работников предприятия. Именно эти проблемы решает система менеджмента, который можно определить, как целенаправленное влияние на работников, управление и координацию операций фирмы в условиях рынка, во имя достижения поставленной перед предприятием цели и получения прибыли.

Более полно содержание менеджмента раскрывается в его функциях:

1. Стратегическое управленческое планирование. Служба стратегического планирования комплектуется из высококвалифицированных специалистов и занимается проблемой перспективного развития предприятия, фирмы с учетом достижений НТП, изменений в конъюнктуре рынка и др. факторов, которые могут повлиять на производство и реализацию продукции фирмы.

2. Функция организации управления фирмой, предприятием. Эта работа направлена на поиски наиболее рациональной структуры управления фирмой, предприятием, на повышение эффективности всех управленческих звеньев и всей системы.

3. Координационная функция. Ее задача – обеспечить органическую интеграцию всех подразделений, направленных на продуктивное использование ресурсного потенциала фирмы с целью получения максимальной прибыли.

4. Функция управления людьми, забота об их профессиональном росте, создание условий и стимулов для наиболее полного использования потенциальных возможностей работников. Эта функция возлагается на кадровую службу фирмы, предприятия.

4.8. Сущность маркетинга и основные виды маркетинговой деятельности

Одна из систем управления предприятием – маркетинг. Маркетинг предусматривает тщательный анализ процессов, происходящих на рынке, для принятия хозяйственных решений: что производить, в каком количестве, для кого, по какой цене продавать и т. д. В условиях, когда предложение товаров превышает спрос на них, важно знать новые возможности для расширения производства и сбыта изготовленных товаров. Маркетинг превратился в науку изучения рынка, путей стимулирования спроса на продукцию, изготавливаемую фирмой. Однозначного определения предмета маркетинга в экономической литературе нет. В зависимости от конкретной проблематики той или иной публикации маркетинг рассматривается то как «философия бизнеса», то как «система управления деятельностью по сбыту продукции» или как научная дисциплина, определяющая закономерности потребительского спроса, а также как методология разработки хозяйственной стратегии разными предприятиями. Целесообразнее рассматривать маркетинг как систему управленческих рычагов, методов и отношений, связывающих в единое целое хозяйственные функции по разработке, производства, сбыта продукции и услуг.

Различают «микромаркетинг», решающий проблемы оптимизации производства и сбыта продукции на уровне отдельного предприятия (фирмы), объединения, и «макромаркетинг», направленный на решение

проблем производства и реализации товаров, услуг в масштабах народного хозяйства, стимулирования производства, регулирования спроса и предложения в рамках всего общества.

Изначально маркетинг возник как способ познания конкретной рыночной ситуации, метод получения вероятной информации о размерах, структуре, географии спроса и т. д. на уровне отдельной фирмы. Всё это необходимо для ориентации фирмы в своей производственно-хозяйственной деятельности.

Появление маркетинга обусловлено объективными потребностями высокоразвитой бездефицитной экономики. Маркетинг возникает, как правило, при достаточно высоком уровне развития материально-технической базы производства, разветвленной торговой сети, наличии конкурентной борьбы между товаропроизводителями за потребителя, высоком жизненном уровне населения и т. д. Потребность в маркетинге чувствуется в условиях насыщенности рынка товарами, когда производство уже не может развиваться без знания спроса на конкретную продукцию производства.

Считается, что главной задачей маркетинга является изучение спроса с целью улучшения сбыта продукции. Но однозначная ориентация производства лишь на текущий спрос недостаточна. Последний постоянно изменяется. То, что пользовалось спросом сегодня, завтра уже будет трудно, а то и невозможно продать. Поэтому необходимо изучать и перспективный спрос, который формируется под воздействием разных факторов – развития НТП, изменении возрастной и профессиональной структуры населения, росту (снижению) уровня жизни населения, моды и т. д. В связи с этим было признано целесообразным использовать стратегическое планирование, в результате которого и возник стратегический маркетинг.

В процессе разработки стратегии маркетинга решаются следующие главные задачи:

1. Осуществляется выбор сегмента рынка, в рамках которого будет действовать фирма.

2. Определяются основные способы и методы, обеспечивающие высокую конкурентоспособность изделий, продукта фирмы.

3. Определяются оптимальные сроки деятельности фирмы на данном рынке, исходя из перспективного прогнозирования спроса.

Эти задачи могут быть качественно выполнены лишь при условии, когда служба маркетинга в своих расчетах опирается на широкий круг информации, характеризующей все стороны рынка (как внутреннего, так и внешнего). В маркетинговой деятельности нельзя ориентироваться на интуицию, необоснованные прогнозы. Здесь все должно базироваться на реальных жизненных процессах.

Выводы:

1. 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.

2. В современных условиях в крупных корпорациях должна происходить децентрализация управления, которая ведет к появлению в их структурах большого количества подразделений, которые выступают на рынке практически как самостоятельные фирмы.

3. 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.

4. Внедрение системы менеджмента обусловило появления особенной прослойки людей, основной деятельностью которых является управление. Развитие акционерных коллективных форм собственности существенно усилило роль менеджеров.

5. Основным заданием стратегического маркетинга является поиск так называемой рыночной «щели», «ниши», под которой имеют в виду возможность сбыта продукции с определенными функциональными и потребительскими свойствами в рамках конкретного рыночного сегмента.

Контрольные вопросы:

1. Опишите предприятие как субъект рыночной экономики.
2. Дайте краткую характеристику существующим видам предприятий.
3. Раскройте сущность управления предприятием.
4. Проанализируйте основные функции управления предприятием.
5. Охарактеризуйте формы и методы научного управления предприятиями.
6. Определите смысловую сущность предпринимательства.
7. Рассмотрите субъектов предпринимательской деятельности.
8. Опишите существующие формы предпринимательства.
9. Назовите условия и принципы предпринимательской деятельности.
10. Обоснуйте возможные перспективы предпринимательства.
11. Проанализируйте стадии создания нового предприятия.
12. Дайте оценку менеджменту в управлении предприятиями.
13. Рассмотрите сущность маркетинга и основные виды маркетинговой деятельности.

ТЕМА 5. КАПИТАЛ И ПРИБЫЛЬ. ССУДНЫЙ И АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

5.1. Социально-экономическое содержание понятия капитал

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.

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.

Общая формула капитала. Основной категорией капиталистической системы является капитал. 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.

Историческими предпосылками возникновения капитала были товарное производство и развитый товарно-денежный оборот. 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' , т. е. 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, т. е. превращение ее в капитал, называется капиталистом (предпринимателем).

Итак, деньги становятся капиталом только тогда, когда они приносят прибавочную стоимость. Первые экономисты эпохи капитализма (меркантилисты) доказывали, что прирост денег возникает с самого товарного обращения (торговли). Но 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 этого 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, 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, т. е. в сфере производства.

Для этого необходимо расшифровать формулу $D - T - D'$, особенно ее первый акт – $D - T$. Покупаются 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 нет источника прибавочной стоимости.

Суть прибавочной стоимости раскрывается лишь в том случае, когда 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.

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.

Рассмотрим этот механизм на примере производства пряжи. Предположим, что, приступая к делу, предприниматель имеет капитал (К) в 1000 руб., на который он покупает необходимые средства производства (СП) на сумму 900 руб. (веретена и хлопок) и оплачивает дневную стоимость рабочей силы (РС), которая равна 100 руб. (10 рабочих). Предположим также, что рабочий день длится 8 часов, а рабочие воспроизводят стоимость дневной рабочей силы (100 руб.) 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 (900 руб.). 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, т. е. в 100 руб. 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 руб., которая тоже прилагается к старой перенесенной стоимости.

Таким образом, стоимость новой продукции (пряжи) будет состоять: а) из старой перенесенной стоимости (стоимости потребленных СП) – 900 руб. и вновь созданной стоимости – 200 руб. А всего 900 руб. + 200 руб. = 1100 руб. Реализовав товар по стоимости, т. е. за 1100 руб., 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 руб.), заплатил за факторы производства ровно 1000 руб.: 900 руб. – за СП и 100 руб. – за РС, продал по стоимости (в акте Т' – Д' готовая продукция – пряжа реализуется согласно стоимости за 1100 руб.) 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.

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.

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.

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).

Социально-экономическое содержание капитала. Понятие «капитал» достаточно распространено как в экономической теории, так и в экономической практике. По поводу экономического содержания этого понятия на протяжении всей истории политэкономии до сегодняшнего дня ведется непрерывная полемика.

Считается, что первую попытку дать научный анализ капитала сделал еще Аристотель, ввел в научный оборот понятие «хремастика», т. е. «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).

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 т. п. К капиталу некоторые экономисты относят также время, как фактор производства, 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. 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. 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 прибавочную стоимость. Для того, чтобы стоимость выросла, принесла прибавочную стоимость, она должна быть использована, как средство эксплуатации чужой рабочей силы, т. е. ее владелец должен вступить в определенные экономические отношения с владельцем рабочей силы. «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, получаем, что: деньги, товары, средства производства сами по себе – не капитал. Капиталом они становятся только при определенных отношениях, т. е. 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 (рис. 5.1).

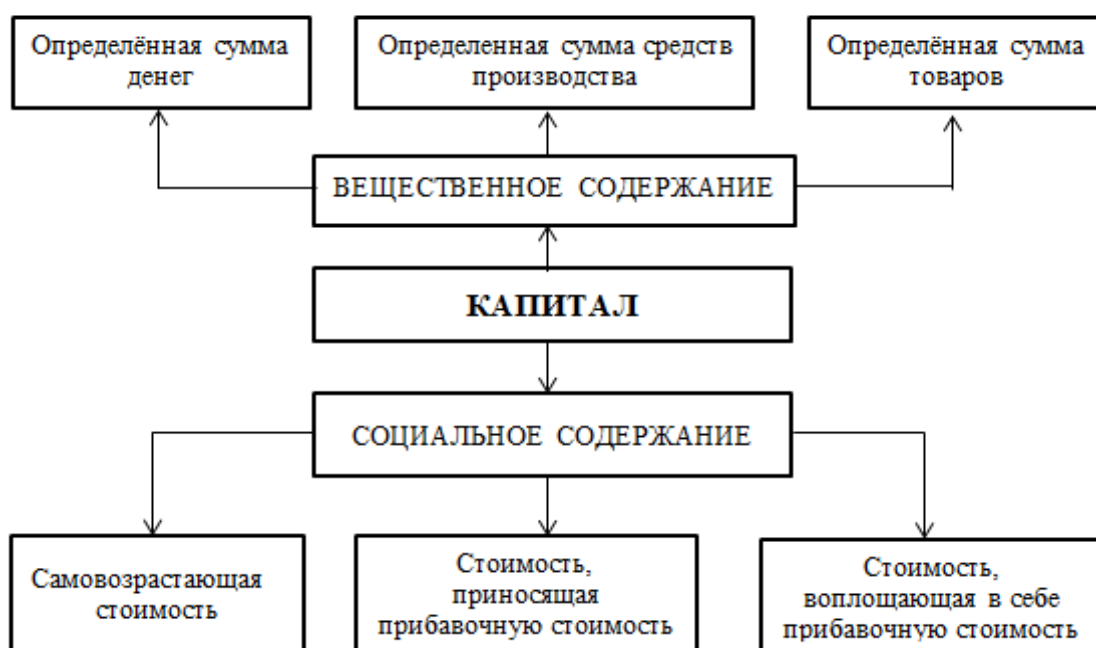


Рисунок 5.1 – Суть капитала

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:

$$m' = \frac{m}{v} \cdot 100\% \quad (5.1)$$

где m' – норма прибавочной стоимости;

m – прибавочная стоимость;

v – переменный капитал.

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:

$$m' = \frac{m}{v} \cdot 100\% = \frac{ПРВ}{НРВ} \cdot 100\% \quad (5.2)$$

где *ПРВ* – прибавочное рабочее время;

НРВ – необходимое рабочее время.

От нормы прибавочной стоимости следует отличать ее массу. Масса прибавочной стоимости – это ее абсолютная величина. Между массой и нормой прибавочной стоимости существует функциональная связь.

5.2. Рабочая сила как товар

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 (рис. 5.2).

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.

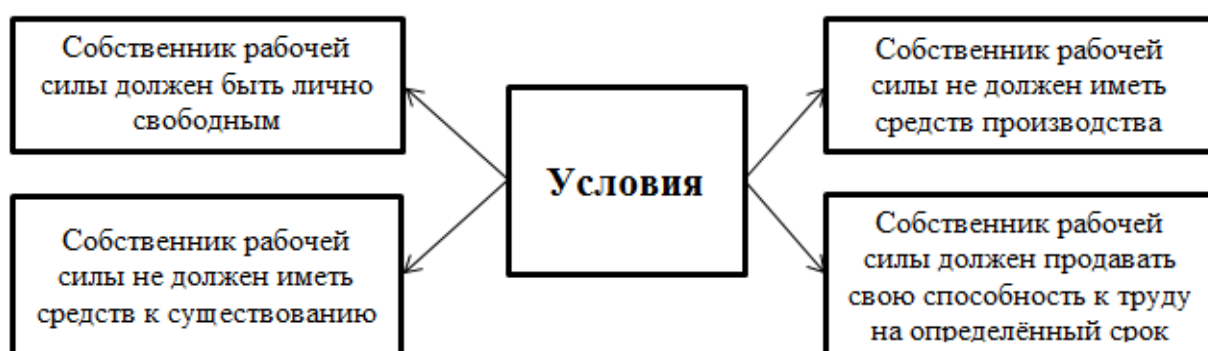


Рисунок 5.2 – Условия превращения рабочей силы в товар

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, 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, т. е. 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.

Потребительная 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.

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, т. е. 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, можно констатировать, что единственным источником прибавочной стоимости 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.

5.3. Производственные фонды предприятий и их кругооборот. Функциональные формы производственных фондов

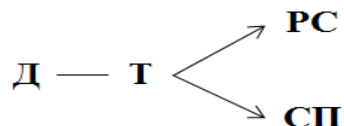
Производственные фонды и капитал. В любом процессе производства, независимо от его общественной формы, участвуют материальные и личные факторы производства. Если рассматривать их вне конкретной социальной формы, то они выступают как обычные средства создания полезного продукта, потребительской стоимости, т. е. 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 производство прибавочной стоимости, факторы производства, следовательно, и производственные фонды, приобретают форму капитала (средства производства – постоянный капитал, затраты на рабочую силу – переменный капитал).

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.

Жизненный путь капитала исторически и логически начинается с денежной формы. Исторически капитал везде противостоит другим

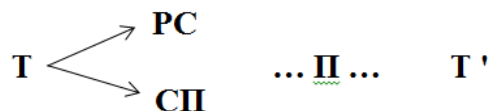
формам богатства, как денежное имущество купцов и ростовщиков. Но деньги сами по себе не капитал. Чтобы превратить деньги в капитал, их необходимо авансировать, сделать орудием эксплуатации наемных работников и созданием прибавочной стоимости. Поэтому предприниматель со своим денежным капиталом (Д) сначала 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 большую, 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.

$$Г' \text{ — } Д'$$

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.

$$Д \text{ — } Г \begin{cases} \nearrow РС \\ \searrow СП \end{cases} \quad \dots \underline{II} \dots \quad Г' \text{ — } Д'$$

Функции форм капитала. Как видно из определения кругооборота, проходя ту или иную стадию, капитал на каждой из них выполняет свойственную ему функцию. 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, т. е. 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: Д – Т ... П ... Т' – Д' – Т ... П ... Т' – Д' ... Из этой формулы, а также из факта одноразового 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.

5.4. Оборот производственных фондов. Понятие и время оборота производственных фондов, механизм воспроизводства основных фондов. Оборотные средства

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 неодинаково. 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:

$$n = \frac{O}{o} \quad (5.3)$$

Например, время оборота определенного капитала («о») составляет 3 месяца. В таком случае

$$n = \frac{12}{3} = 4$$

т. е. капитал осуществляет 4 оборота в год.

Если же «о» = 18 месяцам, то

$$n = \frac{12}{18} = \frac{2}{3}$$

т. е. 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, т. е. 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 производственного 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, т. е. 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 возвращаются 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 (рис. 5.3).

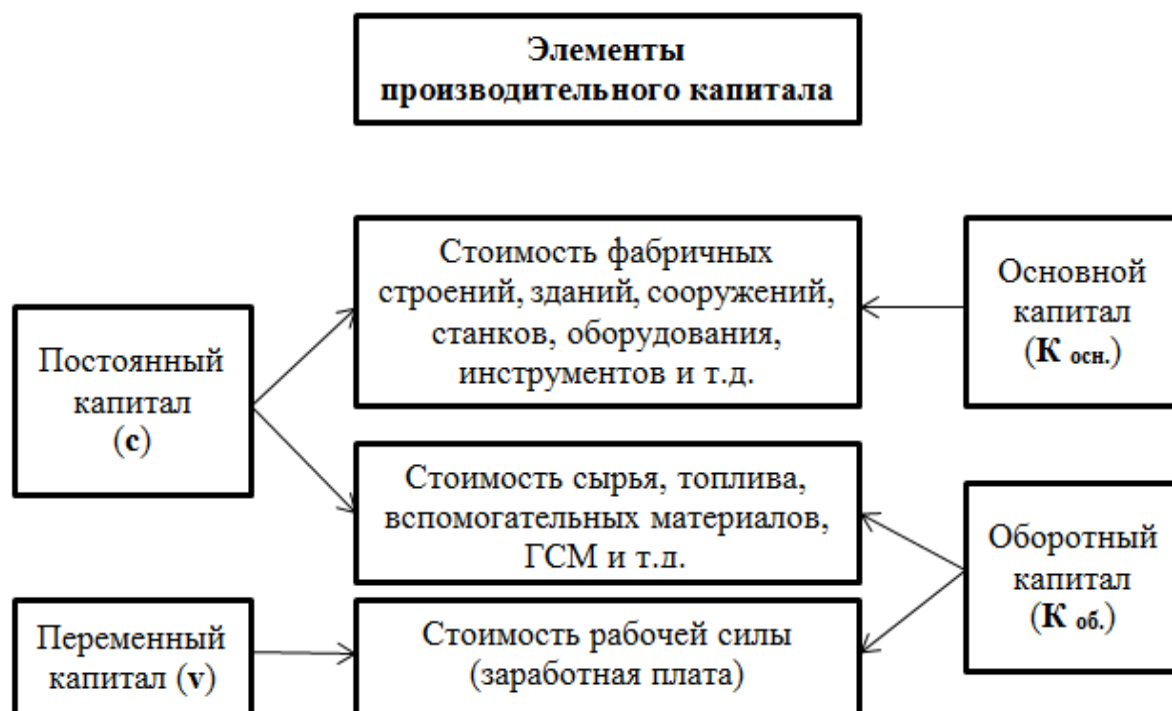


Рисунок 5.3 – Деление капитала на постоянный и переменный, основной и оборотный

Методы определения оборота капитала. Скорость оборота капитала существенно влияет на массу и норму прибыли. 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.

Для того чтобы производительный капитал обернулся полностью не только по стоимости, но и реально, т. е. 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.

Время оборота капитала состоит из времени производства и времени обращения. Определяющей частью этого времени является время производства (рис. 5.4).

ВРЕМЯ ПРОИЗВОДСТВА			ВРЕМЯ ОБОРОТА	
Рабочий период	Перерывы в процессе труда	Время в производственных запасах	Время продажи продукции	Время приобретения факторов производства

Рисунок 5.4 – Время оборота капитала

Важнейшей частью времени производства выступает рабочий

период. Это определенное количество связанных между собой рабочих дней, необходимых в данной отрасли для производства готового продукта, т. е. 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. Достичь этого можно разными путями (рис. 5.5).

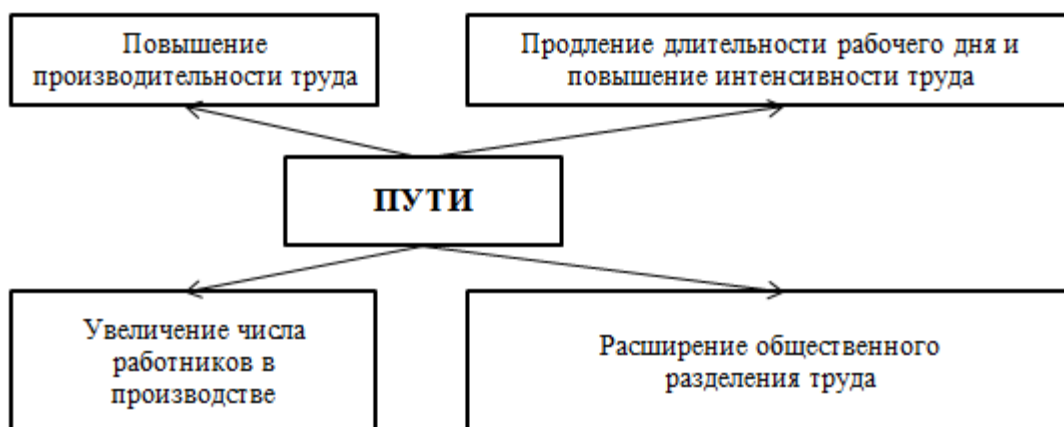


Рисунок 5.5 – Пути сокращения рабочего периода

Пути сокращения рабочего периода

1. Повышение производительности труда.
2. Увеличение числа рабочих в производстве.
3. Продление рабочего дня и повышение интенсивности труда.
4. Расширение общественного разделения труда.

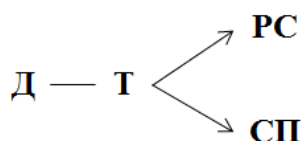
Однако рабочий период составляет лишь часть времени производства. Кроме него сюда еще может входить время, когда механическая обработка материала прекращается, но предмет труда находится под влиянием природных процессов: физических, химических, биологических (производство вина, обработка кожи, производство 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

Г' — Д'

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 завершеным, т. е. 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, т. е. 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.

Механизм воспроизводства основного капитала. Нормальное функционирование производства предполагает постоянное воспроизводство основного капитала. Механизм его воспроизведения включает три взаимосвязанных процесса (рис. 5.6).



Рисунок 5.6 – 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. 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. 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:

$$N_a = \frac{A}{K_{осн.}} \cdot 100\% \quad (5.4)$$

где N_a – норма амортизации;

A – сумма амортизационных отчислений;

$K_{осн.}$ – 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.

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:

$$n = \frac{P_p}{O_{об}} \quad (5.5)$$

где n – число оборотов;

P_p – объем реализованной за год продукции;

$O_{об}$ – среднегодовой остаток оборотных средств.

Используется также показатель продолжительности оборота оборотных средств, который измеряется в днях. Он определяется путем деления количества дней в году на число оборотов

Ускорение оборота оборотных средств является одним из важнейших факторов роста доходности применения капитала.

5.5. Издержки производства, себестоимость продукции и пути ее снижения

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 выраженные 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 (рис. 5.7). Соотношение элементов затрат в полной себестоимости на

производство продукции называется ее структурой.

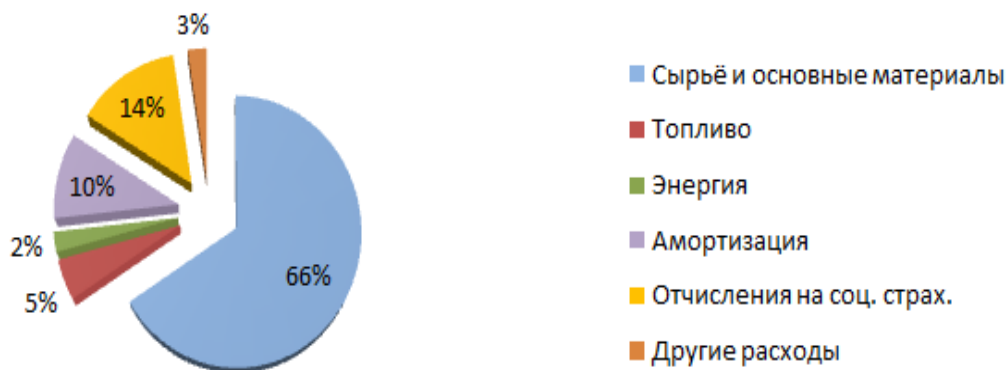


Рисунок 5.7 – Структура затрат на производство промышленной продукции

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 определенный 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 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. Для определения текущей эффективности расходов предприятия на производство продукции (доходности) применяется показатель нормы прибыли:

$$p' = \frac{P}{c + v} \cdot 100\% \quad (5.6)$$

где p' – норма прибыли;

p – прибыль;

c – постоянный капитал;

v – переменный капитал.

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.

Норма рентабельности определяется по формуле:

$$P' = \frac{П_б}{\Phi_{осн.} + \Phi_{об.}} \cdot 100\% \quad (5.7)$$

где P' – норма рентабельности;

$П_б$ – балансовая прибыль;

$\Phi_{осн.}$ – стоимость основных фондов предприятия;

$\Phi_{об.}$ – стоимость оборотных нормативных фондов.

5.6. Сущность торгового капитала и торговой прибыли

Торговый капитал. Торговый капитал представляет собой исторически первую свободную форму существования капитала. Он в форме купеческого капитала возник задолго до появления промышленного капитала 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, продал дороже). Второй является порождением промышленного капитала и выступает, как его отдельная форма.

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.

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: $Д - Т - Д'$, т. е. покупка товаров и их

последующая реализация (рис. 5.8)

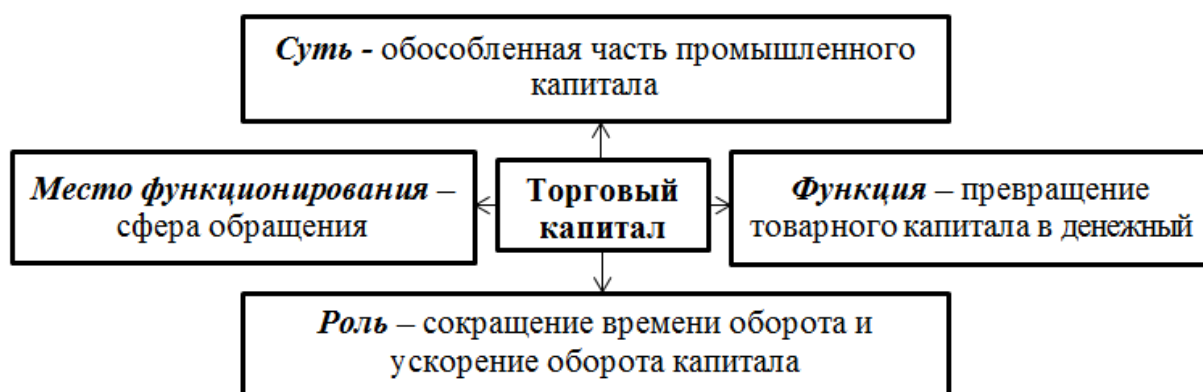


Рисунок 5.8 – Сущность торгового капитала

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.

Торговая прибыль. Местом функционирования торгового капитала является сфера обращения. Торговый капитал 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 (рис. 5.9).

Основу и определяющую массу торгового капитала составляет капитал обращения. Из формулы движения: $D - T - D'$ видно, 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, т. е. принести прибыль.

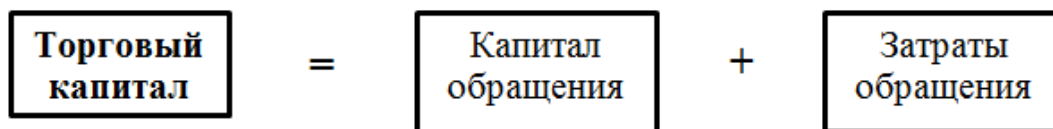


Рисунок 5.9 – Состав торгового капитала

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. Основной функцией торгового капитала является обслуживание промышленного капитала в сфере обращения путем реализации товаров, созданных в производстве. 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. 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, т. е. 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. Это все то, что должно делать производство, но частично передает в сферу обращения. Работа, потраченная на эти процессы, является производительной. 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.

Формы торгового предпринимательства. Существуют две основные формы предпринимательства в торговле: 1) оптовая торговля, т. е. сбыт товаров крупными партиями одними предпринимателями другим; 2) розничная торговля, когда товары продаются непосредственно населению. При торговле проданные товары, переходя 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.]

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 товарные 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

ценостраховующих и ценопрогнозирующих бирж.

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, т. е. 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.

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 (рис. 5.10).

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, т. е. в нем количество, качество продукции, время и место ее поставки устанавливаются в процессе каждой сделки.

Фьючерсные (срочные) сделки предусматривают передачу товара с оплатой денежной суммы через соответствующий срок по цене, указанной в контракте.

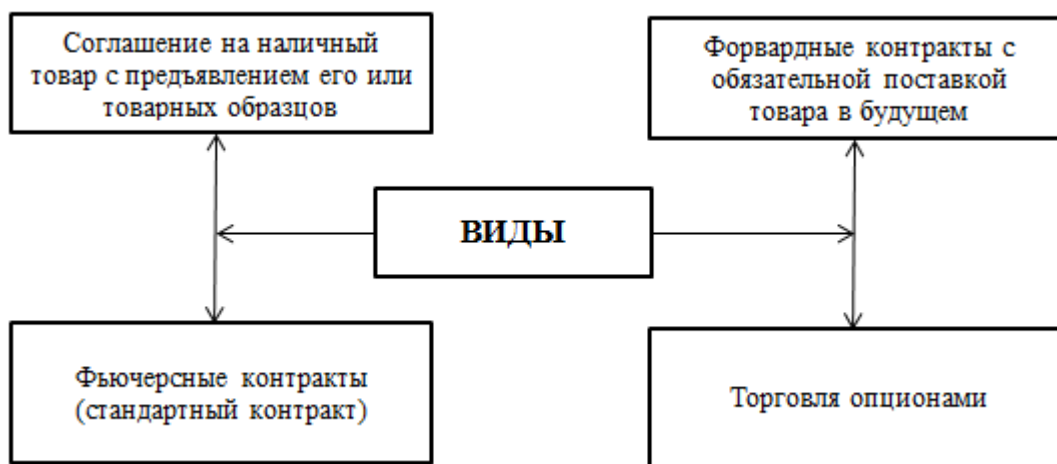


Рисунок 5.10 – Виды контрактов на товарных биржах

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.

Функции товарной биржи. Схематически функции товарной биржи изображены на рис. 5.11. 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.



Рисунок 5.11 – 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. 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.

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.

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.

5.7. Ссудный капитал и ссудный процент, ставка и норма процента

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.

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 (рис. 5.12).

Хотя ссудный капитал является отдельной частью промышленного капитала, он принципиально отличается от последнего так же, как и от торгового капитала:

1. Ссудный капитал является капиталом-собственностью в отличие от промышленного и торгового, которые выступают как капиталы-функции. Если промышленный и торговый капиталы приносят прибыль потому, что они функционируют, то ссудный капитал приносит процент

лишь потому, что он является собственностью.



Рисунок 5.12 – Сущность ссудного капитала

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, т. е. выступают в роли капитала. И что особенно важно, деньги выступают как капитал не только для их владельца, но и для функционирующего предпринимателя (т. е. 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. 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.

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, т. е. принести своему владельцу доход. Этот доход выступает в форме процента. Деньги в форме ссудного капитала приобретают прибавочную потребительскую стоимость, а именно – приносят прибыль.

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 в 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.

Тот, кто берет деньги в займы, должен их применять производительно, т. е. 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.

Ставка и норма 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:

$$H_n = \frac{\sum \%}{K_n} \cdot 100\% \quad (5.8)$$

где H_n – норма процента;

$\Sigma\%$ – сумма годового дохода, полученного на ссудный капитал;

K_n – 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.

5.8. Природа акционерных обществ и их виды

Природа акционерных обществ и их виды. В основе движения ссудного капитала и развития кредита возникают акционерные общества и акционерный капитал. 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. Вторым признаком – демократическая организация управления делами акционерного общества. 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. 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. 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.

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 (рис. 5.13).



Рисунок 5.13 – Характерные черты акционерного общества

5.9. 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. 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.

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 повышения размеров дивидендов, скупки обесценившихся акций и тому подобное. Таким образом, контроль за деятельностью акционерного общества оказывается достаточно сильным.

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.

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, т. е., 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, 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.

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. Так как 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:

$$K_a = \frac{D}{S} \cdot 100\% \quad (5.9)$$

где K_a – курс акций;

D – дивиденд;

S – банковский капитал.

Курс акций – это капитализированный дивиденд. 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.

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.

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. 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. 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. 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 увеличения фиктивного капитала без увеличения действительного капитала. В-третьих, ростом государственных долгов, интенсивным выпуском облигаций государственных займов, которые образуют значительную часть фиктивного капитала.

Выводы:

1. Капитал – это не просто сумма стоимостей, а определенные производственные отношения, при которых орудия труда, деньги, товары служат средством присвоения части чужого неоплаченного труда.

2. Деньги создают прибавочную стоимость тогда, когда рабочая сила превращается в товар. Товаром же исторически впервые рабочая сила становится в условиях капитализма.

3. В реальной жизни от капитала, занятого в сфере материального производства, ответвляются и начинают существовать как самостоятельные торговый, так и ссудный капиталы, а вместе с тем в составе класса капиталистов выделяются промышленные предприниматели, торговые предприниматели и банкиры.

4. 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.

5. 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.

Контрольные вопросы:

1. Рассмотрите социально-экономическое содержание капитала.
2. Опишите механизм создания прибавочной стоимости.
3. Раскройте сущность капитала.
4. Дайте смысловую характеристику постоянному и переменному капиталам.
5. Охарактеризуйте рабочую силу как товар.
6. Определите сущность и структуру производственных фондов. Опишите их кругооборот.
7. Рассмотрите функции форм капитала.
8. Опишите механизм оборота производственных фондов.
9. Дайте определение понятиям «издержки производства», «себестоимость продукции». Укажите пути снижения себестоимости.
10. Рассмотрите сущность торгового капитала и торговой прибыли.
11. Дайте определение ссудного капитала, ссудного процента.
12. Покажите каким образом создаются акционерные общества.
13. Рассмотрите понятие «акция», ее функции и виды.

ТЕМА 6. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

6.1. 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.

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 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.

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, т. е. 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.

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 (рис. 6.1).

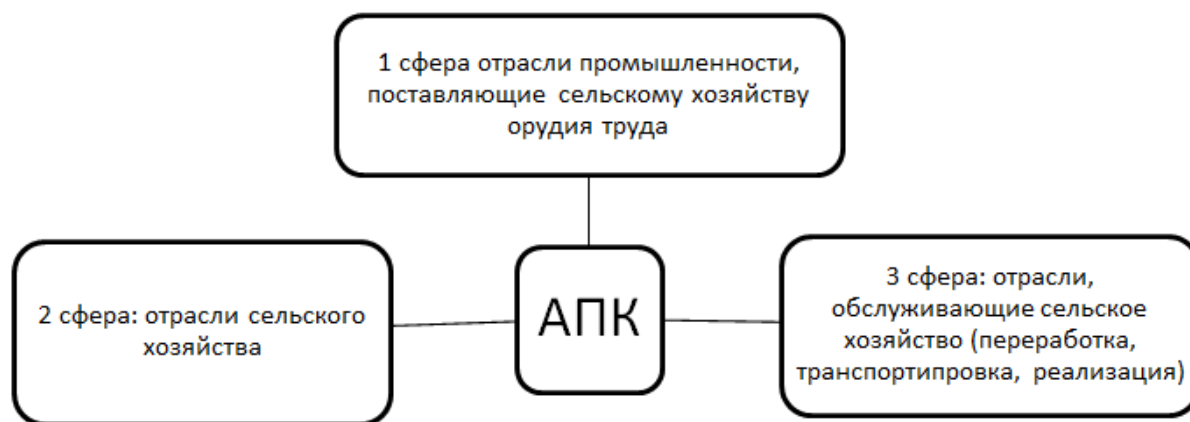


Рисунок 6.1 – Структура агропромышленного комплекса

Особенности аграрных отношений. Аграрная сфера является составной частью народнохозяйственного 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.

Во-первых, в отличие от промышленности, для которой земля является лишь общим условием функционирования, в сельском хозяйстве земля – главный объект производственных отношений и

основной 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 (рис. 6.2).



Рисунок 6.2 – Особенности аграрных отношений

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.

Аграрные реформы в сельском хозяйстве. Аграрные реформы – это процесс трансформации экономических отношений и, прежде всего, отношений собственности, в сельском хозяйстве.

В системе земельных отношений можно выделить следующие структурные элементы, исходя из принципа их объективной определенности:

- земли аграрного производства (сельскохозяйственного назначения);
- земли мощностей промышленности, строительства, инфраструктурных отраслей (транспорта, связи, хранилищно-складского хозяйства) и др.;
- земли, содержащие залежи природных ресурсов

(энергоносителей, рудных, нерудных, строительных материалов, минерального сырья) и др.;

- земли государственного лесного фонда;

- земли урбанизированных территорий и выделенные под селитебную застройку;

- земли заповедных территорий и природоохранных зон;

- земли резерва Госземфонда.

В структуре первого блока – аграрного землепользования можно выделить три группы отношений:

- земельной собственности (поземельные), определяющие социальный генотип аграрного строя общества: распределение функций распоряжения, владения, пользования землей;

- сельскохозяйственного предпринимательства (земледельческие), характеризующие экономический строй хозяйственной деятельности товаропроизводителей в рыночной конкурентной среде и охватывающей всю гамму функциональных связей, обеспечивающих естественно-воспроизводственный режим хозяйствования (производства, распределения, обмена и потребления);

- агропромышленные связи по обеспечению определенного уровня агрокультуры благодаря применению технических, химических средств производства сельскохозяйственного назначения, производимых за пределами собственно аграрной сферы (в ресурсопроизводящих отраслях 1-й сферы АПК), но формирующих соответствующий агротехнический строй производства и его технологические уклады, а значит, и уровень культуры сельскохозяйственного производства.

При всей значимости отношений 3-й и 2-й групп, формирующих материально-технический базис сельскохозяйственного производства (как воплощение достигнутого уровня развития его производственных сил) и воспроизводственно-хозяйственный уклад аграрного предприятия, особым объектом институционально-трансформационных преобразований в аграрной сфере, придающим им общесистемный характер, являются земельные отношения, т.е. отношения присвоения определяющего ресурса биопроизводственного потенциала сельхозпроизводства – земли.

Значимость выбора алгоритма решения вопроса эффективного хозяйствования на земле определяется тем, что в экономической цепочке «собственность на землю – ее хозяйственное использование – рыночное признание результатов деятельности сельхозтоваропроизводителей (выручка от продаж, определяемая мерой удовлетворения покупательского спроса) – доход предпринимателя (субъекта хозяйствования) – рента собственника земли узловым элементом (исходным и завершающим) выступает экономический интерес и

волеизъявление собственника».

Исходя из оценки сегодняшнего состояния аграрной сферы экономики: уровня отечественного производства продовольствия и сырья сельскохозяйственного происхождения, интервенции производственного импорта, производственной зависимости страны, разрушения производственно-ресурсного потенциала АПК, катастрофического падения эффективности производства, резкого снижения плодородия хищнически истощаемых земель, выбытия из хозяйственного оборота значительной доли (доходящей в ряде районов до 40 %) сельскохозяйственных земель, массовой убыточности и разорения хозяйств – следует признать удачным избранный курс аграрно-земельных реформ.

Разрушение производственного потенциала сельского хозяйства методом ускоренно-политизированного слома (демонтажа) сложившейся производственно-хозяйственной структуры аграрной сферы принесло непоправимый ущерб ее развитию, поскольку нарушило первый из двух главных принципов, определяющих успешность реформационных преобразований: преемственность и новационность. Созидающий потенциал реформ оказался несоизмеримым с разрушительной силой революционных потрясений аграрной сферы.

Конструктивным устройством этой сферы, отвечающим традициям и духу общественно-коллективистского менталитета населения, могло стать платное землевладение на основе аренды земли как общенародного достояния (объекта общенародной собственности, избавленной от гипермонопольной ее деформации госаппаратом) для всех форм (традиционных, трансформирующихся и новых) хозяйствования (при использовании инструментария кадастровой оценки почвенных разностей) и осуществление процедуры межхозяйственного землеустройства, высвобождающей недостаточно эффективно используемые земли из хозяйственного оборота традиционных хозяйств (вследствие платности этого ресурса) для разделения их между новыми, формирующимися хозяйствами (в том числе фермерскими).

Этот путь, реализуя главную цель реформ – создание эффективного хозяина (индивидуального или ассоциированного) на земле (и одновременно собственника произведенного продукта) на началах обособления сферы и объекта хозяйствования и индивидуализации присвоения земли (в режиме владения и пользования) и товарного продукта (в режиме собственности), полностью отвечал бы вышеприведенной формуле необходимых и достаточных принципов-условий успешности реформ, позволил бы созидать новую экономическую систему аграрного строя на рыночно-конкурентных основах, избежав губительных последствий разрушительной силы

декретного переустройства села. Жизненность этой модели арендного землевладения доказана мировым опытом успешного аграрного производства. Поэтому предстоит принять взвешенное решение о дальнейшем ходе земельной реформы, избавляющее от опасности возможных в будущем негативных процессов необратимого характера.

При этом важно учитывать свойство земли в рыночной экономике приносить устойчивый доход в качестве объекта собственности ее субъекту и одновременно функционировать в качестве незаменимого природного фактора сельскохозяйственного (биоиндустриального) производства, воплощенного в этой специфической натурально-вещной форме капитала-функции, принося доход сельхозпредпринимателю. Кроме того, использование земли как объекта собственности и как объекта хозяйствования должно иметь соответствующие правовые механизмы и экономические формы реализации титула собственности и статуса арендатора (владельца или пользователя) земли.

Поскольку до настоящего времени экономико-правовой и нормативно-процедурный механизм обеспечения ликвидности титула собственности на землю, который бы предусматривал сделки по рыночному обороту земли, возможности сдачи ее в аренду, залога под ссуду (ипотеки), наследования, дарения и т. п., не отработан, а также в целях предотвращения спекуляции землей крупными финансовыми структурами и частными лицами при убыточности хозяйств и отсутствии денежных средств у аграриев представляется целесообразным ограничить законодательными мерами оборот сельскохозяйственных земель рынком прав владения (пользования), т. е. ограниченного распоряжения (распределительного присвоения и производственного использования) земельными долями (участками). Это позволило бы, не разрушая до «молекулярного состояния» причудливо сложившуюся конгломератную структуру трансформированных и новых форм (кооперативной, акционерной и частной) собственности на землю, постепенно перестраивать отношения землевладения и землепользования в направлении становления эффективного функционирующих хозяйственных структур.

Сохранение при этом титула собственности на землю за получившими свой земельный пай (долю) аграриями будет служить им стабильным источником дохода.

При условии и по мере правовой отработки рыночного механизма оборота земли (купли-продажи) и при сложившейся (в перспективе) эффективной структуре хозяйственного землевладения и землепользования можно воспользоваться опытом применения экономических рычагов ограничения распорядительной власти собственников для предотвращения краткосрочных спекулятивных

сделок с землей. Так, опыт США 30-х гг. свидетельствует об эффективной контрмере спекуляций с землей – регрессивной шкале налога на доход от продаж земли (и другой недвижимости), %:

- 100 – до 1 года владения (собственности) землей;
- 80 – от 1 до 2 лет;
- 60 — от 2 до 5 лет;
- 40 – от 5 до 10 лет;
- 30 – более 10 лет.

Можно законодательно ограничить покупку сельскохозяйственных земель иностранными гражданами и компаниями, регламентировать максимальный размер участка земли, приобретаемого одной семьей; земли, получаемые банками в порядке погашения задолженности по ипотеке, должны быть в ограниченный срок проданы.

Зонирование земель на сельскохозяйственные и иные имеет целью предотвращение случаев использования первых не по назначению.

Таковы ориентиры аграрно-экономических преобразований в сфере земельных отношений.

В странах Центральной и Восточной Европы аграрные реформы осуществляются путем основания акционерных обществ, ваучерных акционерных обществ, создания индивидуальных фермерских хозяйств (основанных на труде хозяина и членов его семьи, а также на наемном труде), кооперативов и др.

Преобладает в процессе таких преобразований коллективная форма собственности. Кооперативы, основанные на частной собственности их членов на землю и другие средства производства, не следует относить к частной форме собственности. Они являются начальными формами коллективной собственности, в которой имеет место объединение частных и коллективных элементов при преобладании коллективных.

Важным направлением радикальной аграрной реформы является создание эффективного аграрно-промышленного комплекса (АПК).

6.2. Эволюция собственности на землю

Любое производство начинается с присвоения людьми средств производства. 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. 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, т. е. 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 некрестьянских 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 территории 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. 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.

В современных условиях, когда интенсивно идет процесс капитализации экономики многих стран, определенными политическими силами, навязывается мнение, что необходимо снова передать землю в частную собственность, причем с правом ее купли-продажи. 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.

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.

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 кули-продажи, 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.

Реформируя аграрные отношения, 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.

6.3. 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. 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, т. е., восстанавливаются 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. 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 капиталоемкости и энерговооруженности 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.

6.4. Природа земельной ренты. Аренда ее источники. Дифференциальная рента, ее виды и формы

Природа земельной ренты. Источником доходов промышленного, торгового и денежного капитала предпринимателей является прибавочная стоимость, которая в реальной жизни выступает в форме прибыли промышленного и торгового капитала 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.

Итак, земельная рента по своей природе – это не что иное, как избыточная прибавочная стоимость. В промышленности избыточная прибавочная стоимость – явление временное, а в сельском хозяйстве она в рыночной системе существует постоянно. Причиной являются природные и социальные монополии, характерные для сельского хозяйства, порождающие соответственно три основных вида земельной ренты: дифференциальную, абсолютную и монопольную (рис. 6.3).



Рисунок 6.3 – Природа земельной ренты

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 самом общем плане под арендой понимается передача права

пользования и распоряжения собственностью 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). В роли того, кто предоставляет аренду, может быть только собственник земли. Арендаторами могут быть как физические, так и юридические лица. 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.

Основным источником арендной платы является прибавочный продукт, который получает арендатор в процессе использования земли. Причем не весь прибавочный продукт, а лишь его определенную часть. 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.

Земельная рента по своей сути 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, 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, т. е., 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, т. е. 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).

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 (рис. 6.4).

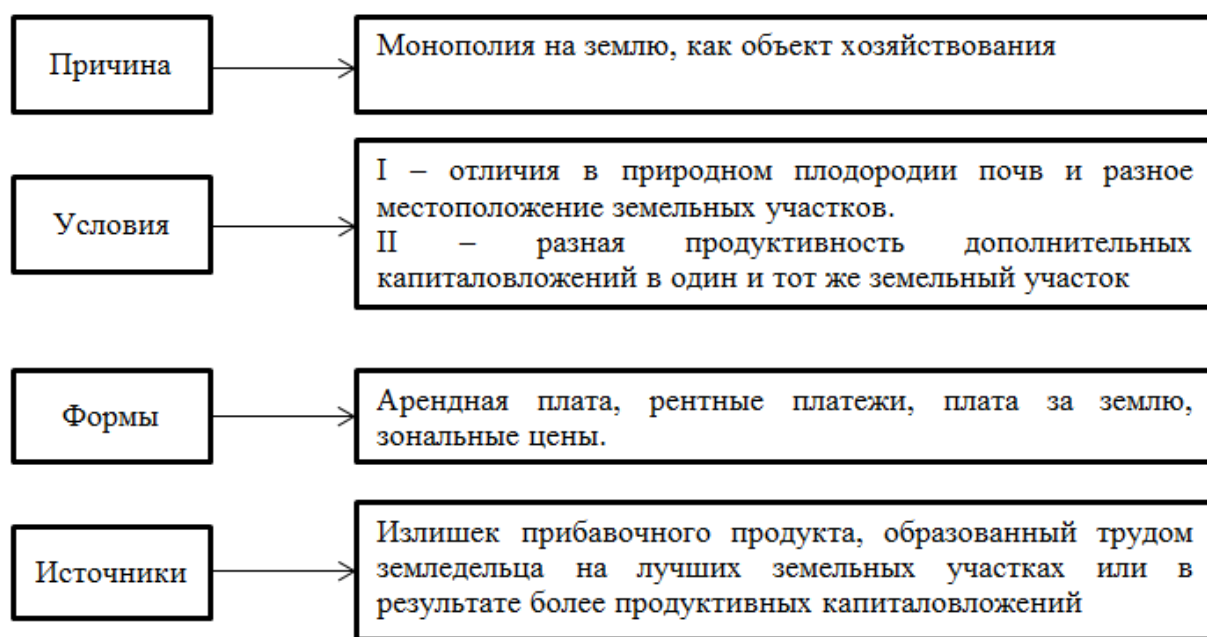


Рисунок 6.4 – Дифференциальная рента

6.5. Абсолютная и монополярная рента. Сущность цены земли

Абсолютная рента выступает как разница между рыночной стоимостью продукции и ценой производства. 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 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 промышленности, и не на основе затрат труда с худших земельных участков, а на основе индивидуальной стоимости товара. В результате избыток прибавочной стоимости над средней прибылью не попадает 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 современных условиях государство может изымать ее и с помощью налога на землю (рис. 6.5).

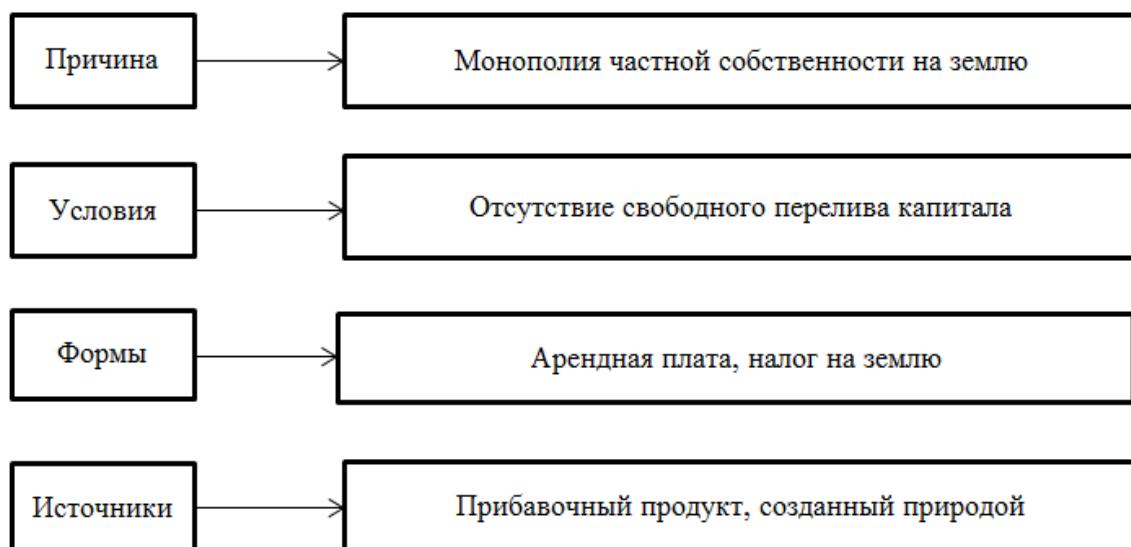


Рисунок 6.5 – Абсолютная рента

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 земледельческого 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 земледельческие продукты. А источником названных доходов, как правило, является прибавочная стоимость, созданная в других отраслях материального производства (рис. 6.6).

Пользователи такой землей (арендаторы) платят монопольную ренту в форме высшей арендной платы или высшего земельного налога.

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.

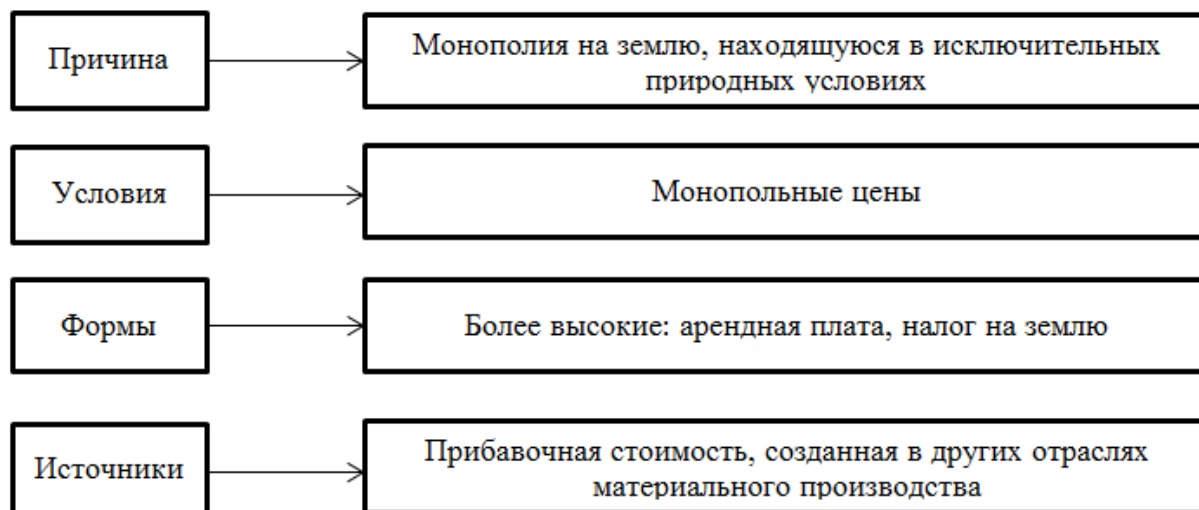


Рисунок 6.6 – Монопольная рента

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:

$$C_z = \frac{R}{S} \cdot 100\% \quad (6.1)$$

где: C_z – цена земли;

R – рента;

S – норма ссудного процента.

С развитием общества цена земли имеет тенденцию роста.

Выводы:

1. В процессе разгосударствления и приватизации коллективная собственность выступает основой частной. При этом во многих развитых странах мира значительную долю занимает государственная собственность на землю.

2. Реформируя аграрные отношения, 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.

3. Источниками формирования средств для функционирования аграрной сферы выступают: государственные дотации, банковское кредитование, денежные накопления населения. Учитывая, что оборот капитала в аграрной сфере замедленный, кредитование сельскохозяйственного производства должно иметь преимущественно долгосрочный характер.

4. Земельная рента – это избыточная прибавочная стоимость. В промышленности избыточная прибавочная стоимость – явление временное, а в сельском хозяйстве она в рыночной системе существует постоянно. Причиной являются природные и социальные монополии, характерные для сельского хозяйства, порождающие соответственно три основных вида земельной ренты: дифференциальную, абсолютную и монопольную.

5. Частная собственность на землю порождает монополию на нее, ведет к образованию абсолютной земельной ренты, т. е. к взиманию дополнительного налога в пользу землевладельцев со всех потребителей продуктов, препятствует свободному переливу капитала.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте особенности развития сельского хозяйства.
2. Обоснуйте место аграрных отношений в экономической системе.
3. Опишите структуру агропромышленного комплекса.
4. Рассмотрите эволюцию форм собственности на землю.
5. Охарактеризуйте особенности оборота основного капитала в сельском хозяйстве.
6. Опишите специфику предпринимательской деятельности в аграрном секторе.
7. Дайте оценку природе возникновения земельной ренты.
8. Дайте определение понятию «аренда», укажите ее источники.
9. Рассмотрите, что собой представляет дифференциальная рента, ее виды и формы.
10. Дайте трактовку понятию «монопольная рента». Причины ее возникновения.
11. Охарактеризуйте содержание абсолютной земельной ренты.
12. Опишите каким образом формируется цена земли.
13. Раскройте сущность и структуру агропромышленного комплекса (АПК).

ТЕМА 7. НАЦИОНАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

7.1. Национальное производство как объект макроэкономики. Результаты общественного производства, его эффективность. Формы общественного производства

Национальное производство как объект макроэкономики. 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 СССР показатели, характеризующие объемы национального производства, исчислялись на основе балансов народного хозяйства (БНХ), но 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.

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.

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, т. е. 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 обмен, выступают типы, представленные на схеме (рис. 7.1).

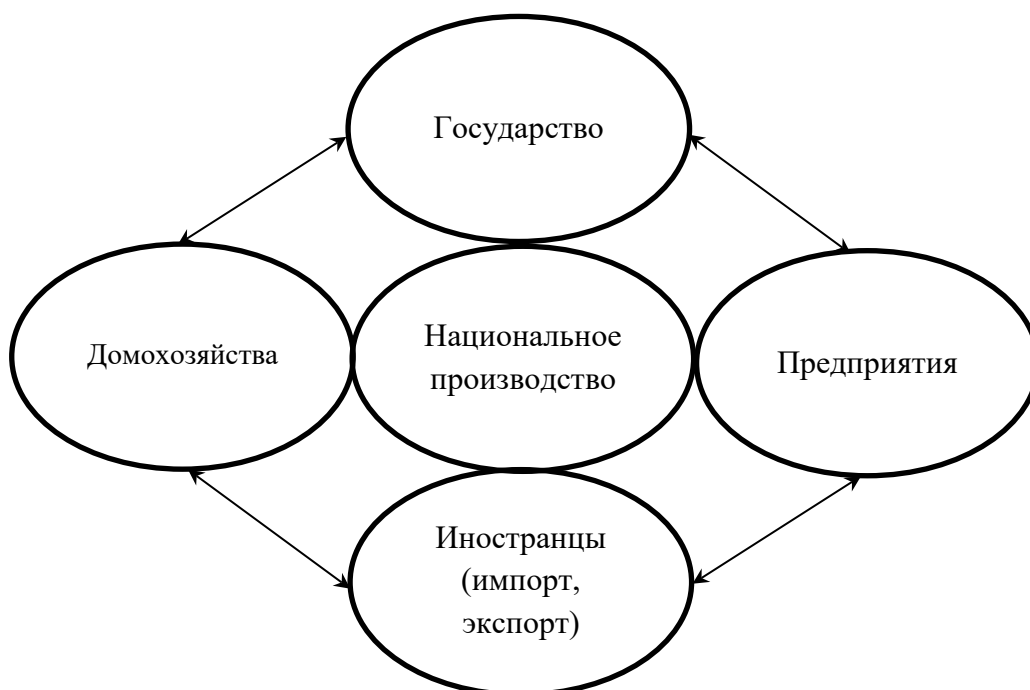


Рисунок 7.1 – Кругооборот общественного производства и потребления

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.

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. 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.

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.

Структура общественного продукта. В процессе расширенного воспроизводства различные части совокупного 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:

$$СОП = ФЗ + ФП + ФН \quad (7.1)$$

где СОП – совокупный общественный продукт;

ФЗ – фонд замещения;

ФП – фонд потребления;

ФН – фонд накопления.

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 (рис. 7.2).

Из приведенной схемы видно, что часть общественного продукта (старая стоимость), 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.

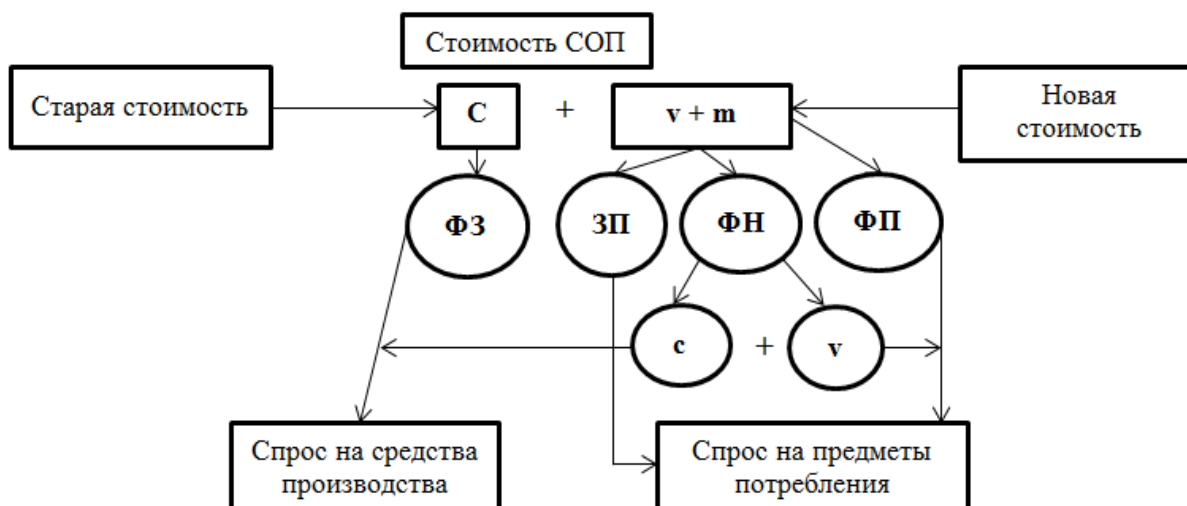


Рисунок 7.2 – Стоимость структура СОП и формирование совокупного спроса

По своей натуральной форме, т. е. 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 (рис. 7.3).

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.

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.

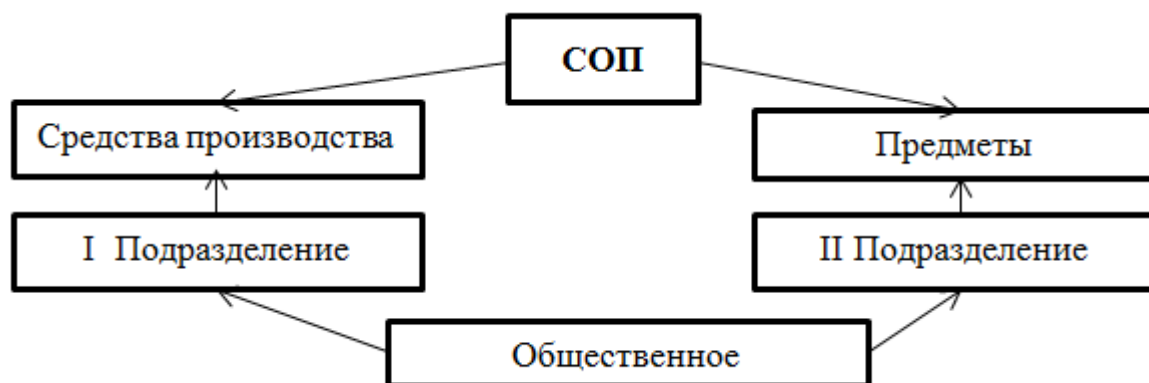


Рисунок 7.3 – Естественно-вещественная форма СОП и подразделения общественного производства

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 капитала 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). 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.

Понятие ВВП и методы его измерения. 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 ВНП 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, то ВНП можно считать совокупным конечным общественным продуктом материального и нематериального (духовного) производства.

В мировой практике применяется два метода расчета ВНП: по расходам на созданную в стране продукцию (производственный) и по доходам, полученным в результате производства продукции.

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, т. е. на потребление, инвестиции, государственные расходы и чистый экспорт.

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.

Итак, ВВП по расходам – это сумма всех четырех видов расходов страны:

$$ВВП = C + I + D + E \quad (7.2)$$

где *ВВП* – валовый национальный продукт;

C – расходы на потребление;

I – расходы на инвестиции;

D – государственные расходы;

E – чистый экспорт.

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:

$$ЧНП = ЗП + R + \% + P + НД \quad (7.3)$$

где ЧНП – чистый национальный продукт;

ЗП – заработная плата;

R – рента;

% - процент;

P – прибыль;

НД – национальный доход.

Валовой же национальный продукт получим, когда к ЧНП добавим амортизационные отчисления (A):

$$ВНП = ЧНП + A \quad (7.4)$$

где ВНП – валовый национальный продукт;

ЧНП – чистый национальный продукт;

A – амортизационные отчисления.

Следует различать номинальный и реальный ВНП. Номинальный ВНП – это годовой объем национального производства, выраженный в текущих ценах. Реальный – это ВНП с учетом изменений в уровне цен. Рассчитывается он по формуле:

$$\text{Реальный ВНП} = \frac{\text{Номинальный ВНП}}{\text{Индекс цен}} \times 100\% \quad (7.5)$$

Общепризнанно, если ежегодный прирост реального ВНП составляет более 4%, то состояние экономики можно считать положительным, а прирост реального ВНП менее 4% должен вызвать тревогу, потому что за этим стоит спад производства, рост безработицы, дестабилизация экономики.

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.

7.2. Национальный доход и национальное богатство. Механизм распределения и перераспределения национального дохода

Сущность национального дохода. Результатом национального производства выступает общественный продукт. Стоимость его состоит из двух частей:

1) старой перенесенной стоимости (C);

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 рассматривает национальный доход как сумму доходов, полученных участниками общественного 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 (рис. 7.4).

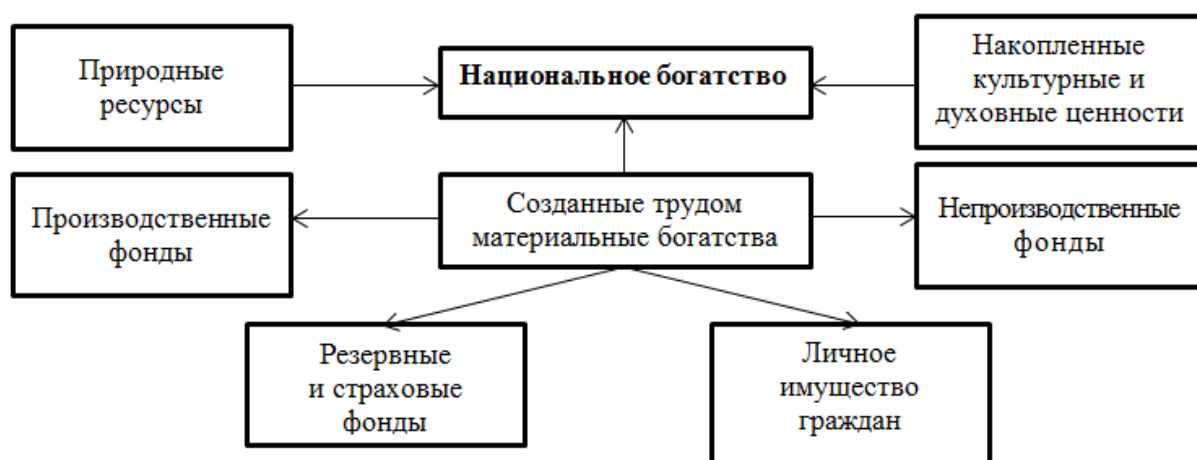


Рисунок 7.4 – Национальное богатство

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 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.

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 в процессе распределения национального дохода образуются такие специфические формы доходов (рис. 7.5).

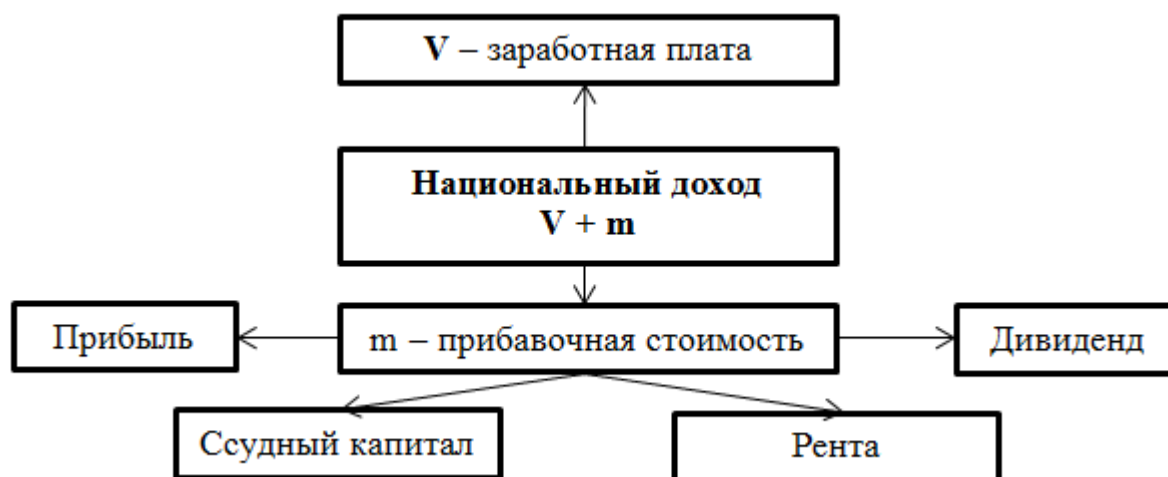


Рисунок 7.5 – Механизм распределения НД

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. 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.

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 (рис. 7.6).

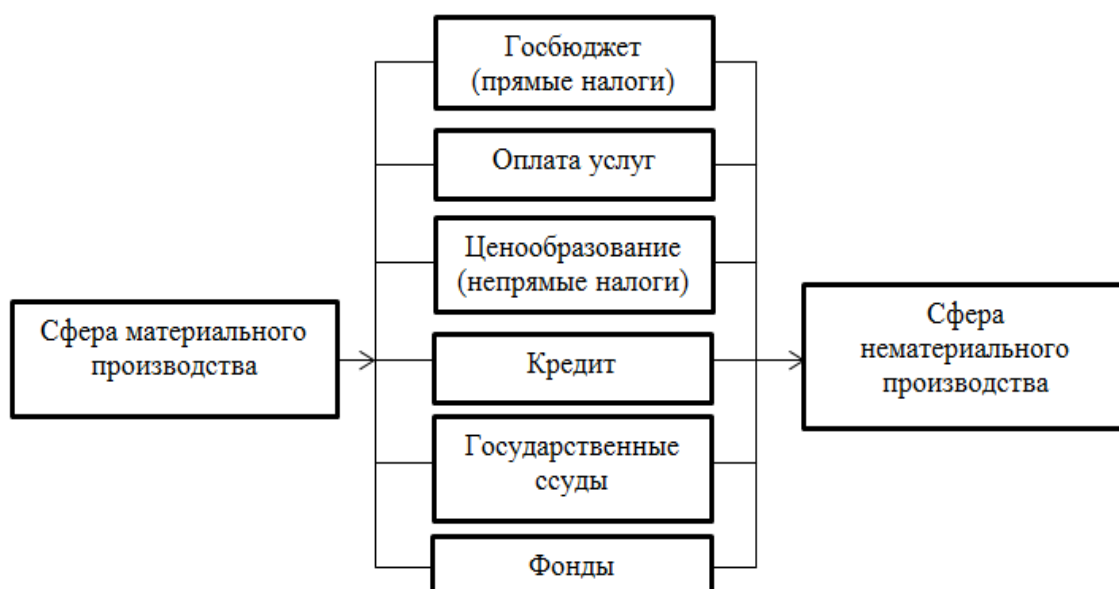


Рисунок 7.6 – Механизм перераспределения национального дохода

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 (рис. 7.7).

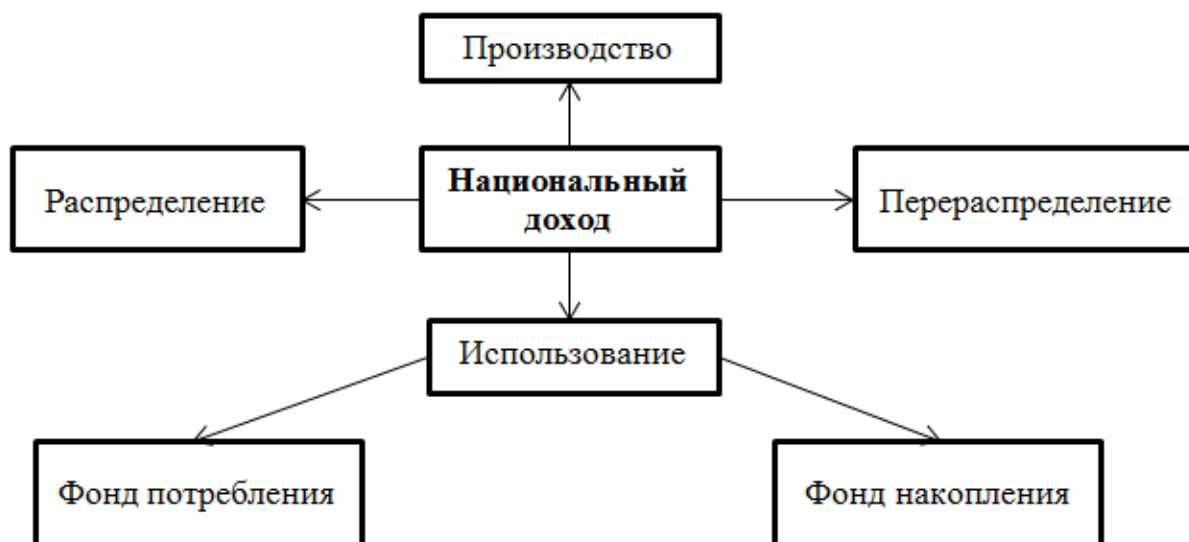


Рисунок 7.7 – Стадии движения национального дохода

Использование национального дохода осуществляется в процессе потребления и накопления.

7.3. Финансы в системе экономических отношений общества. Государственный бюджет

Бюджетная система. Финансы – это определённая совокупность отношений собственности по поводу формирования и использования фондов денежных ресурсов. С одной стороны, они выражают отношения присвоения части необходимого прибавочного продукта, возникающие между государством, субъектами предпринимательской деятельности и гражданами. С другой стороны, это денежные фонды, которые опосредуют движение материальных и человеческих ресурсов. Основными функциями финансов являются, во-первых, накопление необходимого количества денежных фондов (в том числе капитала) для осуществления процесса расширенного воспроизводства производительных сил и прежде всего основной производительной силы (трудового человека). Во-вторых, регулирование государством при помощи финансов развитие экономической системы, в частности, технологического способа производства и отношений собственности. В рамках этой функции выделяют контрольную функцию финансов, которая предусматривает контроль государства за порядком аккумуляции денежных средств предприятиями, финансово-кредитными институтами и организациями.

Основными субъектами финансовой системы являются государственные финансы, финансы предприятий и финансы населения. Государственные финансы – это совокупность денежных фондов, которые аккумулируются в руках государства и используются для

использования её (государства) социально-экономических функций.

Финансы предприятий – это совокупность денежных ресурсов для осуществления процесса воспроизводства (т.е. производства, обмена, распределения и потребления) в рамках того или иного предприятия.

Финансы населения – это денежные ресурсы, которые формируются у жителей страны с доходов, полученных в результате трудовой и хозяйственной деятельности, либо от наследства и направляются на приумножение их собственности.

Бюджетная система – это совокупность всех бюджетов государства в их взаимодействии. Целостность бюджетной системы обеспечивается тщательным согласованием доходов и расходов правительства, закрепленным юридическими нормами. Бюджетная система зависит от государственного устройства страны (унитарное или федеральное государство), его экономической, политической и др. подсистем и состоит из двух или трёх звеньев. Так бюджетная система унитарных, т. е. единых государств (Франция, Великобритания) состоит из двух звеньев – государственного и местных бюджетов. К бюджетной системе федеральных государств входит еще одно звено – бюджеты членов федерации: в США – это бюджеты штатов, в Германии – земель, в Швейцарии – кантонов, в СССР – республик.

Структура расходов государственного бюджета. До середины прошлого века бюджет любого государства расходовался на содержание государственного аппарата и военные цели. С появлением Советского государства, где впервые серьезно подошли к решению социальных проблем, а социальная политика государства не имела аналогов в мире, (даже в названии государства – Союз Советских Социалистических Республик заложены приоритеты в государственной политике), на первое место в бюджетных расходах вышли расходы на социальные цели – развитие образования, здравоохранения, пенсионное обеспечение, пособия по безработице и т. д. На втором месте – экономические цели – жилищное строительство, его реконструкция, разведка и разработка полезных ископаемых, охрана окружающей среды, развитие сельского хозяйства, транспорта, связи, науки, а также регулирование и прогнозирование экономики и т. д. На третьем месте – военные цели. Военные цели делятся на прямые и непрямые. Прямые – непосредственные расходы государственного бюджета на оборону, непрямые расходы шли на космические исследования, военную помощь другим государствам, пенсии ветеранам войны. На четвертом – обслуживание государственного долга страны. Оно ведется путем постоянного выкупа ценных бумаг и оплата процента по долгу. На пятом месте – содержание аппарата власти, посольств, консульств, взносы в международные организации.

Дефицит бюджета – это превышение расходов государственного бюджета над доходами. Профицит бюджета – явление противоположное дефициту.

Структура доходов государственного бюджета. Государственные доходы – это выраженные в денежной форме отношения собственности (присвоения) между государством и юридическими и физическими лицами в процессе изъятия (присвоения) государством части необходимого продукта. Их необходимость обусловлена появлением государства, выполнением им функций, неспособностью негосударственных организаций и институтов обеспечить стабильное развитие общества.

Государственные доходы делятся на внутренние и внешние. Внутренние государство получает внутри страны, внешние – за её пределами (кредиты, помощь других государств). К внутренним доходам принадлежат разные виды налогов и неналоговые доходы. К неналоговым доходам принадлежат доходы от государственных предприятий и имущества, а также государственный кредит. Из вышеизложенного можно сделать вывод, что существуют следующие основные каналы поступления финансовых ресурсов в бюджет: налоги, займы и доходы от госпредприятий. Ведущую роль в формировании доходов государственного бюджета играют налоги.

Налог – обязательный, индивидуально-безвозмездный платеж, взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований, а также выполнения им своих функций. Как свидетельствует международный опыт, налоговая система должна иметь разветвленный характер, как по объектам налогообложения, так и по источникам, это дает возможность охватить налогами разные виды доходов и эффективно влиять на их формирование. Государства практикуют три основных принципа налогообложения: прямые, не прямые (косвенные) и налоги на имущество.

Прямые налоги на доходы компании (предприятия, фирмы) выплачивают с прибыли (после амортизационных отчислений и выплаты дивидендов), индивидуумы – налог на прибыль. Вторую группу налогов составляют не прямые налоги. Суть их в том, что они выплачиваются субъектами хозяйственной деятельности (производителями, торговыми предприятиями, предприятиями сферы услуг), но за счет потребителя, оплачивается при переходе товара из сферы обращения в сферу потребления. Тенденция к увеличению этих налогов под влиянием роста государственных затрат является существенной причиной тотального повышения цен.

Третья группа налогов – налоги на имущество. Сюда относят налог со строений, автомобилей, налог с дивидендов, а также при передаче капиталов и имущества в дар или наследство.

Еще одну группу налогов составляют платежи на социальное страхование. Их выплачивают частично предприятия, частично сами работающие по найму.

7.4. Банки, их функции. Банковская система государства

Банки – это кредитно-финансовые учреждения, главное предназначение которых аккумулировать временно свободные средства предприятий, населения, бюджетных учреждений и предоставлять их в кредит своим клиентам, а также обслуживать денежное обращение.

Банки возникли ещё в средние века в Италии (слово «banco» означает «лавка» или «конторка» за которой работали менялы денег). Современные банки получили распространение во всем мире. Они были преимущественно акционерными обществами. Их собственный капитал служит основой для осуществления финансовых операций, но основным источником кредитов являются средства клиентов, которые хранятся на счетах в банках. С того времени, как банки начали предоставлять кредиты преимущественно за счет средств вкладчиков, развилось банковское предпринимательство. Непосредственной целью их деятельности является получение прибыли от своих операций, основным источником которого является банковский процент. Первоосновой процента является дополнительный продукт, созданный в производстве, а на поверхности явлений прибыль банков выступает преимущественно как разница между суммой процентов, полученных за предоставленные банком кредиты и оплаченных по взносам клиентов. Роль банков проявляется в их функциях.

Виды банков и их основные функции. К основным функциям банков относят:

- кредитование предприятий, государства, частных лиц и операций с ценными бумагами;
- регулирование денежного обращения;
- приобщение временно свободных денежных средств, накоплений и превращение их в заёмный капитал;
- осуществление денежных расчетов и платежей в хозяйстве;
- выпуск кредитных средств обращения (депозитно-чековая эмиссия);
- консультации и предоставление экономической и финансовой информации.

Основная функция банков – способность «делать деньги», иначе говоря – расширять кредитные ресурсы народного хозяйства. Банки еще

называют «фабриками кредита».

Банки можно разделить на:

- центральные эмиссионные;
- коммерческие депозитные;
- инвестиционные;
- сберегательные;
- банки специального назначения (ипотечные, внешнеторговые, страховые и т. д.).

В совокупности все виды банков составляют кредитную систему как взаимосвязь финансово-кредитных учреждений. Кредитная система характеризуется конкуренцией как между разными видами банков и других кредитных учреждений, так и между банками одного вида (например, коммерческими), что хорошо влияет на кредитное обслуживание хозяйств.

Сердцевиной кредитной системы являются Центральные (Национальные) банки. Они с самого начала в разных странах возникали по-разному, в одних странах, как государственные, в других были национализированы.

Функции Центральных (Национальных) банков существенно отличаются от функций коммерческих банков. Основные функции Центральных (Национальных) банков:

- эмиссия кредитных денег или изъятие их из обращения;
- аккумуляция и сохранение кассовых резервов других кредитных учреждений;
- сохранение официальных золото-валютных резервов;
- выдача кредитов и выполнение расчетных операций для правительственных органов;
- осуществление расчетов и переводных операций для коммерческих банков;
- кредитно-денежное регулирование экономики;
- контроль за деятельностью кредитных учреждений;
- выдача лицензий на операции с зарубежной валютой;
- обслуживание государственного долга страны.

Центральные эмиссионные банки в большинстве стран выполняют роль эмиссионного, ответственного за денежное хозяйство и кредитного центра, а также роль кассира государства и «банка банков». С предприятиями и фирмами Центральный банк в операции не вступает. Его главная цель – обеспечивать стабильность денежного обращения и регулировать кредитные отношения.

Основная форма предоставления Центральным банком кредитов коммерческим банкам – скупка у них ценных бумаг и переучет (дисконт) векселей, выданных предприятиями и принятыми на учет (для

обеспечения кредита) коммерческими банками. При этом Центральный банк регулирует процентную ставку.

Кредитно-денежная политика Центральных банков – это совокупность мероприятий, направленных на замену денежной массы в обращении, объемов кредита и эмиссии или ее ограничение, чтобы не допускать «перегревания» в экономики.

Цель кредитно-денежной политики центрального банка – создать благоприятные условия для занятости рабочей силы, сдерживание инфляции, регулирование темпов экономического роста и сбалансированности народного хозяйства и платежного фонда.

Коммерческие банки представляют второй уровень банковской системы. Они концентрируют основную часть кредитных ресурсов, осуществляют в широком диапазоне банковские операции и финансовые услуги для юридических и физических лиц. Эти банки организуются на паевых (акционерных) началах и по форме собственности делятся на государственные, акционерные, кооперативные.

К основным функциям коммерческих банков относятся:

- мобилизация временно свободных денежных средств и превращение их в капитал;
- кредитование предприятий, государствами населения;
- выпуск кредитных денег;
- осуществление расчетов и платежей в хозяйстве;
- эмиссионно-учредительская функция;
- консультирование, представление экономической и финансовой информации.

Выполняя функцию мобилизации временно свободных денежных средств и превращения их в капитал, банки аккумулируют денежные доходы и сбережения в форме вкладов. Вкладчик получает вознаграждение в виде процента или оказываемых банком услуг. Сконцентрированные во вкладах сбережения превращаются в ссудный капитал, используемый банками для предоставления кредита предприятиям и предпринимателям. Заемщики вкладывают средства в расширение производства, покупку недвижимости и потребительских товаров. В конечном счете, с помощью банков сбережения превращаются в капитал.

Инвестиционный банк (англ. Investment bank) – финансовый институт, который организует для крупных компаний и правительств привлечение капитала на мировых финансовых рынках, а также оказывает консультационные услуги при покупке и продаже бизнеса, брокерские услуги, являясь ведущим посредником при торговле акциями и облигациями, производными финансовыми инструментами, валютами и сырьевыми товарами, а также выпускает аналитические отчеты по всем

рынкам, на которых он оперирует. Основная задача инвестиционных банков – это мобилизация долгосрочного ссудного капитала и предоставление его заемщикам посредством выпуска и размещения акций, облигаций и других видов заемных обязательств.

Сберегательный банк (ссудо-сберегательный банк, сберегательная касса или сберкасса) – кредитное учреждение, специализирующееся на привлечении денежных сбережений и временно свободных средств населения в виде сберегательных вкладов, по которым выплачиваются проценты.

Особую роль в банковской системе играют банки специального назначения, которые выполняют как операции, вытекающие из статуса «банк», так и операции по указанию органов исполнительной власти (например, финансирование государственных программ).

Ипотечные банки – банки, специализирующиеся на предоставлении долгосрочных ссуд под залог недвижимости и строений. К ним относятся земельные банки, выдающие долгосрочные ссуды в основном под залог земли. Ресурсами ипотечных банков являются собственные средства и ипотечные облигации (долгосрочные ценные бумаги, выпускаемые под обеспечение недвижимым имуществом и приносящие твердый процент). Ипотечные банки, как правило, производят и обычные банковские операции, что позволяет им увеличивать свои доходы.

Инновационные банки – осуществляют кредитование на всех этапах и стадиях инновационного процесса создания и внедрения различных нововведений и научно-технических разработок.

7.5. Необходимость государственного регулирования экономики

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.

Рыночная система регулирования экономики даже в ее чистом и классическом виде 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. С другой стороны, рыночная организация производства сопровождается и порождает явления, которые негативно влияют на результаты функционирования экономики, т. е., включает в себя определенные дефекты (недостатки).

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 (т. е. эффективность использования ресурсов окажется наивысшей), способны будут дальше покупать ресурсы по более высокой цене (т. е. 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 можно 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 бóльшие 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. Эти дефекты могут при определенных экономических и исторических условиях не только тормозить, снижать результативность положительного влияния рынка на экономику, но порой функционирования национального рынка (и экономики в целом) делают совсем неэффективным.

Дефекты рыночной системы 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 называемые 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.

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), т. е., 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 (т. е., 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), т. е. 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 (т. е. 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 бóльших 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.).

Дефект 2. 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).

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.

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 иждивенческие 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, который убедительно показал, 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 ВНП 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.

Теория рациональных ожиданий получила распространение с

середины 70-х гг., когда в экономике одновременно возникли высокие уровни инфляции и безработицы, т. е. 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.

7.6. Государственное регулирование экономики: границы и формы

Экономические функции государства. Необходимость государственного регулирования экономики обусловлена ее экономическими функциями. В принципе их множество. Но есть основополагающие, которые служат базой для анализа экономической роли государства. Среди них американские авторы учебника «Экономикс» 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, т. е. контроль за уровнем занятости и инфляции, а также стимулирования экономического роста.

Однако многие 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. Государство «имеет право» вмешиваться в экономические процессы до определенных пределов. 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. Однако максимально происходит следующее:

1. 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 является 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, т. е. 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, т. е. 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 не 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 (рис. 7.8).

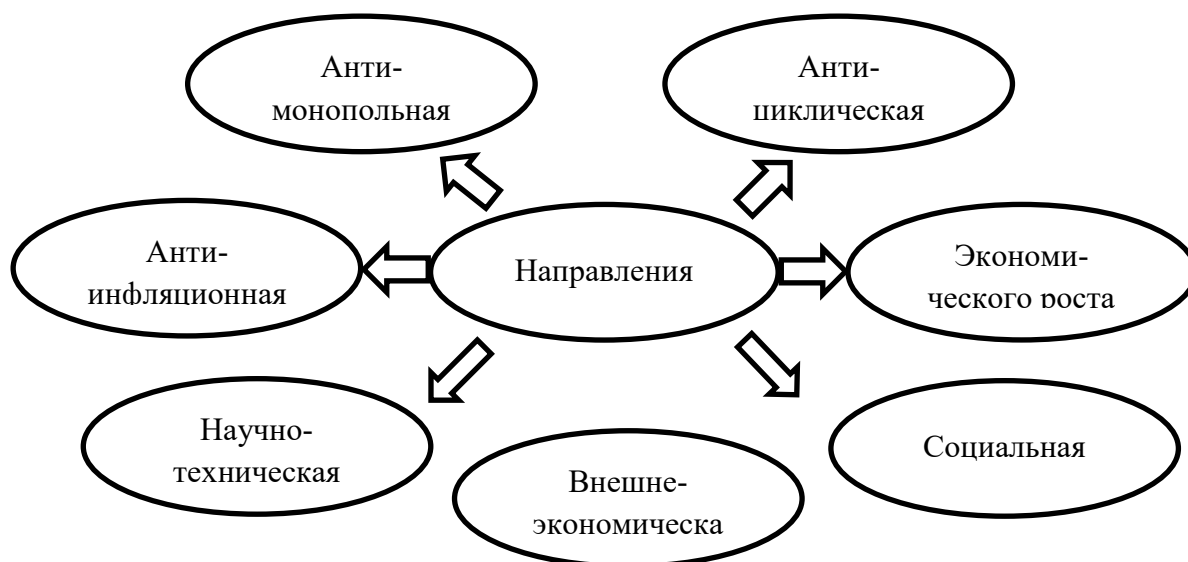


Рисунок 7.8 – Основные направления экономической политики государства

7.7. 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, т. е. 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 государственного 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 производства 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.

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. 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, планомерном 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 (рис. 7.9).



Рисунок 7.9 – 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. Во многих странах государственное регулирование экономики осуществляется с помощью механизма заработной платы. В его основе лежат законы о труде, регламентирующие определенный уровень социальных гарантий трудящихся: минимальный размер заработной платы, условия назначения пособия 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.

7.8. Социальная политика государства

Сущность и основные направления социальной политики. Социальная политика является одним из основных направлений внутренней политики государства. Интегральным ее объектом является социальная сфера общественной жизни, которая включает не только непроизводственные отрасли народного хозяйства, но и многие аспекты производственной сферы (установление продолжительности рабочего дня, минимальной оплаты труда, охраны труда и т. д.).

Функциональная роль социальной сферы в жизни общества заключается в том, что в ее рамках проходят воспроизводство и изменения социальных связей между людьми, условий формирования и удовлетворения их жизненных потребностей.

Целью социальной политики является обеспечение более полного

удовлетворения потребностей членов общества, рост уровня и качества их жизни. Когда речь идет об обеспечении жизненных потребностей людей в рамках осуществления социальной политики, имеется в виду их удовлетворение не только путем приложения собственных усилий членов общества, но и с помощью государства, а также солидарной заботы всего общества о своих членах, нуждающихся в поддержке и помощи.

Основная масса людей, здоровых и трудоспособных, должна сама зарабатывать для обеспечения своих основных жизненных потребностей. Помощь со стороны общества, государства и его институтов – и то для части этих людей – может заключаться лишь в их трудоустройстве, защите трудовых и конституционных прав и интересов, что и может рассматриваться в качестве задач социальной политики.

Социальная политика лишь создает благоприятные условия для развития соответствующих процессов самообеспечения трудоспособных граждан и одновременного адресного обеспечения тех, кто еще или уже не может трудиться и нуждается в заботе общества и государства.

Таким образом, социальная политика – это деятельность государства, политических, общественных и других социальных институтов, органов местного самоуправления, направленная на прогрессивное развитие социальной сферы жизни общества, на совершенствование условий, образа, уровня и качества жизни людей, на обеспечение их жизненных потребностей, оказания им необходимой социальной поддержки, помощи и защиты с использованием в этих целях имеющегося у соответствующего института финансового и другого общественного потенциала.

Из теорий, рассматривающих вопрос о целях государства, все большее внимание привлекает теория социального государства. Она возникла после второй мировой войны и явилась антиподом ранее существовавшей концепции о том, что государство не должно вмешиваться в общественную жизнь, за исключением случаев правонарушений (теория «государства – ночного сторожа»). Суть теории социального государства состоит в том, что государство становится надклассовым, выражает интересы всех слоев населения, обеспечивает ему достойную жизнь.

Согласно этой теории, современное правовое социальное государство является новым этапом развития государственности. Правовое государство эпохи «классического либерализма» было основано на идеологии индивидуализма, невмешательства в экономику, и его единственной функцией являлась охрана правопорядка. Постепенная социализация государства привела к тому, что утвердилась новая концепция, по которой программной целью социального

государства стало обеспечение достойной жизни и свободного развития человека. Государство обязано создать все возможности для саморазвития личности, исключая при этом факторы, питающие социальное иждивенчество. Не только государство должно отвечать перед гражданином за его благополучие, но и гражданин на основе гарантированной свободы и отношений собственности обязан заботиться о своем социальном обеспечении. Правовое социальное государство создает условия для эффективного функционирования рыночного хозяйства путем проведения разумной политики в области налогообложения, кредитов, инвестиций, антимонопольного и таможенного законодательства, финансирования социальных отраслей и программ.

Социальное государство создает правовое поле, устанавливает правила поведения на нем, механизмы функционирования и контроля для:

- развития и устойчивой работы отечественного рыночного хозяйства, обеспечивающего экономическую безопасность для страны;
- реального участия граждан в управлении производством, общественной и государственной жизнью;
- осуществления тарифной политики в интересах работодателя и работника;
- социальной защиты и поддержки нуждающихся, развития социальной сферы;
- проведения политики справедливого распределения доходов, социальной солидарности граждан;
- активной социальной политики и социального партнерства, направленных на обеспечение достойной жизни и свободного развития человека.

Осуществляя на практике принципы социального государства, многие европейские страны доказали жизнеспособность этой теории и имеют высокоэффективную экономику и высокие стандарты качества жизни.

Социальным можно считать лишь государство:

- опирающееся на господство права, обеспечивающее гарантии соблюдения прав и свобод человека;
- создающее гражданам возможность свободно реализовать трудовой и интеллектуальный потенциал с тем, чтобы на этой основе они обеспечили себе и своей семье материальное благополучие;
- осуществляющее при любых системах и структурных преобразованиях в обществе сильную, последовательную социальную политику, ориентированную на достижение высоких жизненных стандартов для большинства граждан, на адресную поддержку наиболее уязвимых слоев и групп населения;

– создающее благоприятные условия для реального участия производительных сил общества в выработке и социальной экспертизе управленческих решений на всех уровнях власти;

– признающее и реализующее систему социального партнерства в качестве основного механизма достижения общественного согласия, баланса интересов работника, работодателя, государства при регулировании социально-экономических и трудовых соглашений;

– ориентированное на укрепление семьи – основной естественной ячейке общества; на духовное, культурное, нравственное развитие граждан; на бережное отношение к наследию предков и преемственность поколений, сохранение самобытных национальных и исторических традиций.

Выводы:

1. ВВП не включает поступлений от международных операций, 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.

2. Общеизвестно, если ежегодный прирост реального ВВП составляет более 4%, то состояние экономики можно считать положительным, а прирост реального ВВП менее 4% должен вызвать тревогу, потому что за этим стоит спад производства, рост безработицы, дестабилизация экономики.

3. 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.

4. На государственный бюджет возлагаются функции обороны, управления народным хозяйством, внешние связи государства, охрана границ, почта, связь, железные дороги, денежное обращение и т. д. Растет роль центрального бюджета в развитии образования, охраны окружающей среды, социального обеспечения, в перераспределении национального дохода и т. д. На местные бюджеты возлагаются функции развития коммунального хозяйства, строительство определенных объектов экономической и социальной инфраструктуры, развитие здравоохранения, образования (частично), содержание полиции и т. д.

5. Вмешательство государства в экономические процессы должно иметь определенные границы. 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.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте сущность национального производства как объекта макроэкономики.

2. Опишите кругооборот общественного производства и потребления.

3. Рассмотрите стоимостную структуру совокупного общественного продукта (СОП), а также формирование совокупного спроса.

4. Охарактеризуйте натурально-вещественную форму СОП.

5. Дайте определение «Валовый национальный продукт». Перечислите методы его измерения.

6. Опишите, что собой представляет валовый внутренний продукт.

7. Дайте характеристику понятий «национальный доход», «национальное богатство».

8. Раскройте сущность механизма распределения и перераспределения национального дохода.

9. Рассмотрите бюджетную систему, ее структуру, особенности формирования государственного бюджета.

10. Приведите классификацию банков, укажите их функции.

11. Докажите необходимость государственного регулирования экономики.

12. Определите экономические функции государства.

13. Раскройте смысл социальной политики государства.

ТЕМА 8. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

8.1. Объективность формирования мирового хозяйства и основные этапы его 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, т. е. 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:

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 взаимопереплетения национальных экономик, проведение согласованной государственной экономической политики.

Суть международной экономической интеграции можно выразить через такие ее важнейшие характеристики:

- а) межгосударственное регулирование экономических процессов;
- б) постепенное формирование межнационального хозяйственного комплекса с общей структурой воспроизводства;
- в) устранение административных и экономических барьеров, препятствующих свободному движению товаров, рабочей силы и финансовых ресурсов в пределах региона;
- г) сближение внутренних экономических условий государств, участвующих в интеграционных объединениях.

В современных условиях экономическая замкнутость национальных хозяйств не только нерациональна, 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 (рис. 8.1).



Рисунок 8.1 – Этапы формирования 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 формирование 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, т. е. 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) слабо развитого 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 было достигнуто определенное макроэкономическое равновесие на планете. А каждая из этих систем, включая в себя лучшие черты противоположной системы, объективно вступила на путь конвергенции, т. е. 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.

8.2. Структура современного мирового хозяйства. Закономерности функционирования 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 (рис. 8.2).

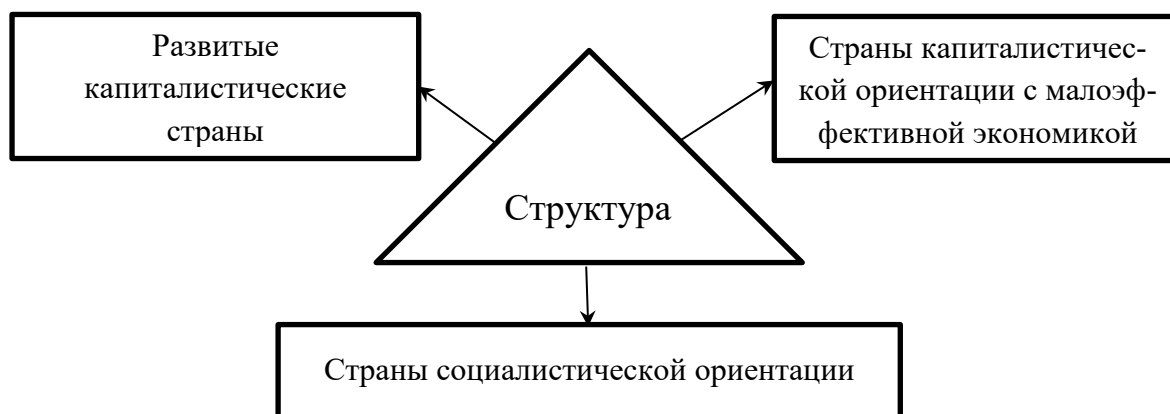


Рисунок 8.2 – Структура современного мирового хозяйства

При рассмотрении 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 таком разнообразии условий, в которых находятся разные страны мира, говорить о формировании целостного мирового хозяйства можно только гипотетически, т. е. 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.

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. Интернациональная 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 монопольная прибыль реализуется как через монопольно высокие, так и через монопольно 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 слабо развитой экономикой. Понятно, что такая ситуация является реальной базой для вызревания и обострения глобальных социальных конфликтов.

8.3. Основные формы международных экономических отношений и виды интеграционных формирований

Международная торговля – это форма функционирования мирового рынка, под которой понимается система обмена товарами и услугами на международном уровне. Формы экономических отношений (рис. 8.3).

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.

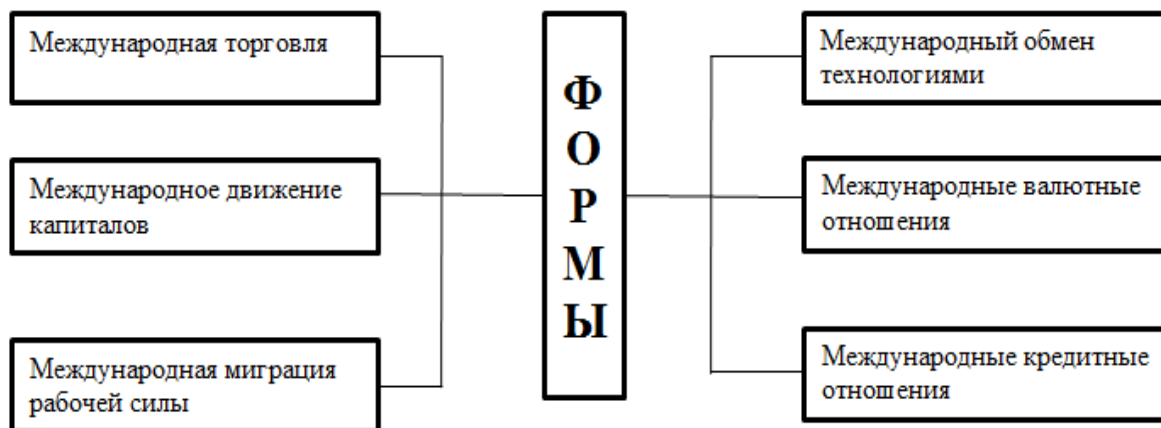


Рисунок 8.3 – Формы экономических отношений

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

иммиграция (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, 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 содружества (ЕЭС), которое получило название общего рынка. Параллельно с общим рынком в 1960 г. образуется второй западноевропейский интеграционный блок – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). В его состав вошли Великобритания, Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария, а с 1961 г. – 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 содружества;

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 1973 г. 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 1985 г. 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 01.01.1994 г. трансформировалось в Европейский Союз (ЕС).

Европейский союз имеет свой общий бюджет, имеет единую валютную систему, введена единая денежная единица, которая получила название «евро». В этом объединении функционируют наднациональные административные органы, такие, как Совет Министров, Европейский парламент.

Европейский Союз – не единственный пример региональной интеграции. Сейчас в мире насчитывается около 15 региональных экономических объединений. А наиболее известными из них:

1. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АССАН) туда входят Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины;

2. Латино-Американская Ассоциация интеграции (ЛАИ), которая объединяет Аргентину, Боливию, Бразилию, Венесуэлу, Колумбию, Мексику, Парагвай, Перу, 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 планетарной цивилизации. Подтверждением этого является заключение договора о региональной интеграции национальных экономик Белоруссии и России в мае 1997 г. 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 Евроазиатский. 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 (рис. 8.4).

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».

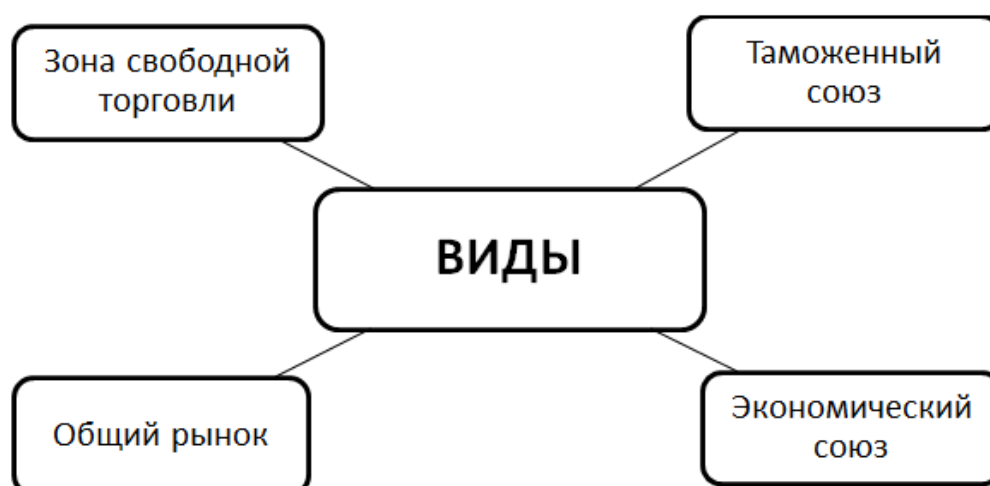


Рисунок 8.4 – Виды экономической интеграции стран мира

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.

8.4. Национальная и мировая валютная система

Национальная система. Условиями развития международной валютной системы являются интернационализация производительных сил, международное разделение труда, формирование интернационального хозяйственного механизма и интегрированных форм собственности. На этой основе происходит превращение мировых денег в материальный носитель интернациональной стоимости, осуществляется процесс интеграции денег в целостную интернациональную систему денежных отношений. При этом происходит взаимодействие национальных денег одной страны с национальными денежными единицами других стран, региональных экономических объединений, в результате которого формируются международные валютные отношения.

Будучи материальным носителем интернациональной стоимости, мировые деньги выполняют функцию интернациональной меры стоимости, по которой сравнивается покупательная способность национальных денежных единиц. Реализация данной функции определяется действием объективных экономических законов, действующих в рамках мирового хозяйства. Международные валютные отношения оказывают при этом активное обратное воздействие на развитие других элементов мировой экономической системы, в

частности, на внешнюю торговлю, формирование и эволюцию международных рынков капитала, рабочей силы, интеллектуальной собственности и др.

Международные валютные отношения – это совокупность экономических отношений между странами, юридическими и частными лицами, международными экономическими, финансово-кредитными организациями по поводу функционирования и развития валюты.

Основные формы валютной системы – национальная и мировая, выделяют также международную (или региональную) валютную систему, которая занимает промежуточное положение.

Национальная валютная система. Исторически первыми возникли национальные валютные системы. Они являются неотъемлемой частью валютных отношений той или иной страны, закрепленных в национальном валютном законодательстве. В нем предусматривается порядок переводов и пересылки за границу и получения из-за границы национальной и иностранной валюты и других платежных ценностей. Валютное законодательство регулирует валютные операции, связанные с движением капиталов, кредитованием, международным туризмом, внешней торговли операции, и др.

К составным элементам национальной валютной системы относятся национальная валюта, валютные резервы, валютный паритет, курс национальной валюты и порядок его действия, условия функционирования национальной валюты и золота, условия конвертируемости валют, валютные ограничения и их формы и методы, механизм использования международных кредитных расчетов, система валютного регулирования и др. Национальная валютная система органично связана с внутренней кредитно-финансовой системой.

Мировая валютная система. Возникла в конце XIX в. на основе интернационализации производительных сил, международного разделения труда, формирования мирового рынка, повсеместного распространения золотого стандарта. Ее важнейшими элементами были стабильные золотые валюты и другие международные ликвидные ресурсы в большинстве развитых стран, четкий механизм определения взаимных валютных паритетов и курсов, международный валютный рынок, согласованный порядок взаимных международных платежей на основе вексельного обращения и золота. Последнее выполняло все функции денег, что обеспечивало стабильность валютной системы, свободный перелив капитала между странами, неограниченный обмен национальных валют и др. Эта система была закреплена в межгосударственных соглашениях.

8.5. Основные этапы развития международной валютной системы

Первым этапом развития международной валютной системы была система золотого стандарта, которая сформировалась в начале XIX в. Ей были свойственны такие важнейшие элементы, как функционирование золота в роли мировых денег, фиксация золотого содержания национальных валют и их способность свободно обмениваться на золото, наличие на этой основе фиксированных валютных курсов. В подобных условиях разница в международной и национальной валютных системах заключалась, в основном в том, что золото как средство платежа на мировом рынке принималось на вес, а валютный курс национальных бумажных денег определялся соотношением их золотого содержания, которое устанавливалось государством. Так, фунт стерлингов приравнивался к 7,3224 г чистого золота, а доллар – к 1,5046 г. Поэтому при расчетах между странами необходимо было сопоставить их денежные единицы, что означало установление монетного паритета (7,3224 : 1,5046). При этом страны должны были обеспечить твердое соотношение между имеющимися запасами золота и количеством денег в обращении, свободный экспорт и импорт золота (так ликвидировалось пассивное сальдо платежных балансов). Благодаря этому обеспечивалась полная конвертируемость мировых денег, устойчивость их покупательной способности и валютных курсов, стабильность мировых цен. Ведь при функционировании золотого стандарта реализация товаров осуществлялась по ценам, которые в среднем отвечали их стоимости, а золото, имея собственную стоимость, выступало важным фактором ценообразования.

Но системе золотого стандарта были присущи и недостатки. Во время второй мировой войны традиционные системы мировой торговли и валютных отношений претерпели существенные изменения, что ускорило переход к новому этапу эволюции мировой валютной системы.

Новые положения формирования и функционирования валютной системы были юридически закреплены на Бреттон-Вудской конференции в 1944 г. Основными элементами данной системы являются:

- 1) золотодолларовый стандарт, при котором Министерство финансов США гарантировало иностранным центральным банкам или правительствам обмен долларов на золото (т. е. внешняя конвертируемость валют осуществлялась только в долларах). Это означало, что связь других валют с золотом становилась опосредованной – через американский доллар, а, следовательно, доллар превращался в знак золота, форму мировых денег;

2) фиксация рыночных курсов в пределах не более 1% в обе стороны ($\pm 1\%$) от золотых или долларовых паритетов. В этих условиях валютные курсы устанавливались в зависимости от золотого содержания, т. е. масштаба цен;

3) доллар приравнивался к золоту на основе фиксированной рыночной цены на золото (официально цена одной унции (31,1 г) золота составляла 35 дол., а содержание доллара равнялось 0,88 г золота), но свободная (частная) купля-продажа золота была запрещена. Купля-продажа золота могла осуществляться только центральными банками по фиксированной цене;

4) взаимная оборачиваемость всех валют, стремление к ней.

Органом валютного регулирования стал МВФ. Около трех десятилетий новая валютная система работала эффективно, а доллар США надежно выполнял функцию международного средства платежа и резервной валюты. Его конвертируемость, искусственно заниженная цена золота обеспечивали и стимулировали США к накоплению золотых запасов. В 1949 г. США имели около 22 тыс. т золота (почти 70% всех официальных запасов капиталистических стран). В 1950 г. золотой запас США в 7 раз превышал долларовые активы. Большинство же других стран в 50-х гг. не желали и не могли предъявить значительные суммы долларовых активов для обмена на золото. Кроме того, США занимали ведущее место в мировой торговле и экспорте капитала, длительное время имели позитивное сальдо платежного баланса.

Эта ситуация начала меняться в конце 50 – начале 60-х гг. в связи с усилением экономического могущества Японии, Западной Германии и других стран Западной Европы, нереальностью официальной цены золота (в 1973 г. она составляла 42,22 дол. за унцию, а рыночная – 122), нарастанием дефицита государственного бюджета США и др. В 1971 г. золотые запасы сократились до 10,5 млрд дол. и составляли всего 22% долларовых активов. Другие страны стали отказываться от доллара, требуя обмена его на золото как более устойчивую валюту. В этих условиях США отменили обмен долларов на золото для иностранных правительств и центральных банков, что вызвало крах золотодолларового стандарта.

В 1969 г. страны-участницы МВФ договорились о создании международной денежной единицы СДР («специальные права заимствования»). В 1970 – 1972 гг. было выпущено СДР на сумму 9,3 млрд дол., которая была распределена между странами и зачислена ими в свои резервы. В 1979 – 1981 гг. выпустили СДР еще на 12 млрд дол. Их распределили пропорционально квотам стран в МВФ, а 5,4 млрд единиц из общей суммы 21,4 млрд остались в МВФ. Соотношение СДР с валютами других стран стало определяться на основе взаимных курсов

валют пяти стран (США, Японии, ФРГ, Англии и Франции), соотношения спроса и предложения и получило название «корзинки валют».

В 1976 г. в Кингстоне (на Ямайке) члены МВФ заявили о переходе к качественно новой мировой валютной системе, в основу которой положены следующие принципы:

1) переход к «плавающим курсам» и превращение СДР в мировой денежный эталон (базу паритетов и курсов), в главный резервный актив и международное средство расчетов и платежа. При определении величины СДР с помощью «корзинки» из пяти валют доминирующую роль играет американский доллар – 40%. Валюты других стран в соответствии с их удельным весом в международной торговле разделились так: немецкая марка – 21%, японская йена – 17%, французский франк и английский фунт стерлингов – по 11%. Принятое решение способствовало ослаблению колебаний курсов валют, страховало кредиторов от их резкого падения. В то же время Ямайское соглашение дало возможность устанавливать другие (кроме СДР) паритеты по отношению какой-либо валюты, что означало переход к многовалютному стандарту. В середине 90-х гг. с американским долларом были увязаны валюты около 40 стран, с французским франком – 13;

2) юридическое закрепление процесса демонетизации, отмена официальной цены на золото и фиксации золотого содержания национальных валют (золотых паритетов), снятие ограничений для его частного использования, формирование свободного рынка золота, не регулируемого государствами и международными экономическими организациями, что по большинству признаков означало превращение его в обыкновенный товар. Однако юридическое провозглашение полной демонетизации не привело к полной реальной демонетизации золота. Оно по-прежнему имеет определенную (хотя и слабую) связь с СДР, поскольку в некоторых договорах денежные суммы могут пересматриваться в зависимости от колебаний цены золота.

Более тесно золото связано с региональными международными кредитными деньгами – экю, поскольку эти деньги предоставляются Европейским фондом валютного сотрудничества каждой стране на взнос, составляющий 20% ее золотых и долларовых резервов, а золото оценивается при этом на основе рыночной цены. О связи золота с СДР и экю свидетельствует и тот факт, что центральные банки большинства стран мира оставили его в своих запасах как высоколиквидный товар, что означает сохранение резервной функции золота, его роли как фонда ликвидных активов. В целом с этого времени начала действовать девизная система, при которой роль мировых денег выполняют девизы

(национальные и коллективные валюты), и ни одна из национальных валют не обменивается на золото;

3) усиление межгосударственного валютного регулирования (в том числе через МВФ), воздействие на механизм «плавающих» курсов. С этой целью осуществляются меры по усилению функций СДР в качестве денег путем расширения возможностей их использования. Их держателями теперь становятся не только центральные банки, но и некоторые другие финансовые учреждения. МВФ уполномочен следить за валютной политикой и состоянием экономики стран-членов фонда, а также координацией валютно-кредитной политики развитых стран мира. С этой целью он разрабатывает рекомендации в сфере валютно-финансовой и экономической политики.

Международная (региональная) валютная система. Третьей основной формой валютной системы является международная (региональная) система, которая получила наибольшее развитие в рамках ЕС. В своем развитии она прошла несколько этапов. Так, на первом этапе (50-е гг.) валютные соглашения между многими странами Западной Европы заключались в основном на двусторонней основе, благодаря чему осуществлялись взаимное регулирование платежных балансов, международные расчеты, предоставлялись кредиты. На втором этапе (1950 – 1957 гг.) 17 стран Западной Европы создали Европейский платежный союз, который развивался на многосторонней клиринговой основе, а расчеты осуществлялись с помощью экунита (условной расчетной единицы, которая приравнивалась к 1 дол.). Третий этап (1958 – 1989 гг.) связан с созданием и развитием ЕЭС. В январе 1959 г. начал действовать Европейский валютный союз (ЕВС), в котором принимали участие все страны Европейского платежного союза. Позднее из структуры ЕВС выделился Валютный союз 6 стран ЕЭС, программа которого была утверждена в 1971 г. Советом Министров ЕВС.

Четвертый этап региональной валютной системы (с 1989 г. – по 1 июля 2002 г.) связан с преобразованием ЕВС в Европейскую валютную систему, в которой должна произойти валютная интеграция — введение единой валюты, создание общего Центрального банка. Основными условиями валютной интеграции является осуществление полной конвертируемости национальных валют странами ЕС, неограниченная свобода перелива капиталов, интеграция финансовых рынков, жесткая фиксация валютных курсов.

В рамках четвертого этапа выделяются отдельные периоды. На первом из них (который завершился в начале 1994 г.) страны ЕС должны были ратифицировать Маастрихтское соглашение, осуществить полную либерализацию движения капитала, нивелировать темпы инфляции по отношению к самым стабильным национальным валютам, а также

сократить бюджетные дефициты. Вторым периодом (январь 1994 г. – январь 1999 г.) предусматривалось создание европейской системы центральных банков по образцу ФРС США, которая призвана усилить координацию денежно-кредитной политики стран-участниц, осуществлять всесторонний контроль за европейской валютной единицей ЭКЮ.

Третий период валютной интеграции начался с введением единой денежной единицы евро. Предпосылками ее введения стали ограничение дефицита государственного бюджета на уровне, не превышающем 3% ВВП, фиксация обменных курсов национальных валют по отношению к евро и между собой, осуществление Европейским центральным банком денежной и кредитной политики (в частности, установление единой процентной ставки) и отстранение от нее национальных центральных банков.

ЭКЮ и СДР имеют как общие, так и отличные черты. Общее у них то, что: а) стоимость ЭКЮ определяется на основе соответствующей валютной «корзинки»; б) это бумажно-денежные средства, не обменивающиеся на золото; в) они имеют силу и экономическое значение в рамках достигнутой договоренности; г) являются частью официальных валютных резервов для стран ЕЭС и используются только в рамках этой организации.

Отличия ЭКЮ от СДР заключаются в том, что ЭКЮ: а) имеет реальное (долларовое или золотое) обеспечение; б) его эмиссия под залог золота дает возможность привлечь в международное денежное обращение (прямо или опосредовано) немало золота; в) ЭКЮ можно использовать для платежей между странами без предварительного обмена на национальные валюты; г) ни золото, ни СДР не включены в состав валютной «корзинки», определяющей стоимость ЭКЮ; д) для каждой валюты установлен своеобразный паритет по отношению к ЭКЮ, который может изменяться только в согласованном порядке.

Вследствие этого между каждой парой валют также существует твердое соотношение, от которого валютные курсы могут отклоняться только в незначительной мере.

8.6. Конвертируемая валюта и основные условия ее применения. Валютные курсы и валютная политика

Конвертируемая валюта – это национальная денежная единица, которая имеет способность свободно (посредством купли-продажи) обмениваться на иностранные валюты, выполнять функции мировых денег, т. е. свободно использоваться в международном платежном обращении для осуществления международных расчетов. Эта валюта может быть свободной, или полностью конвертируемой, и частично конвертируемой. Полностью конвертируемая валюта означает, что

любое лицо (иностранное и отечественное, физическое и юридическое) имеет право обменивать любое количество своей национальной валюты на иностранную свободно конвертируемую валюту, рассчитываться ею за экспортно-импортные операции, депонировать ее в национальных банках, использовать для создания разных финансовых активов (ценные бумаги и т. д.) и покупать государственные и частные ценные бумаги.

Частично конвертируемая валюта (ограниченная конвертируемость) означает лишь ее внешнюю конвертируемость, т. е. свободное использование валюты иностранными лицами (юридическими и физическими), причем, только в текущих (иногда – только во внешнеторговых) расчетах. К ним относятся расчеты, связанные с экспортом и импортом товаров и услуг; доходами иностранных и отечественных лиц от инвестиций (проценты, дивиденды), обслуживанием иностранцев внутри страны; затратами на услуги своим гражданам за пределами страны; авиационный и морской фрахт, страхование грузов и т. д.

В настоящее время в мире насчитывается более 300 наименований национальных денег, но только около 20 стран (США, Англия, Германия, Япония, Канада, Дания, Нидерланды, некоторые богатые нефтью страны Ближнего Востока) имеют полностью конвертируемую валюту.

Кроме того, существуют неконвертируемые валюты, которых подавляющее большинство. Неконвертируемость валют означает, что государство полностью запрещает какие-либо операции обмена своей валюты на иностранную, или разрешает это делать с согласия уполномоченных валютных органов.

В рамках первых двух форм конвертируемости, особенно второй формы (т. е. частично конвертируемой валюты), целесообразно выделить внутреннюю и внешнюю конвертируемость.

Внешняя конвертируемость означает, что иностранные государства, предприятия и граждане могут свободно переводить за границу свои вклады, сделанные в национальной валюте. Этот вид конвертируемости связан с операциями движения капиталов и кредитов.

Внутренняя конвертируемость – это право предприятий и граждан того или иного государства свободно покупать иностранную валюту для проведения деловых операций. Операции могут быть как текущими, так и связанными с движением капиталов, кредитов.

Для введения конвертируемой валюты государство должно принять и оформить необходимые законодательные акты. В законах определяется, на какие иностранные валюты может обмениваться данная валюта, может ли она продаваться на валютных рынках, каким лицам и в каком количестве (ограниченном или неограниченном) разрешаются определенные операции с этой валютой. Если таких ограничений нет ни

для юридических, ни для физических лиц (иностранных и отечественных), то это означает полную конвертируемость.

В отличие от эпохи золотого стандарта, когда статус валюты, ее конвертируемость в основном зависели от величины золотого запаса, сегодня конвертируемость определяется прежде всего экономическим могуществом страны. Характерным в этом плане является то, что определенные валютные ограничения для своих предприятий и граждан (в частности, осуществлять инвестиции за границей), например, Франция и Италия в полном объеме отменили только в 1989 г. Даже Япония отменила ограничения на экспорт капитала только в 1979 г., а большинство стран Западной Европы поддерживает ограничения на обмен валют и их вывоз для целей индивидуального туризма и т. д.

Условия формирования конвертируемости валют. Введение конвертируемости валюты требует создания комплекса условий, связанных, прежде всего, со стабилизацией денежной системы. Таким условиями являются:

1. Преодоление товарного голода.
2. Осуществление процесса разгосударствления экономики и собственности. За счет приватизации государство может осуществить накопление СКВ, золотого запаса, т. е. получить необходимые ликвидные активы.
3. Создание резервного и валютного фондов.
4. Эффективная внешнеэкономическая деятельность, сбалансированность платежного баланса.
5. Отсутствие дефицита государственного бюджета или поддержание его в пределах допустимой нормы. В большинстве развитых стран Запада дефицит государственного бюджета незначительный (до 5% ВВП).
6. Проведение обоснованной политики цен, ликвидация ценовых перекосов, учет требований закона стоимости, осуществление реформы цен.
7. Проведение научно обоснованной кредитной политики, в частности, осуществление кредитной эмиссии только в определенных пределах и для конкретных целей, установление рациональной платы за кредит.
8. Превращение денег в единственное легальное платежное средство, запрещение (даже на начальных этапах реформы) параллельного обращения валют, необходимость жесткого валютного контроля и регулирования всесторонне обоснованного курса и проведение адекватной курсовой политики.
9. Демонополизация экономики, принятие эффективных антимонопольных (антитрестовских) законов и жесткий контроль

государства за их соблюдением. Кроме того, целесообразно проводить политику увеличения удельного веса безналичного обращения, широко внедрять чековую и электронную систему расчетов.

Валютный курс и валютная политика. Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран. Необходимость определения валютного курса обусловлена потребностью обмена иностранных валют на национальную при экспорте и импорте товаров и услуг, поступлении капиталов и их переводе за границу, предоставлении международных кредитов, переводе денежных доходов и др.

Сущность валютного курса раскрывается в таких его функциях, как сравнение национальных цен на товары, услуги, рабочую силу с соответствующими ценами других стран и мировыми ценами; сравнение затрат производства, производительности труда, торговых и платежных балансов и др.; определенное перераспределение национального дохода между странами, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность.

На валютный курс влияет немало факторов: состояние платежного баланса; уровень инфляции; соотношение между спросом и предложением на каждую валюту; миграция капиталов между странами; политическая стабильность; экономическая конъюнктура; устойчивость валюты и доверие к ней и т. п.

В условиях демонетизации золота основой для определения валютного курса является соотношение покупательной способности различных национальных валют, а также среднее соотношение цен в течение длительного промежутка времени. Текущий рыночный валютный курс может отклоняться от относительной покупательной способности валюты, т. е. от своей стоимостной основы. Это обусловлено тем, что в разных странах существуют отличия в процентных ставках, имеет место несовпадение (асинхронность) в протекании экономического цикла и во времени воздействия изменений валютного курса на внешнюю торговлю товарами и услугами.

Валютный курс ощутимо влияет на внешнеэкономическую деятельность страны, выбор структуры производства и потребления, конкурентоспособность товаров и услуг на мировом рынке, темпы экономического роста и т. д. Заниженный курс валюты обуславливает снижение внутренних цен страны ниже мировых. Это повышает конкурентоспособность товаров на мировом рынке, дает возможность экспортерам продукции продавать ее по ценам ниже мировых, расширять экспорт товаров и услуг, и при тех же мировых ценах получать при обмене иностранной валюты больше национальной валюты, а, следовательно, расширять объемы производства. Заниженный валютный

курс способствует притоку капитала, повышает выгодность его реинвестирования, но уменьшает выгодность вывоза капитала. В то же время такой курс вызывает подорожание ввоза товаров и импорта, инфляцию, увеличивает внешние долги в иностранной валюте, сокращает их в национальной валюте. Таким образом, заниженный курс с точки зрения эквивалентности международного экономического обмена имеет негативные последствия для страны, поскольку она вынуждена вывозить на единицу импорта больше товаров и услуг. Это значит, что страны с более низкой производительностью, интенсивностью и сложностью труда, худшим качеством товаров и услуг вынуждены удерживаться на внешних рынках за счет снижения экспортных цен относительно национальных затрат производства, что противоречит специфике действия закона стоимости (в частности, эквивалентности обмена) во внешней торговле.

Завышенный валютный курс ведет к повышению внутренних цен выше мировых, к снижению конкурентоспособности товаров и услуг и эффективности экспорта, в частности, его сокращению и уменьшению доходности. При этом происходит удешевление импорта товаров и услуг, увеличение его эффективности, что может вызвать сокращение национального производства. Кроме того, происходит отток капитала, уменьшается реинвестиция прибыли от иностранных капиталовложений, растет реальный внешний долг и т. д. Завышенный валютный курс бывает выгоден тем странам, которые экспортируют на внешний рынок относительно небольшую долю созданных товаров и услуг, что не оказывает существенного воздействия на национальную экономику.

В условиях «плавающих» курсов устанавливается высший и низший валютные курсы. Высший – это курс продавца, а низший валютный курс – курс покупателя. Разница между ними формирует доходы крупных банков и компаний, бирж и специализированных брокерских фирм. С помощью валютного курса производители и покупатели товаров и услуг сравнивают национальные цены товаров, услуг и рабочей силы с соответствующими ценами других стран и мировыми ценами. Происходит также сравнение затрат производства, производительности труда и платежных балансов и др.

Валютная политика – это совокупность мероприятий (экономических, политических, правовых, организационных), которые осуществляются государственными органами, центральными банками и международными валютно-финансовыми организациями в сфере валютных отношений и воплощаются в валютном регулировании. Валютная политика является составным элементом государственной экономической политики и непосредственно связана с внешнеторговой политикой.

По срокам проведения различают текущую и долгосрочную валютную политику. Текущая валютная политика – это повседневное оперативное регулирование деятельности валютного рынка. Ее цель – обеспечение нормального функционирования валютной системы (национальной и международной), поддержание равновесия платежных балансов. При падении курса национальной валюты центральный банк страны продаст на денежном рынке значительные суммы иностранной валюты, что ведет к повышению курса национальной валюты по отношению к иностранной.

Долгосрочная валютная политика предусматривает осуществление долгосрочных мероприятий структурного характера по постепенному изменению валютного механизма. Ее важнейшими методами являются межгосударственные переговоры и соглашения в рамках МВФ и на региональном уровне, а также проведение валютных реформ. Изменения в валютном механизме – это изменения в порядке проведения международных расчетов, в использовании золота, резервных валют и международных платежных средств, в режиме валютных паритетов и курсов, структуре и функциях МВФ и других организаций и т. д.

Паритет покупательной силы – это соотношение между двумя или несколькими валютами по их покупательной способности относительно группы товаров или услуг (частичный паритет) или всего общественного продукта (полный паритет), а также путем сопоставления затрат производства. Паритет покупательной силы отражает величину покупательной способности денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах других стран.

Паритет покупательной силы, который измеряется путем сопоставления уровня цен стандартного набора товаров и услуг в разных странах за определенный период (так называемой «потребительской корзины»), вычисляется по формуле:

$$ППС = \frac{Y_i^B}{Y_i^A} \quad (8.1)$$

где Y_i^B – уровень цен в одной;

Y_i^A – уровень цен в другой стране.

Однако в отличие от валютных курсов паритет покупательной силы официально не фиксируется, хотя и играет значительную роль для выяснения закономерностей движения валютных курсов. Это обусловлено различиями в ценообразовании, качественными отличиями между товарами со схожими качествами и свойствами, методами их оценки и другими факторами, вследствие чего твердый паритет покупательной силы рассчитать невозможно.

Важную роль во внешнеэкономической деятельности стран играет валютное регулирование. Оно представляет собой деятельность государственных органов по регулированию международных расчетов, управлению обращением валюты, воздействию на валютный курс национальной валюты, контролю за валютными операциями, в том числе за использованием иностранной валюты. Целями валютного регулирования являются уравнивание платежных балансов, стабилизация валюты, повышение эффективности экономики и осуществление ее структурной перестройки стимулирование хозяйственной деятельности и борьба с инфляцией. Более конкретные цели валютного регулирования – изменение структуры импорта или его ограничение, сокращение платежей за границу, концентрация валюты в руках государства, стимулирование занятости и др. Главный объект валютного регулирования – валютный курс национальной денежной единицы, изменение которого существенно влияет на внешнюю торговлю, платежный баланс страны, задолженность и другие явления и процессы.

При регулировании валютных курсов широко используются девальвация и ревальвация национальной валюты. В первом случае осуществляется снижение обменных курсов национальной денежной единицы с целью стимулирования потребительского спроса на внутреннем рынке и усиления конкурентоспособности собственных товаров на мировом рынке. Во втором – повышение обменных курсов национальной валюты с целью стимулирования потребительского спроса на внутреннем рынке и стимулирования импорта товаров и притока иностранных инвестиций.

Регулирование валютных курсов осуществляется с помощью таких методов, как валютная интервенция, валютные ограничения, нормирование вывоза валюты для туристов, выезжающих за границу, введение ограничений на отток капитала и даже регламентирование импорта капитала, регулирование процентных ставок, которое оказывает воздействие на движение валютных ценностей, не связанных с международной торговлей товарами и услугами и других мероприятий.

Валютная интервенция осуществляется путем купли-продажи собственной или иностранной валюты центральными банками, что влияет на изменение спроса и предложения на них, а значит, требует коррекции валютного курса. Валютная интервенция осуществляется как за счет использования собственных резервов валют других стран, так и путем получения краткосрочного кредита от международных организаций или отдельных стран. В последнем случае используется соглашение типа «СПОТ».

Благодаря повышению процентных ставок Центральным банком

растет спрос на национальную денежную единицу и ее валютный курс. Обратный процесс происходит при снижении центральным банком процентных ставок. Оба этих метода (валютная интервенция и регулирование процентных ставок) относятся к экономическим рычагам валютного регулирования.

Валютные ограничения – система нормативных правил, установленных в законодательном или административном порядке и направленных на ограничение операций с иностранной валютой, золотом и некоторыми другими валютными ценностями. Это делается с целью поддержания курсов национальной валюты, уравнивания платежных балансов, концентрации валютных ресурсов в руках государства для усиления международной ликвидности страны, недопущения валютных спекуляций и др.

Основными видами валютных ограничений являются запрещение свободной продажи и покупки иностранной валюты; обязательная продажа (или сдача) иностранной валюты собственному государству по официальному курсу; регулирование процесса вывоза капитала, денежных переводов (введение особого порядка проведения этой операции); лицензирование права осуществлять валютные операции для коммерческих банков.

Важная роль в валютном регулировании принадлежит валютному законодательству. Последнее представляет собой совокупность правовых норм, которые устанавливают порядок осуществления соглашений с валютными ценностями. Такие соглашения заключаются внутри страны, между организациями и лицами одной страны с аналогичными субъектами другой. В них предусмотрен порядок ввоза, вывоза, переводов и пересылки за границу и получения из-за границы национальной и иностранной валюты и других валютных ценностей (платежных документов в иностранной валюте, ценных бумаг и др.). Валютное законодательство охватывает валютные операции, связанные с движением капиталов, внешней торговлей, кредитованием, международным туризмом, выплатой репараций и др.

Валютное законодательство развитых стран мира обязывает своих экспортеров сдавать валютную выручку или депонировать ее в специальных банках, осуществляет регламентацию деятельности валютных рынков. Банки этих стран должны брать разрешение на предоставление иностранным заемщикам долгосрочных или краткосрочных валютных средств в национальной валюте. Валютное законодательство предусматривает установление режима валютных счетов, лимитов вывоза валюты и т. д.

Одним из методов активного влияния на валютные курсы является регулирование платежного баланса. Последний характеризует

соотношение суммы фактических платежей, осуществляемых страной за определенный период (как правило, за год), и суммы платежей, полученных страной из-за границы. Доходная часть этого баланса включает валютные поступления от внешней торговли, фрахта судов, капиталовложений за границей, доходов от иностранного туризма, валютно-кредитных операций и др. При активном платежном балансе в страну поступает из-за границы больше денег, чем выплачивается.

Важная составляющая платежного баланса – торговый баланс, который включает чистый экспорт товаров и услуг, доходов от инвестиций, переводов, а также баланс миграции капитала (его притока и оттока).

На страны-члены МВФ возложены определенные обязательства при проведении валютного регулирования. В частности, страны не должны манипулировать валютными ресурсами с целью получения несправедливых преимуществ перед другими, допускать разрушительные для экономик других стран последствия краткосрочных колебаний обменных курсов, учитывать интересы партнеров в процессе валютного регулирования.

Одной из целей международного регулирования является достижение международной валютной ликвидности (платежеспособности) – т. е. способности отдельной страны, группы стран или всех стран непрерывно оплачивать свои внешние обязательства соответствующими платежными средствами. Согласно оценке МВФ, уровень международной валютной ликвидности всех стран удовлетворителен тогда, когда официальные золотовалютные резервы центральных банков этих стран составляют 50% стоимости мирового импорта.

Для отдельной страны используется показатель нормы обслуживания государственного долга. Он определяется соотношением суммы платежей, которые страна обязана выплатить иностранным кредиторам за определенный период, и суммы иностранной валюты, полученной от экспорта товаров и услуг. Считается, что страна неплатежеспособна, если этот показатель превышает 20%. Более конкретный показатель международной валютной ликвидности отдельной страны – покрытие валютными резервами среднемесячного импорта. Достаточным считается уровень резервов, который покрывает 3-месячный импорт.

Выводы:

1. Закономерностью мирового хозяйства является непрерывная конкурентная борьба за рынки сбыта, сферы приложения капитала, источники сырья и дешевой рабочей силы.

2. Мировое хозяйство формируется как совокупность национальных хозяйств, поэтому законы, регулирующие национальные экономики, должны распространять свое влияние и на мировой хозяйственный уровень.

3. Конкурентная 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.

4. МВФ уделяет значительное внимание регулированию процесса приспособления национальных экономик к условиям углубления интернационализации производительных сил и экономических отношений. С 1985 г. наиболее развитые страны мира практикуют одновременные изменения учетных ставок центральных банков.

5. Валютные курсы определяются на основе соотношения покупательной способности разных национальных валют, характеризующей ту сумму товаров и услуг, которые можно приобрести за определенную денежную единицу в сравнении с базовым периодом.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте сущность формирования мирового хозяйства, укажите предпосылки его развития.

2. Опишите исторические этапы развития мирового хозяйства.

3. Рассмотрите структуру современного мирового хозяйства.

4. Укажите закономерности функционирования мирового хозяйства.

5. Классифицируйте основные формы международных экономических отношений.

6. Определите виды интеграционных объединений.

7. Опишите каким образом складываются международные валютные отношения.

8. Охарактеризуйте национальную и мировую валютные системы.

9. Рассмотрите основные этапы развития международной валютной системы.

10. Раскройте сущность работы международного валютного фонда (МВФ).

11. Дайте характеристику конвертируемой валюте и условиям ее применения.

12. Опишите каким образом устанавливается валютный курс.

13. Рассмотрите какие вопросы решает валютная политика.

ТЕМА 9. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

9.1. Понятие и классификация глобальных проблем

Процесс формирования мирового хозяйства, 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, т. е. 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.

Глобальные проблемы (франц. global – всеобщий, от лат. globus (terrae) – земной шар) представляют собой совокупность проблем человечества, от решения которых зависит социальный прогресс и сохранение цивилизации: предотвращение мировой термоядерной войны и обеспечение мирных условий для развития всех народов; предотвращение катастрофического загрязнения окружающей среды, в том числе атмосферы, мирового океана и т. д.; преодоление возрастающего разрыва в экономическом уровне и доходах на душу населения между развитыми и развивающимися странами путем ликвидации отсталости последних, а также устранение голода, нищеты и неграмотности на земном шаре; обеспечение дальнейшего экономического развития человечества необходимыми природными ресурсами как возобновимыми, так и невозобновимыми, включая продовольствие, промышленное сырье и источники энергии; прекращение стремительного роста населения («демографического взрыва» в развивающихся странах) и устранение опасности «депопуляции» в развитых странах; предотвращение отрицательных последствий научно-технической революции

К глобальным проблемам относятся такие, которые отвечают критериям, перечисленным на схеме (рис. 9.1):

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.

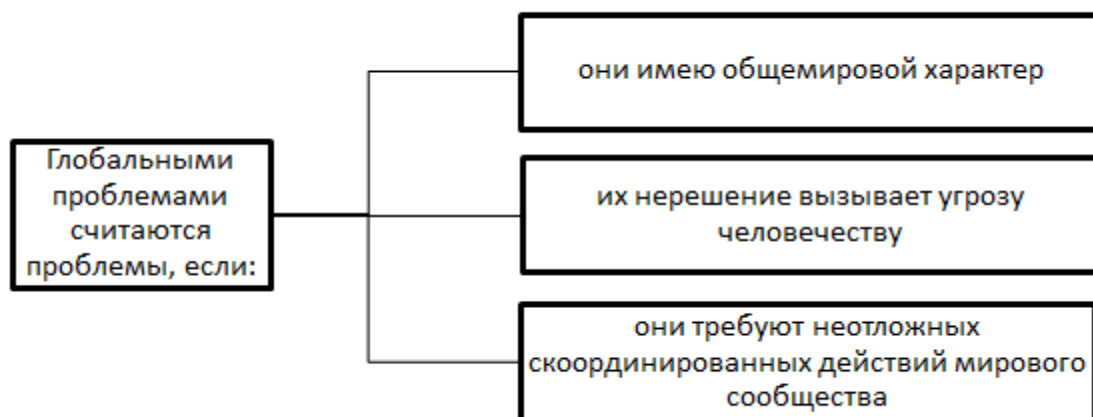


Рисунок 9.1 – Критерии, по которым проблемы относятся к глобальным

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.

9.2. Причины возникновения глобальных проблем

Каждая глобальная проблема является объективной по своему характеру и имеет свою причину возникновения.

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, т. е. для появления глобальных проблем.

Причиной возникновения глобальных проблем считают

перенаселение планеты, современную научно-техническую революцию, рост промышленного производства и др.

Ряд американских ученых (В. Вайскопер, 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 толкования причин возникновения глобальных проблем не имеют научного обоснования, а лишь направлены на защиту определенной субъективной идеологической позиции. 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 разворачиванием 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.

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, т. е. факторами общими, независимыми от формы социально-экономического строя стран. С другой стороны, глобальные проблемы порождаются специфической общественной формой, т. е. особенностью развития отношений собственности (рис. 9.2).



Рисунок 9.2 – Причины глобальных проблем

9.3. 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 не решения. Наиболее существенной из этих проблем является быстрый рост на планете народонаселения в последние десятилетия.

Демографический взрыв сопровождается неравномерностью роста населения в различных странах и регионах, причем наивысший прирост населения наблюдается в странах, где производительные силы развиты слабо, вследствие чего господствует массовый голод, нищета. 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.

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%. Достаточно сказать, что ежегодно из недр планеты на каждого ее жителя добывается по 25 т руды, полезных ископаемых и строительных материалов (всего почти 160 млрд т). 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.

Увеличение в атмосфере содержания двуокиси углерода, в свою очередь, привело к повышению температуры земной поверхности. За последние 100 лет она возросла на 0,6 %. Вследствие этого на 10 % повысился уровень мирового океана, а скорость наступления океана на сушу постоянно растет и составляет 1,1 см за 10 лет.

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. Все это крайне обостряет экологическую проблему.

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.

9.4. 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.

Решение глобальных проблем современности, обеспечение будущего человеческой цивилизации требуют разработки и реализации комплексной коллективной программы: экономической, экологической и военно-политической безопасности человечества. С полной достоверностью, опираясь на законы развития общественного производства, 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, т. е. 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 1992 г. в Рио-де-Жанейро. Конференция пришла к таким выводам:

1. Модель развития современного капитализма исчерпала себя. Это путь, который ведет человечество в тупик. 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 высокоразвитых 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.

Выводы:

1. 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 и причины возникновения.

2. В настоящее время признается, что кроме чисто экономического, глобальные проблемы оказывают колоссальное политическое воздействие на жизнь современной цивилизации и, будучи тесно переплетенными, в своем решении требуют сплочения усилий всего человечества.

3. Мировая продовольственная проблема продолжает оставаться довольно острой, несмотря на серьёзный прогресс в области производства продуктов питания. Численность нуждающихся превышает 800 млн. человек.

4. Характерной чертой глобальных проблем современности, является то, что они, возникнув по социальным причинам, ведут к последствиям более чем социальным, затрагивают биологические и физические основы существования человека. Центральным звеном стратегии решения глобальных проблем является развитие всеобъемлющего международного сотрудничества, объединение

разнообразных усилий всего человечества.

5. В настоящее время можно наблюдать очень важные и имеющие большое значение в будущем развитии Мира экономические процессы. Перестраиваются потоки финансов, товаров, рабочей силы. Меняется структура экономики многих государств. Укрепляются международные институты, усиливается интеграция, открытость обществ, уменьшается идеологическое и военное противостояние. Вероятно, эти процессы будут происходить с большими трудностями. Глобальные проблемы будут, какое-то время обострятся, вынуждая мировое сообщество и мировую экономику меняться, находить новое состояние равновесия системы.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте сущность глобальных проблем.
2. Дайте определение понятию «глобалистика».
3. Определите критерии по которым проблемы относятся к глобальным.
4. Приведите классификацию глобальных проблем.
5. Укажите причины возникновения глобальных проблем.
6. Рассмотрите причины обострения глобальных проблем.
7. Раскройте экономическое содержание глобальных проблем.
8. Дайте характеристику влияния роста населения на планете.
9. Назовите какие из глобальных проблем являются наиболее острыми в данный момент.
10. Рассмотрите какие вопросы поднимала ассамблея ООН в 1992 году и какие решения были приняты.
11. Определите основные пути решения глобальных проблем.

ТЕМЫ И ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Становление экономической теории как науки. Общественное производство. Проблемы отношения собственности

План занятия

1. Предмет экономической науки, ее цель и функции. Зарождение экономической теории и основные этапы ее развития.
2. Система экономических категорий и законов. Методы экономических исследований.
3. Понятие производства, его фазы и структура. Основные факторы общественного производства и их взаимодействие. Материальное и нематериальное производство.
4. Производственные возможности общества и потребности. Граница производственных возможностей.
5. Экономическое содержание собственности и ее эволюция. Типы, виды и формы собственности.
6. Основные тенденции в отношениях собственности на современном этапе.
7. Разгосударствление и приватизация собственности.

Темы докладов

1. Экономическая мысль в самых первых источниках древности.
2. Толкование предмета политической экономии различными школами.
3. Причина осуждения Аристотелем, Фомой Аквинским хрематистики.
4. Сущность теории предельной полезности.
5. Принципиальное отличие маржиналистской теории от классической.
6. Собственность на рабочую силу и предпринимательский талант.
7. Интеллектуальная собственность. Собственность на информацию.
8. Современная экономическая система может быть охарактеризована как преднаучная: причины и факты.
9. Чьи интересы выражали основные экономические учения и чьи должна выражать социальная политэкономия?

Задачи

1. Предприятие «А» за год произвело продукции на 12 млрд руб. Стоимость материалов для производства этой продукции составила 7 млрд руб. За это время предприятие «Б» такой же продукции произвело на 8 млрд руб., при затратах материалов на 3 млрд. руб. Необходимо

рассчитать показатели материалоемкости и материалоотдачи, а также сделать вывод какое предприятие работает эффективнее и почему.

2. Рассчитайте показатели капиталоемкости и капиталоемкости, если и первое, и второе предприятие выпускают продукции на 1 млн руб. Однако первое предприятие закупило оборудования на 200 тыс. рублей, а второе – на 250 тыс. рублей. Сделайте соответствующие выводы.

3. Рассчитайте показатели материалоемкости и материалоотдачи, если предприятия выпускают продукции по 600 тыс. долл., а сырьё расходует первое предприятие на 300 тыс. долл., а второе – на 200 тыс. долл. Сделайте выводы.

4. Предприятия «А» и «В» изготовили продукции на 15 млрд руб. каждое. Определите производительность труда и трудоёмкость, если на первом предприятии фонд оплаты труда составил 15 млн руб., а на втором 7,5 млн руб. Сделайте выводы.

5. На предприятии «п» среднегодовая стоимость основных производственных фондов в 2013 г. составляла 4 млн руб., стоимость произведенной (валовой) продукции – 16 млн руб. В 2016 г. в силу общего сокращения производства в стране – соответственно 2 млн руб. (в ценах 2013 г.). Рассчитайте показатель фондоотдачи, его изменение и сделайте вывод – о чём свидетельствуют эти изменения.

6. Предприятие имеет в своем распоряжении ресурсы в объеме 300 единиц. Для производства одной единицы товара А требуется 3 единицы ресурсов, товара Б - 5 единиц ресурсов. Ниже приведены комбинации выпуска двух продуктов, определите каковы варианты производства – эффективный, неэффективный или невозможный, обосновав свой выбор соответствующими расчетами:

- а) 25 единиц товара А и 45 единиц товара Б;
- б) 20 единиц товара А и 50 единиц товара Б;
- в) 100 единиц товара А и 1 единица товара Б;
- г) 50 единиц товара А и 30 единиц товара Б;
- д) 60 единиц товара А и 20 единиц товара Б.

7. Постройте кривую производственных возможностей экономики острова, на котором 5 человек собирают ежедневно или 400 кг бананов, или 200 кг ананасов. Как сдвинется кривая производственных возможностей экономики, если на остров будет завезена техника, что позволит собирать ежедневно 560 кг бананов?

8. На небольшом предприятии изготавливали легковые автомобили и микроавтобусы. За месяц предприятие могло изготовить либо 10 микроавтобусов, либо 20 легковых автомобилей. Постройте кривую производственных возможностей этого предприятия. Как изменится положение кривой производственных возможностей предприятия, если после модернизации, оно сможет изготавливать 12 микроавтобусов?

9. На фабрике, шьют спортивные товары, есть 640 метров специальной ткани, которая может использоваться для производства парашютов и палаток. Определите альтернативную стоимость производства парашютов с 4 до 5 штук, если известно, что на 1 парашют необходимо 40 метров ткани, а для производства палатки – 8 метров. Постройте КПВ фабрики.

10. На день рождения родители решали, что подарить сыну: магнитофон, роликовые коньки, плеер. Когда спросили ребёнка, тот остановил свой выбор на роликовых коньках и заявил, что плеер у него есть и новый ему не нужен. Какова альтернативная стоимость его выбора?

Тема 2. Экономические формы организации общественного производства

План занятия

1. Сущность экономических форм. Натуральное и товарное производство, их характеристика и основные черты.
2. Товар, его свойства. Труд, создающий товар.
3. Величина стоимости товара. Производительность и интенсивность труда, их влияние на величину стоимости товара.
4. Меновая стоимость как форма выражения стоимости. Эволюция форм стоимости.
5. Сущность и функции денег. Денежная система.
6. Закон стоимости. Закон количества денег. Инфляция, ее виды и сущность. Антиинфляционные меры.

Темы докладов

1. Суть и черты натурального хозяйства и его исторические цели.
2. Сущность закона Кларка об убывающей производительности труда.
3. Стоимость и цена: альтернативные теории.
4. Альтернативные теории денег.
5. Денежные реформы, деньги, цена и инфляция.

Задачи

1. Товаропроизводитель изготавливает 200 изд. в месяц, затрачивая на каждое изделие 5 ч труда. Допустим, что производительность труда возросла в пять раз. Отразится ли это изменение на:
 - а) стоимости единицы изделия;
 - б) объёме производства.
2. В течение 8-часового рабочего дня рабочий изготовил 120

изделий. Стоимость каждого из них – 10 руб. При условии, что 1 час рабочего времени = 1 час ОНРВ, показать, как изменится стоимость одного изделия и стоимость всей продукции, если интенсивность труда возрастет в 2 раза.

3. За 8 часов производится 100 изделий общей стоимостью 500 \$. Сколько будет стоить вся дневная продукция и одно изделие, если:

- а) производительность труда увеличится в 2 раза;
- б) интенсивность труда увеличится в 1,5 раза.

4. Товар А обменивается на 20 единиц товара В. Изменится ли меновое отношение товаров, если их стоимость повысится в 2 раза?

5. Одна тонна зерна обменивается на 100 м ткани или на 10 пар обуви или на 100 кг сахара. Сколько метров ткани можно обменять на 1 пару обуви?

6. Меновая стоимость одной пары покрышек на колеса автомобиля составляет 2 крыла кузова автомобиля. Как изменится пропорция обмена, если:

- а) стоимость крыльев кузова автомобиля уменьшится в два раза;
- б) стоимость покрышек на колеса автомобиля увеличится в 2 раза;
- в) стоимость покрышек на колеса автомобиля увеличится в 2 раза,

а стоимость крыла кузова автомобиля снизится в 3 раза?

7. Из приведенных признаков выделите признаки, общие для простого и капиталистического товарного производства:

- а) общественное разделение труда;
- б) частная собственность на средства производства;
- в) применение наёмного труда;
- г) конкуренция производителей;
- д) стихийный характер производства;
- е) все производимые продукты становятся товаром;
- ж) рабочая сила является товаром;
- з) трудится сам собственник средств производства.

В силу чего простое товарное производство перерастает в капиталистическое?

8. Покупатель купил дом за 10 000 евро при курсе гривны к евро 6,97 грн. Через некоторое время квартира была продана за 10 000 долларов при существующем валютном курсе гривны к доллару 5,35 грн. Определите, выгодной ли была данная сделка, если купля-продажа дома использовалась покупателем в коммерческих целях? Если нет, то определите, какой должна быть минимальная цена дома, чтобы при сохранившемся валютном курсе гривны к доллару, владелец дома, при его продаже, получил бы прибыль?

9. Сумма цен товаров, находящихся в обращении – 250 млрд руб., сумма цен товаров, проданных в кредит – 50 млрд руб., платежи, по

которым наступил срок оплаты – 30 млрд руб., взаимопогашающие, безналичные платежи составили – 10 млрд руб. В течение года одна денежная единица проходит 10 оборотов. В обращении находится 25 000 млрд руб. Будут ли ликвидированы инфляционные процессы, если государство осуществит денежную эмиссию в виде новых бумажных денег и обменяет их на старые по курсу 1:1000?

10. Производство 500 единиц товара данного вида осуществляют три группы товаропроизводителей, каждая из которых производит соответственно 250, 150 и 100 единиц продукции. Первая группа на производство единицы товара затрачивает 6 часов рабочего времени, вторая – 8, третья – 10. Определите стоимость единицы товара, считая, что один час общественно необходимого времени выражается в 80 рублях. Какие функции выполняет закон стоимости?

Тема 3. Рынок, его сущность, условия формирования и законы развития. Монополия

План занятия

1. Механизм хозяйствования, его сущность и функции.
2. Рынок, его понятие, характерные признаки, элементы и функции. Структура и инфраструктура рынка.
3. Понятие и состав механизма рыночного саморегулирования. Свободный рынок.
4. Внешнее регулирование рыночной экономики. Разнообразие моделей рыночной организации хозяйства.
5. Суть конкуренции, ее положительные и отрицательные последствия. Методы конкуренции и конкурентная стратегия.
6. Генезис монополии, типы монополизации, виды и формы монополии. Олигополии.
7. Положительные и отрицательные явления в монополии.
8. Понятие релевантного рынка. Критерии монополизма.
9. Антимонопольные меры.

Темы для дополнительных докладов

1. Особенности рыночных отношений в Донецкой Народной Республике.
2. Антимонопольное законодательство и практика.
3. Проанализируйте основные концепции видов конкуренции.
4. Модель социального рынка – справедливая модель хозяйствования.
5. Заслуга Адама Смита и Давида Рикардо перед политэкономией.

Задачи

1. Кривая спроса на запчасти для автомобилей описывается следующим уравнением $Q_D = 600 - 2p$, где Q_D объём спроса в месяц (в штуках), p – цена (в тыс. руб.) Кривая предложения описывается уравнением $Q_S = 300 + 4p$.

а) Каковы равновесная цена и объём товара?

б) Что случится, если цена установлена правительством на уровне 10 тыс. руб.?

Охарактеризуйте это качественно и в количественном выражении.

2. Построить график рыночного равновесия на реализацию кондиционеров для автомобилей в автомагазине за неделю. Определите равновесную цену (P_0) и равновесный объём продаж (Q_0). Определить наличие дефицита и избытка товара при ценах 100 и 400 руб. Функция спроса: $Q_d = 900 - P$. Функция предложения: $Q_s = 100 + 3P$.

3. При повышении цены на бензин с 30 до 35 руб. за 1 литр в магазине объём спроса на него сократился с 100 до 98 л. Определите тип эластичности спроса на бензин, изменение общей выручки продавца.

4. Фирма–монополист на рынке алмазов устанавливает цену 10 долл. за продажу одной условной единицы продукта. Каждое уменьшение стоимости продукта на 2 долл., увеличивает объём продажи бриллиантов на 1 условную единицу. За 8 долл. продано 2 условных единицы продукта; за 6 долл. – 3 условные единицы и тому подобное. Определите объём продаж и цену продукта, доходы фирмы будут наибольшими.

5. По данным таблицы 4 характеризующим различные ситуации на рынке лакокрасочных материалов необходимо:

Таблица 4 – Исходные данные к задаче 5

№ п/п	Цена (руб.)	Объём спроса (млн. банок)	Объём предложения (млн. банок)
1	0,80	70	10
2	1,60	60	30
3	2,40	50	50
4	3,20	40	70
5	4,00	30	90

а) начертить кривую спроса и предложения;

б) если рыночная цена на банку краски составляет 1 руб. 60 коп., что характерно для данного рынка – излишек или дефицит? Каков их объём?

в) если рыночная цена на банку краски составляет 3 руб. 20 коп., что характерно для данного рынка – излишек или дефицит? Каков их

объём? Чему равна равновесная цена на этом рынке?

г) рост потребительских расходов повысил потребление лакокрасочных материалов на 30 млн. банок при каждом уровне цен. Какова будет равновесная цена и равновесный объём производства?

6. Функция спроса на данный товар имеет вид: $Q_d = 4 - P$. Функция предложения: $Q_s = -6 + 4P$. Предположим, что государство установило фиксированную цену на данный товар: а) в 3 ден. ед. за единицу товара; б) 1,5 ден. ед. за единицу товара. Определить избыток спроса и избыток предложения, а также реальный объём продаж в состоянии равновесия и при фиксированных ценах.

7. В таблице 5 представлена шкала спроса на бензин в течение месяца.

Таблица 5 – Исходные данные к задаче 6.

Цена, ден. ед.	Объём спроса, тыс. ед.	Суммарный доход, тыс. ден. ед.	Коэффициент ценовой эластичности спроса
12	20		
10	40		
8	60		
7	70		
6	80		
4	100		
2	120		

Вычислите суммарные доходы (расходы) в ден. ед. и коэффициенты ценовой эластичности спроса, заполнив соответствующие графы. Сделайте вывод о характере взаимосвязей между выручкой и ценовой эластичностью спроса.

8. Цена на товар падает с 10 руб. до 5 руб. Это увеличивает спрос с 5 единиц товара до 15 единиц. Какова эластичность спроса на данный товар?

9. Функция спроса населения на данный товар $Q_d = 7 - p$, функция предложения $Q_s = -5 + 2p$, где Q_D – объём спроса в млн. штук в год; Q_S – объём предложения в млн. штук в год; p – цена. Построить графики спроса и предложения данного товара, откладывая на оси абсцисс количество товара (Q) и на оси ординат цену единицы товара (p). Предположим, что государство установило фиксированную цену на данный товар:

а) в 3 ден. ед. за единицу товара;

б) 8 ден. ед. за единицу товара.

Определить избыток спроса и избыток предложения.

10. При повышении цены на запчасти для автомобилей с 65 до 90

руб. за 1 единицу продукции в автосалоне, объём спроса на него сократился с 30 до 18 единиц. Определите тип эластичности спроса на запчасти для автомобилей, изменение общей выручки продавца.

Тема 4. Предпринимательство. Формы и методы научного управления предприятиями

План занятия

1. Предприятие как субъект рыночной экономики. Виды предприятий.
2. Сущность и функции управления.
3. Формы и методы научного управления предприятиями.
4. Предпринимательство: сущность, субъекты и формы.
5. Условия, принципы, ограничения предпринимательства. Перспективы предпринимательства.
6. Стратегия предпринимательства.
7. Проблема банкротства предприятий.
8. Менеджмент, его роль в управлении предприятиями.
9. Сущность маркетинга и основные виды маркетинговой деятельности.

Темы докладов

1. Докажите, что предпринимательство является мощным двигателем экономики.
2. Охарактеризуйте общие экономико-правовые основы предпринимательства в ДНР.
3. Охарактеризуйте модели предпринимательства и его роль в инновациях.
4. Какие задачи из работы В. И. Ленина «Очередные задачи советской власти» актуальны и сегодня?
5. Цель современного производства и почему ее нельзя назвать справедливой.

Задачи

1. На СТО двум бригадам необходимо отремонтировать легковые автомобили (14 штук), и грузовые автомобили (12 шт.). Проанализируйте следующие предложения по выполнению этих работ и предложите свой вариант разделения труда на основании принципа сравнительных преимуществ:
 - а) директор настаивает, чтобы эту работу выполняли обе бригады;
 - б) мастер уверяет, что с точки зрения экономии времени, с этой работой лучше справится первая бригада.

Производительность бригад показана в таблице 6 (объем продукции в неделю).

Таблица 6 – Исходные данные к задаче 1

СТО	Ремонт легковых автомобилей (кол-во шт.)	Ремонт грузовых автомобилей (кол-во шт.)
Первая бригада	7	5
Вторая бригада	3	6

2. Предприниматель владеет участком земли, на котором расположено предприятие. Если он будет сдавать этот участок в аренду, то будет получать 50 тыс. руб. в год в качестве арендной платы. Предприниматель также владеет капиталом в размере 600 тыс. руб., который дает ему ежегодный доход – 15%. Однако он задумал открыть станцию технического обслуживания (СТО) автомобилей иностранного производства, купить оборудование, нанять 3 рабочих с оплатой 90 тыс. руб. в месяц, ещё 50000 руб. составят страховые взносы. На сырьё и материалы потратит ещё 300000 руб. в год. Общий доход СТО по его подсчетам составит 1500 тыс. руб. в год. Сделайте вывод о том, чем выгоднее заниматься предпринимателю. Сдавать участок в аренду, а деньги положить в банк и жить на проценты или заняться предпринимательской деятельностью?

3. В дорожно-строительной компании работают две бригады. Компания получила госзаказ на строительство 80 км дороги первой категории, ремонт 4 автомобильных путепровода. Как рационально распределить задания между бригадами, если производительность первой бригады составляет в месяц – или строительство 20 км дороги, или ремонт 2 путепроводов, производительность второй бригады – или строительство 40 км дороги, или ремонт 1 путепровода.

4. На авторемонтном предприятии работают две бригады им нужно отремонтировать как можно быстрее 16 автогрейдеров и 8 экскаваторов. Производительность первой бригады – 3 автогрейдера за неделю или 2 экскаватора, второй – 4 автогрейдера или 2 экскаватора. За какой срок они справятся с этим заданием?

5. Частный предприниматель для осуществления предпринимательской деятельности нанимает 5 рабочих, платит по 480000 руб. за год, аренда помещения составляет 50000 руб. за год, еще 35000 грн. составляют страховые взносы. На сырьё и материалы тратит еще 250000 руб. У предпринимателя была возможность на эти 250000 руб. купить акции предприятия и получать 15 % годовых дивидендов, а также работать в АО и зарабатывать 720000 руб. в год. Определите, чем

выгоднее заниматься предпринимателю, если выручка составляет 3000000 руб.?

6. На СТО двум бригадам необходимо отремонтировать легковые автомобили (6 штук), и грузовые автомобили (12 шт.). Проанализируйте следующие предложения по выполнению этих работ и предложите свой вариант разделения труда на основании принципа сравнительных преимуществ:

а) директор настаивает, чтобы эту работу выполняли обе бригады;

б) мастер уверяет, что с точки зрения экономии времени, с этой работой лучше справится первая бригада.

Производительность бригад показана в таблице 7 (объем продукции в неделю)

Таблица 7 – Исходные данные к задаче 6

СТО	Ремонт легковых автомобилей (кол-во шт.)	Ремонт грузовых автомобилей (кол-во шт.)
Бригада 1	2	6
Бригада 2	3	4

7. Предприниматель владеет участком земли, на котором расположено предприятие. Если он будет сдавать этот участок в аренду, то будет получать 60 тыс. руб. в год в качестве арендной платы. Предприниматель также владеет капиталом в размере 800 тыс. руб., который дает ему ежегодный доход – 15%. Однако он задумал открыть станцию технического обслуживания (СТО) автомобилей иностранного производства, купить оборудование, нанять 4 рабочих с оплатой 120 тыс. руб. в месяц, ещё 50000 руб. составят страховые взносы. На сырьё, материалы и оборудование он потратит 800000 руб. в год. Общий доход СТО по его подсчетам составит 3500 тыс. руб. в год. Сделайте вывод о том, чем выгоднее заниматься предпринимателю. Сдавать участок в аренду, а деньги положить в банк и жить на проценты или заняться предпринимательской деятельностью?

8. В дорожно-строительной компании работают две бригады. Компания получила госзаказ на строительство 50 км дороги первой категории и ремонт 4 автомобильных путепровода. Как рационально распределить задания между бригадами, если производительность первой бригады составляет в месяц – или строительство 25 км дороги, или ремонт 1 путепровода, производительность второй бригады – или строительство 20 км дороги, или ремонт 2 путепроводов.

9. На авторемонтном предприятии работают две бригады им нужно отремонтировать как можно быстрее 15 автогрейдеров и 18 экскаваторов. Производительность первой бригады – 3 автогрейдера за неделю или 6 экскаваторов, второй – 5 автогрейдеров или 5 экскаваторов. За какой срок

они справятся с этим заданием?

10. Частный предприниматель для осуществления предпринимательской деятельности нанимает 3 рабочих, платит по 540000 руб. за год, аренда помещения составляет 75000 руб. за год, еще 25000 грн. составляют страховые взносы. На сырье и материалы тратит еще 500000 руб. У предпринимателя была возможность на эти 500000 руб. купить акции предприятия и получать 15 % годовых дивидендов, а также работать в АО и зарабатывать 600000 руб. в год. Определите, чем выгоднее заниматься предпринимателю, если выручка составляет 3000000 руб.?

Тема 5. Капитал – социально-экономическая категория

План занятия

1. Социально-экономическое содержание понятия капитал.
2. Рабочая сила как товар.
3. Производственные фонды предприятий и их кругооборот. Функциональные формы производственных фондов.
4. Оборот производственных фондов. Понятие и время оборота производственных фондов, механизм воспроизводства основных фондов. Оборотные средства.
5. Затраты производства, себестоимость продукции и пути ее снижения.
6. Сущность торгового капитала и торговой прибыли.
7. Ссудный капитал и ссудный процент, ставка и норма процента.
8. Природа акционерных обществ и их виды.
9. Акции, их функции и виды. Курс акции. Фиктивный капитал.

Темы докладов

1. Сущность экономических воззрений социалистов-утопистов.
2. Альтернативные теории прибыли.
3. Сравнительный анализ структуры расходов семьи в советском и современном обществе.
4. Значение и роль акционерного капитала в экономическом развитии общества.
5. Экономические воззрения Томаса Мора и Томазо Кампанеллы.

Задачи

1. Произведено продукции на сумму 120 тыс. руб. Стоимость потребленных в процессе производства средств производства – 67 тыс. руб., прибавочная стоимость составила 40 тыс. руб. Чему равна вновь созданная стоимость, постоянный и переменный капитал?

2. Необходимо определить массу прибавочной стоимости (М), если норма прибавочной стоимости равна 100%, авансированный капитал 1 млн руб., а органическое строение капитала составляет 4/1.

3. Какой будет норма прибыли при условии, что затраты на средства производства составили 860 руб., фонд оплаты труда - 200 руб., а масса прибыли – 250 руб.

4. Дневная стоимость рабочей силы 8 ден. ед. За час рабочий создает стоимость в 3 ден. ед., и тратит за 8-часовой рабочий день средств производства на 30 ден. ед. Определить стоимость дневного продукта труда и размер прибавочной стоимости.

5. Наемный рабочий создал своим трудом новую стоимость в 1200 руб., норма прибавочной стоимости составляет 300%. Какова величина заработной платы рабочего? Какую сумму прибавочной стоимости присваивает капиталист?

6. Стоимость зданий, машин, оборудования составляет 12 млн руб. Стоимость сырья, материалов - 6 млн руб. Стоимость рабочей силы – 5 млн руб. Необходимо подсчитать: а) величину постоянного и переменного капитала; б) величину основного и оборотного капитала. Какая между ними разница?

7. Стоимость основного капитала составляет 10 млн руб. Срок его службы определен в 10 лет. Какой будет норма амортизации?

8. Сколько надо формировать амортизационный фонд, чтобы построить новое производственное здание при его стоимости 20 млн руб. и норме амортизации 8%.

9. Авансированный капитал предприятия составляет 500 тыс. руб., в том числе стоимость средств труда – 250 тыс. руб., а предметов труда – 150 тыс. руб. Норма амортизации основного капитала – 25%, время оборота оборотного капитала – 3 месяца. Подсчитайте общий оборот капитала в течение года.

10. Стоимость основного капитала составляет 15 млн руб. Норма амортизации – 10%. Стоимость оборотного капитала – 1 млн руб., в т. Ч. Зарплата 20 тыс. руб. Выручка за произведенную летнюю продукцию составила 3550 тыс. руб. Вычислите величину и норму прибыли.

Тема 6. Предпринимательства в аграрной сфере. Земельная рента

План занятия

1. Аграрные отношения, их содержание и место в экономической системе.

2. Эволюция собственности на землю.

3. Специфика оборота капитала. Предпринимательство в аграрном секторе.

4. Природа земельной ренты. Аренда ее источники. Дифференциальная рента, ее виды и формы.

5. Абсолютная и монополярная рента. Сущность цены земли.

Темы докладов

1. Формы предпринимательства в сельском хозяйстве и особенности их развития в различных странах.

2. Государственная поддержка сельского хозяйства.

3. Проблема собственности на землю в Украине.

4. Проблемы интенсификации сельского хозяйства и агропромышленной интеграции.

Задачи

1. Предприниматель взял в аренду участок земли. Согласно договора, он ежегодно должен платить землевладельцу арендную плату в сумме 1000 руб. Его годовые затраты на производство продукции составили 8000 руб., а выручка за ее реализацию – 10000 руб. Средний доход на вложенный капитал в других отраслях был на уровне 10%. Необходимо определить норму прибыли, полученной предпринимателем, и ответить на вопрос: выгодно ему вкладывать свой капитал в аренду земли?

2. В два одинаковых по величине участка земли вложен капитал по 6000 долл., а получено 600 ц и 400 ц продукции. Средняя норма прибыли – 15%. Как изменится дифференциальная рента, если в обработку будет втянут третий участок, который приносит при прочих равных условиях 300 ц продукции.

3. Фермер арендует участок земли, на которой выращивает лимоны. Затраты капитала на то, чтобы вырастить 1 т лимонов, составляют 1500 руб. Рыночная цена одной тонны – 3500 руб. Арендная плата определена в 1700 руб. Вычислить норму прибыли фермера и ответить на вопрос: а) почему в данном случае такая высокая арендная плата; б) какой вид земельной ренты лежит в ее основе; в) что является причиной этой земельной ренты.

4. Владелец земли в Великобритании получает ежегодно земельную ренту в 7000 фунтов стерлингов, а банк выплачивает вкладчикам 3,5% годовых. Как изменится цена земли, если рента возрастет в 2 раза, а банковский процент уменьшится и станет 2,8 %?

5. Рассчитайте цену участка земли при условии, что он приносит ежегодную ренту в 25 тыс. руб., а банковский процент составляет 8%.

6. Как будет меняться цена земли, если: а) величина ренты с 15 тыс.

руб. возрастет до 20 тыс. руб. при банковском проценте, равном 5%; б) величина банковского процента упадет с 5% до 3% при величине ренты 15 тыс. руб.

7. Какую ренту приносил участок земли, проданный за 55 тыс. руб., если банковский процент в то время составлял 12%.

8. На капитал в 1200000 долл. фермер-арендатор получил 15% прибыли. Определите размер ренты земельного собственника, если прибавочная стоимость, созданная наемной рабочей силой, составляет 300 тыс. долл.

9. На Бориславском нефтяном месторождении на участках с одинаковой площадью и одинаковым капиталовложением по 50000 руб. производительность скважин составила: на первом участке – 75 т, на второй – 80 т, на третий – 84 т, четвертой – 88 т, пятой – 96 т нефти. Средняя норма прибыли равна 20%. Определите сумму дифференциальной ренты с каждого участка.

10. Есть три участка земли, одинаковых по площади и плодородию, но различные по расположению относительно рынка сбыта. На всех участках получен одинаковый урожай по 2000 центнеров. Затраты на производство на всех участках равны 19600 ден. ед., но затраты на реализацию равного урожая будут разные, потому что у них разные транспортные расходы: на первом участке – 4400, на 2-ом – 2400, на 3-ем – 400 денежных единиц. Средняя норма прибыли для всех участков составляет 20%. Определите дифференциальную земельную ренту I на 2-ом и 3-ем участках.

Тема 7. Общественный продукт. Национальное производство. Государственное регулирование рыночной экономики

План занятия

1. Национальное производство как объект макроэкономики. Результаты общественного производства, его эффективность. Формы общественного производства.

2. Национальный доход и национальное богатство. Механизм распределения и перераспределения национального дохода.

3. Финансы в системе экономических отношений общества. Государственный бюджет.

4. Банки, их функции. Банковская система государства.

5. Необходимость государственного регулирования экономики.

6. Государственное регулирование экономики: границы и формы.

7. Система государственного регулирования экономики.

8. Социальная политика государства.

Темы докладов

1. Роль Кейнсианства в усилении государственного регулирования экономики.
2. Масштабы и особенности теневой экономики в Украине.
3. Черта бедности: абсолютная и относительная. Налоги и социальные выплаты.
4. Прожиточный минимум и социальная защита населения.
5. Распределение ресурсов и общественные блага.
6. Основные идеи неолибералов-монетаристов о роли государства в хозяйственном механизме.
7. Основные недостатки измерения хозяйственной деятельности.

Задачи

1. Номинальный ВВП государства в 1996г. составлял 83 млрд руб. Индекс цен 140, рассчитайте реальный ВВП.
2. В течение года израсходовано постоянного капитала на сумму 400 млрд долл. Совокупный общественный продукт составил 1 200 млрд долл. Определите стоимость национального дохода.
3. В течение года необходимый продукт составил 300 млрд руб. За этот же период создана прибавочная стоимость на сумму 100 млрд руб. Необходимо вычислить стоимость национального дохода.
4. Национальный доход в 1989 г. составил 106 млрд руб., а капиталовложения в 1989 г. составили 28 млн руб. В 1995 г. Национальный доход составил 28 млрд руб., а капиталовложения в 1995 г. были на уровне 25 млрд руб. Рассчитайте эффективность капиталовложений в 1989 и 1995 гг. Какой вывод из этого следует?
5. Национальный доход государства в 1988 г. составлял 102 млрд руб., а капиталовложения составили 27 млн руб. В 1994 г. национальный доход (в ценах 1989) составлял 33 млрд. руб., а капиталовложения 20 млрд. руб. Рассчитайте эффективность капиталовложений в 1988 и 1994гг. Какой вывод из этого следует?
6. Национальный доход в стране в 1990 г. составлял в долларовом эквиваленте 158 млрд долл., количество работающих в сфере материального производства равнялась 15 млн чел. В 1996 г. Количество работающих сократилось до 10 млн чел., а производительность их труда составила лишь 30% от производительности 1990 г. Как изменился объем национального дохода?
7. На начало апреля 1997 фактический уровень безработицы в государстве, с учетом вынужденных отпусков, составлял 3500000 чел. Трудоспособное население страны составляло около 22 млн чел. Рассчитайте уровень безработицы.
8. Следующая таблица (табл. 8) показывает номинальный ВВП и

соответствующие индексы цен для ряда лет. Необходимо вычислить реальный ВВП.

Таблица 8 – Исходные данные для задачи 6

Годы	Номинальный ВВП, в условных единицах	Индекс цен (в%; 1990 г. = 100)	Реальный ВВП
1980	200	40,0	
1985	400	80,0	
1992	350	70,0	
1995	250	50,0	
1997	150	30,0	

9. Первичные доходы в форме заработной платы составляли 250 млрд руб., доходы, дивиденды и проценты предпринимателей – 420 млрд руб., земельная рента – 50 млрд руб. Чему равен при этих условиях национальный доход?

10. Совокупный общественный продукт составил 1 500 млрд руб. Фонд замещения составил 500 млрд руб. Определите стоимость национального дохода.

Тема 8. Формирование мирового хозяйства. Международная валютная система

План занятия

1. Докажите объективность формирования мирового хозяйства и основные этапы его развития.

2. Раскройте структуру современного мирового хозяйства. Закономерности функционирования мирового хозяйства.

3. Основные формы международных экономических отношений и виды интеграционных формирований.

4. Национальная и мировая валютные системы.

5. Основные этапы развития международной валютной системы.

6. Конвертируемая валюта и основные условия ее применения.

Валютные курсы и валютная политика.

Темы докладов

1. Международное разделение труда и специализация.

2. Главные интеграционные группировки мира.

3. Международная миграция рабочей силы.

4. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.

5. Эволюция мировой валютной системы.

6. История создания международной валютной организации и

значение для развития мировой экономики.

Задачи

1. Страна Альфа может изготовить 12 млн автомобилей в год или вырастить 8 млн тонн пшеницы, а страна Бета – соответственно 2 млн автомобилей или 2 млн т пшеницы. Нарисуйте гипотетические кривые производственных возможностей двух стран. Предположим, что через 10 лет истощения ресурсов в стране Альфа привело к сокращению производственных возможностей, выразившееся в производстве 9 млн авто или 7 млн. т пшеницы. В стране Бета, благодаря развитию НТП и увеличению накопления, производственные возможности возросли в 4,5 раза. Нарисуйте гипотетические кривые производственных возможностей двух стран в новых условиях и сделайте сравнительный анализ их производственных потенциалов. На основе анализа дайте практические рекомендации о рациональных торговых взаимоотношениях этих стран.

2. Рассчитайте изменение выручки американского экспортера, который привозит бытовую электронику в Германию, если объем продаж – 1000 марок остается неизменным, а курс марки к доллару изменился с 1 долл. = 2,25 немецкой марки к 1 долл. = 1,7 немецкой марки.

3. Проанализируйте перспективы интеграции Украины с Россией и странами Западной Европы. Сделайте обоснованный вывод относительно рациональности современного политического курса нашего государства.

4. Проследите явления международной специализации и международной кооперации производства. Чем они отличаются?

5. Рассчитайте изменение выручки американского экспортера, который привозит бытовую технику в Германию, если объем продаж – 5000 марок остается неизменным, а курс марки к доллару изменился с 1 долл. = 2,125 немецкой марки к 1 долл. = 1,75 немецкой марки.

6. Страна А может производить 1 т пшеницы или 7 т угля. Страна Б может производить 4 т пшеницы или 5 т угля. Постройте КПВ этих стран. Какой совет Вы можете дать жителям этих стран относительно торгового обмена?

7. Рассчитайте изменение выручки английского экспортера, который привозит аудиотехнику в Германию, если объем продаж – 7000 марок остается неизменным, а курс марки к фунту стерлингу изменился с 1 ф. ст. = 3,25 немецкой марки к 1 ф. ст. = 1,27 немецкой марки.

8. Страна А может производить 10 тыс. автомобилей или 7 тыс. тракторов. Страна Б может производить 14 тыс. автомобилей или 5 тыс. тракторов. Постройте КПВ этих стран. Какой совет Вы можете дать жителям этих стран относительно торгового обмена?

9. Страна Альфа может изготовить 18 млн тракторов в год или 8 млн комбайнов, а страна Бета - соответственно 4 млн тракторов или 2 млн комбайнов. Нарисуйте гипотетические кривые производственных возможностей двух стран. Предположим, что через 10 лет истощения ресурсов в стране Альфа привело к сокращению производственных возможностей, выразившееся в производстве 9 млн тракторов или 7 млн комбайнов. В стране Бета, благодаря развитию НТП и увеличению накопления, производственные возможности возросли в 3 раза. Нарисуйте гипотетические кривые производственных возможностей двух стран в новых условиях и сделайте сравнительный анализ их производственных потенциалов. На основе анализа дайте практические рекомендации о рациональных торговых взаимоотношениях этих стран.

10. Рассчитайте изменение выручки итальянского бизнесмена, который привозит бытовую технику в Англию, если объем продаж – 10000 фунтов стерлингов остается неизменным, а курс фунта стерлингов к евро изменился с 1 ф. ст. = 3,45 евро к 1 ф. ст. = 2,78 евро.

Тема 9. Мировые глобальные проблемы. Экономический аспект

План занятия

1. Понятие и классификация глобальных проблем.
2. Причины возникновения глобальных проблем.
3. Причины обострения глобальных проблем.
4. Пути решения глобальных проблем.

Темы докладов

1. Разоружение и его роль в решении глобальных проблем.
2. Топливо-энергетическая и сырьевая проблемы.
3. Проблемы экономической отсталости отдельных стран.
4. Перспективы развития капиталистической системы хозяйствования и ее роль в решении глобальных проблем.
5. Развитие энергосберегающих технологий и их значение в решении глобальных проблем.
6. Преодоление бедности как фактор решения глобальных проблем.
7. Борьба с теневой экономикой как фактор решения глобальных проблем.
8. Решение экологических проблем человечества – путь к решению некоторых глобальных проблем.

Задачи

1. Проанализируйте связь между капиталистической собственностью и обострением глобальных проблем. Ответ обоснуйте и

подтвердите конкретными примерами.

2. Классифицируйте глобальные проблемы по сферам действия. Ответ дайте в форме таблицы или схемы.

3. Проанализируйте препятствия с которым сталкиваются экономики отсталых стран, ломая преграды бедности. Используя понятие «порочный круг бедности», опишите, какие меры можно принять для стимулирования экономического развития слаборазвитых стран. (К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. Экономикс: принципы, проблемы, политика. Т.2, гл. 41).

4. Выделите основные компоненты нового мирового экономического порядка, предлагаемые слаборазвитыми странами. Какие из требований Вы считаете наиболее оправданными?

5. Объясните, каким образом отразится на экономической эффективности и глобальном распределении доходов политика неограниченной иммиграции, проводимая в мировом масштабе. Ответ обоснуйте конкретными примерами.

6. Найдите уровень безработицы в областях А и В, если: производительность на одного работающего в области А выше на 3%, чем в области Б, а на душу населения — ниже на 5%; безработица в области Б выше в 1,5 раза, чем в области А; доля экономически активного населения в области А составляет 60%, а в области Б — 68%.

7. В международной практике одной из форм помощи нуждающимся странам являются беспроцентные займы. Размер помощи задается долей, которую нужно уплатить по эффективной процентной ставке. Эта доля в финансовых расчетах получила название грант-элемента. Какова безвозмездная помощь (грант-элемент) в % при предоставлении беспроцентного трехлетнего займа по сравнению с обычными условиями долгосрочного кредитования: 7,5% годовых, выплачиваемых ежегодно?

8. Цена потребительской корзины в России выросла в рублях на 20%. За это же время рубль подешевел с 3500 руб./долл. до 4000 руб./долл. Стоимость идентичной потребительской корзины в США поднялась на 2%. Вырос или снизился уровень жизни в России по отношению к уровню жизни в США судя по этим данным?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кунцман, М. В. Экономическая теория : курс лекций / М. В. Кунцман. – Москва : МАДИ, 2015. – 208 с. – ISBN 978-5-7962-0168-8.
2. Лобачева, Е. Н. Экономическая теория : учебник для бакалавров / Е. Н. Лобачевой. – Москва : Юрайт, 2012. – 516 с. – ISBN 978-5-9916-4488-4.
3. Журавлева, Г. П. Экономическая теория. Макроэкономика – 1, 2. Экономика трансформации : учебник / Г. П. Журавлевой. – Москва : Дашков и К, 2014. – 920 с. – ISBN 978-5-394-01290-7 .
4. Аникина, Е. А. Экономическая теория : учебник / Е. А. Аникина, Л. И. Гавриленко. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2014. – 413 с.
5. Вечканов, Г. С. Экономическая теория : учебник для вузов / Г. С. Вечканов. – 4-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 512 с. – ISBN 978-5-4461-1215-9.
6. Баликоев, В. З. Общая экономическая теория : учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям / В. З. Баликоев. – 14-е изд. – Москва : Омега-Л, 2013. – 684 с. – ISBN 978-5-370-02734-5.
7. Мировая экономика : учебник / под редакцией Б. М. Смитиенко. – 2-е изд. перераб. и доп. – Москва : Юрайт ; ИД Юрайт, 2012. – 590 с.
8. Базылев, Н. И. Экономическая теория / Н. И. Базылев. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 672 с.
9. Башнянин, Г. І. Політична економія : навчальний посібник / Г. І. Башнянин, Е. С. Шевчук. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 308 с.
10. Білецька, Л. В. Економічна теорія : навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. / Л. В. Білецька. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 688 с.
11. Добрынин, А. И. Общая экономическая теория / А. И. Добрынин. – Москва : Высшая школа, 2002. – 288 с.
12. Иохин, В. Я. Экономическая теория : учебник для вузов / В. Я. Иохин. – Москва : Экономист, 2004. – 261 с.
13. Колесов, Н. Д. Экономическая теория : учебник / Н. Д. Колесов.
14. Санкт-Петербург : Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 2002. – 580 с.
15. Кураков, Л. П. Курс экономической теории : учебное пособие / Л. П. Кураков. – 4-е изд., доп. и перераб. – Москва : Гелиос. АРВ, 2005. – 516 с. – ISBN 5-85438-103-6.
16. Мочерний, С. В. Основи економічної теорії : підручник / С. В. Мочерний. – Львів : Новий Світ-2000, 2006. – 600 с.
17. Уразов, А. У. Основи економічної теорії / А. У. Уразов, П. В. Маслак, І. В. Саух. – Київ : 2007. – с. 328. – ISBN 966-608-416-3.
18. Макконнелл Кэбл Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : учебник / Макконнелл Кэбл Р., Брю Стэнли Л., Флинн Шон Масаки ; перевод с английского. – Москва : ИНФРА-М, 2001. – 600 с. – ISBN 978-5-16-006520-5.

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Глушко Екатерина Сергеевна
Чубучная Елена Валерьевна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие
для обучающихся образовательных учреждений
высшего профессионального образования

Текст изложен в авторской редакции

Ответственная за выпуск Н. Ф. Курган

Подписано к печати 08.04.2021 г.
Формат 70×90/16. Бумага офисная.
Гарнитура «Times New». Печать – лазерная.
Усл. печ. л. 17,19. Уч-из. л. 17,38.
Тираж 100 экз. Заказ № 116.

ГОУВПО «ДОННТУ»
83001, ДНР, г. Донецк, ул. Артема, 58. Тел.: (062)301-03-04

Отпечатано в Автомобильно-дорожном институте ГОУВПО «ДОННТУ»
84646, г. Горловка, ул. Кирова, 51

Свидетельство о государственной регистрации ДНР
Серия АА03 № 029192 от 7 апреля 2016 г.