

**П.Г. ЕРМИШИН**

# **ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

(Курс лекций)

**Рецензент - профессор, доктор экономических наук А.П. Кудряшов.**

**Основу настоящего издания составляет курс лекций по экономической теории, прочитанный доцентом Ермишиным П.Г. в Международном Таврическом эколого-политологическом университете и изданный в двух частях в 1993-1994 годах. После этого появилось много учебников и учебных пособий по разным разделам экономики, в том числе по общей экономической теории. Пополнилась и переводная литература. Все это нашло отражение в предлагаемом читателю курсе лекций. Изменилась и сама структура курса. Поэтому можно говорить о совершенно новом издании и рекомендовать его в качестве учебного пособия студентам высших учебных заведений всех профилей.**

**Много интересного найдут для себя в предлагаемом пособии преподаватели экономической теории и практические работники-экономисты. Привлекает, наряду с высокой научностью, язык лекций: доступность материала, яркие примеры, образные сравнения, использование в ряде случаев художественной литературы.**

**Интересен сам подход автора к рассмотрению теоретических положений и анализу экономических процессов. В отличие от многих учебных пособий, в которых полностью проигнорирована марксистская экономическая теория или же рассматривается исключительно с критических позиций, в данном курсе лекций она занимает равноправное наряду с другими концепциями, положение.**

---

## **Содержание**

**Лекция 1. Предмет и метод экономической теории**

- 1. Общее представление о значении и состоянии экономической теории в современном мире**
- 2. Возникновение и основные этапы развития экономической науки**
- 3. Предмет экономической теории**
- 4. Метод экономической теории**
- 5. Современные направления и школы экономической теории**

**Лекция 2. Общественное производство: сущность, структура, результаты**

- 1. Общая характеристика хозяйственной деятельности**
- 2. Общественное производство и его роль в жизни общества**
- 3. Центральные проблемы хозяйственной деятельности и способы их разрешения в разных экономических системах**
- 4. Общественный продукт, его состав и стадии движения**

**Лекция 3. Общая характеристика рыночной экономики**

1. Основные формы ведения общественного хозяйства
2. Товарное производство - исходный пункт возникновения капитализма и основная форма современной экономической жизни
3. Субъекты современного рыночного хозяйства и экономические цели в рыночной системе экономики
4. Закон стоимости - экономический закон товарного хозяйства

#### Лекция 4. Собственность и ее роль в экономике

1. Сущность собственности как экономической категории
2. Трансформация форм собственности в связи с изменениями материальных условий хозяйственной деятельности
3. Многообразие форм собственности и видов предпринимательской деятельности
4. Формы собственности и теоретические основы переходной экономики

#### Лекция 5. Экономическая теория товара и денег

1. Товар и его свойства
2. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага. Основные направления критики трудовой теории стоимости
3. Деньги, их сущность и основные функции
4. Инфляция: сущность, причины, последствия

#### Лекция 6. Рыночный механизм и элементы его функционирования

1. Сущность и функции рынка
2. Рыночный механизм и его элементы
3. Спрос и факторы, определяющие его величину
4. Предложение товара и его кривая
5. Предложение и спрос: рыночное равновесие

#### Лекция 7. Экономическая роль и функции современного государства

1. Рынок и государство
2. Экономические функции правительства
3. Предпринимательская деятельность государства
4. Налоги и бюджетное регулирование

#### Лекция 8. Теория факторов производства и распределения факторных доходов

1. Основные факторы производства
2. Человек - главный фактор и цель общественного производства
3. Факторные доходы и их функциональное распределение
4. Формирование цен на факторы производства

#### Лекция 9. Теория капитала и прибыли

1. Определение капитала в марксистской и современной экономической литературе
2. Экономическая природа прибыли
3. Кругооборот и оборот капитала
4. Производство прибавочного продукта - основа экономического и социального прогресса общества

#### Лекция 10. Рынок труда и заработная плата

1. Механизм функционирования рынка труда
2. Инвестиции как источник спроса на труд
3. Заработная плата как плата за труд
4. Основные формы и современные системы оплаты труда

Лекция 11. Доходы от предпринимательства. Прибыль на промышленный капитал

1. Издержки производства и прибыль
2. Ценообразование на промышленную продукцию и услуги
3. Образование средней нормы прибыли. Цена производства

Лекция 12. Формирование факторных доходов на торговый и ссудный капитал

А. Торговый капитал и торговая прибыль

1. Торговый капитал как обособившаяся часть промышленного капитала
2. Издержки обращения
3. Источники торговой прибыли

Б. Ссудный капитал и ссудный процент

1. Источники образования и специфика движения ссудного капитала
2. Кредит и его формы
3. Типы банков и их роль в национальной экономике

Лекция 13. Рынок земельных ресурсов и земельная рента

1. Особенности воспроизводства и экономических отношений в сельском хозяйстве
2. Рента и арендная плата
3. Виды земельной ренты
4. Цена земли

Лекция 14. Национальная экономика и механизм ее развития

1. Национальная экономика: цели и результаты
2. Сущность и функции финансов
3. Фискальная политика государства и ее влияние на объем национального производства
4. Влияние потребления и инвестиций на объем национального производства

Лекция 15. Экономический рост: источники, типы, движущие силы

1. Экономический рост и его движущие силы
2. Современный тип экономического роста и его особенности
3. Эффективность производства
4. Теория экономического равновесия и эффективности роста

Лекция 16. Социальная политика государства

1. Рыночный механизм формирования доходов и социальная политика государства
2. Слагаемые доходов населения
3. Дифференциация доходов населения: богатые и бедные
4. Экономический рост и экономически отсталые страны

Лекция 17. Международные аспекты экономической теории

1. Международное разделение труда и теория сравнительных преимуществ
2. Экономические отношения в системе всемирного хозяйства и их регулирование
3. Современные проблемы внешнеэкономической политики Украины
4. Глобальные экономические проблемы

---

## **Лекция 1. Предмет и метод экономической теории**

## **1. Общее представление о значении и состоянии экономической теории в современном мире**

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

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

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

Сегодня интерес образованных людей к экономической теории все более возрастает.

Объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят во всем мире.

П. Самуэльсон в известном всему миру учебнике "Экономикс" писал, что человек, систематически не изучавший экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся оценить музыкальное произведение.

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

В последние годы распространилось мнение о необходимости буквального копирования курсов, по которым экономическая теория изучается в ведущих университетах зарубежных стран. Нет никакого сомнения в большой ценности таких курсов и учебников по экономике. Но нельзя забывать главное: они построены на глубоком анализе реальных экономических систем и процессов, поведении людей, сформировавшемся на базе этих процессов.

Копирование невозможно потому, что реальные экономические процессы, которые происходят в нашей экономике, мало что имеют общего с экономическим устройством развитых стран. На переходное время нам нужен "свой" курс "Основ экономической теории", который бы по возможности вообрал в себя все лучшее, что дала мировая экономическая наука, и который бы отражал реальные процессы, происходящие в нашей экономике.

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

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

Экономика сложна, многолика и подвижна. Этим объясняется и подвижность науки, изучающей ее. В разных странах экономическая наука называется по-разному. В 1619 г. французский ученый А. Монкретьен впервые употребил термин "Политическая экономия" и с тех пор это название сохраняет право на свое существование. В учебных планах наших учебных заведений экономическая наука именуется как политическая экономия (в ряде университетов на экономических факультетах) или как Основы экономической теории. Одни авторы отождествляют эти две науки, другие - разграничивают. Коренного различия между предметами исследования этих наук нет. И в том, и в другом случаях рассматривается

деятельность людей по обеспечению себя жизненными благами.

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

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

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

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

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

## **2. Возникновение и основные этапы развития экономической науки**

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

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

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

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

Экономическая мысль эпохи феодализма охватывает широкий круг проблем, начиная с

обоснования законности владения феодальной землей, вечности деления общества на классы и кончая усилением внимания к проблемам товарно-денежных отношений. При этом, как правило, поддерживая развитие товарно-денежных отношений, кроме ростовщических, идеологи того времени стремились сохранить феодальный строй.

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

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

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

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

Выдающийся английский экономист Адам Смит (1723-1790) вошел в историю как "Пророк свободной конкуренции". Величайшей его заслугой можно считать то, что в мире экономики он разглядел открытый Ньютоном в физическом подлунном мире естественный саморегулирующийся порядок. Основная идея в учении А. Смита - идея либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Главное произведение его жизни "Исследование о природе и причинах богатства народов" (1776) оказало громадное влияние на последующий век. Экономическая жизнь, по Смиту, подчинена объективным закономерностям, которые не зависят от воли и сознательных устремлений людей. Исходный пункт всего его исследования образует проблема разделения труда, которое связывает в единое общество "эгоистов-индивидов".

После исследования этой проблемы он переходит к изложению происхождения и употребления денег. Значительный вклад Смит внес в теорию стоимости, в учение о доходах, о

производительном и непроизводительном труде, о капитале и воспроизводстве, об экономической политике государства.

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

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

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

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

### **3. Предмет экономической теории**

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

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

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

- эта наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми;
- эта наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, извлечении ими средств к существованию и использовании этих средств;
- эта общественная наука, которая изучает поведение людей и групп людей в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ;
- эта наука о том, как человечество справляется со своими задачами в области потребления и производства;
- эта наука о богатстве;
- эта наука о законах, управляющих производством и обменом материальных благ на

различных этапах развития общества (Энгельс);

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

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

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

Скорее ясно, чем не занимается эта наука:

- она не является экономикой домоводства;

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

- она не является технической наукой.

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

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

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

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

#### **4. Метод экономической теории**

Первая задача современной экономической науки состоит в том, чтобы описать, проанализировать и объяснить динамику экономических процессов, происходящих в производстве, при распределении произведенного продукта и его потреблении. Выводы экономической науки необходимы для установления экономического поведения общества. Сложность поведения людей и изменений в социальной жизни не позволяет надеяться на достижение той степени точности, какая присуща исследованиям в области естественных наук.



В ходе экономического анализа не представляется возможным проводить контролируемые эксперименты. В выводах приходится многое упрощать, абстрагироваться от бесконечной массы деталей. То, что считается благоразумным для отдельного человека или фирмы, может быть подчас безрассудным для нации или государства. "Путь познания, подчеркивает В. И. Ленин, - идет от живого созерцания действительности к абстрактному мышлению и от него к практике".

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

## **5. Современные направления и школы экономической теории**

С конца XIX в. начинают формироваться новые подходы в экономической науке и в течение длительного времени ее различные направления так или иначе концентрировались вокруг двух основных проблем: трудовой теории стоимости и теории предельной полезности. Неоклассическое направление возникло как реакция на экономическое учение К. Маркса. Оно господствовало до 30-х годов нынешнего столетия и воспевало эпоху свободного предпринимательства.

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

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

Принципы предельной полезности послужили основанием для разработки обширной концепции предельных величин. Великая депрессия 29-33 годов показала невозможность путем свободной конкуренции разрешать социально-экономические проблемы и противоречия современного мира. Потребовалось серьезное вмешательство государства в ход экономической жизни.

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

саморегулирующий рыночный механизм и считал, что для обеспечения экономического равновесия необходимо вмешательство извне.

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

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

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

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

Институционально-социологическое направление (Гэлбрейт Д. и др.) рассматривает экономику как систему, где отношения между хозяйствующими объектами складываются под воздействием экономических и внешнеэкономических факторов, особенно технико-экономических. В этом направлении исключительное значение придается трансформации современного общества под воздействием научно-технического прогресса. Последний ведет к преодолению социальных противоречий и бесконфликтной эволюции общества от индустриального к пост и супериндустриальному (теория конвергенции). Таковы в общем плане основные направления в современной экономической мысли. Правящие структуры и политические партии суверенных государств, возникших на развале СССР, пытаются вывести экономику государств из кризиса, придерживаясь того или иного направления.

### **Вопросы для повторения:**

1. Дайте краткую характеристику экономической теории меркантилизма.
2. Покажите отличие экономической теории физиократов от теории меркантилистов.
3. Охарактеризуйте вклад английских ученых У. Петти, А. Смита и Д. Рикардо в создание экономической науки.
4. В чем суть и особенности марксистского направления в экономической теории?
5. В чем отличие экономической теории от других?
6. Что изучает экономическая наука?
7. Покажите отличие предмета исследования марксистской экономической теории от современной буржуазной?
8. Как вы понимаете термин "ограниченные ресурсы"?
9. Раскройте содержание понятия - "Выбор наиболее рациональных путей использования ограниченных природных ресурсов".
10. Что собой представляет научная абстракция как средство познания в экономической

теории?

11. Охарактеризуйте современные направления и школы экономической теории: неоклассическое направление, кейнсианское, монетаризм, неолиберализм и др.

## **Лекция 2. Общественное производство: сущность, структура, результаты**

### **1. Общая характеристика хозяйственной деятельности**

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

Потребность - это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом. Потребности подразделяются на первичные, удовлетворяющие жизненноважные нужды человека и вторичные (кино, театр, спорт и т.д.).

Чаще их рассматривают как материальные и духовные потребности. К материальным потребностям относятся и многие виды услуг. С позиций конечного использования экономические блага подразделяются на личные и производственные.

Необходимость в хозяйственной деятельности и вызывается имеющимися потребностями.

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

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

По словам В. Леонтьева, - экономика каждой страны представляет собой большую систему, в которой очень много разных видов деятельности и все они взаимодействуют между собой.

Содержанием и характером взаимодействия элементов в этой сложной системе определяется само ее "лицо", эффективность функционирования.

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

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

Первоначальную основу жизни составляет общественное производство. Прежде чем заниматься наукой, искусством, политикой и любовью, люди должны иметь минимум средств к жизни: крышу над головой, одежду, пищу. И поэтому, если мы хотим прикоснуться к сложному клубку общественных отношений, раскрыть хозяйственные связи, социальные процессы и определить направленность, тенденции в их движении, нам прежде всего необходимо рассмотреть общественное производство, как источник всякого благополучия. Производство не единственный фактор, определяющий богатство стран и народов. На экономическое развитие оказывают влияние природные ресурсы, климат, естественное плодородие земли, накопленные людьми знания и опыт, численность народонаселения и другие факторы. Однако определенный результат общество может получить лишь в том случае, если использует эффект, заложенный в этих факторах, в процессе производства. Под производством понимается процесс воздействия человека на предметы и силы природы и приспособления их к удовлетворению тех или иных своих потребностей. В нем взаимодействуют три компонента: рабочая сила человека, предметы труда и средства труда. Под рабочей силой понимается совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм и которые реализуются в ходе трудового процесса. По мере развития общественного производства изменяются характер и содержание рабочей силы. На ранних этапах развития общества главную роль играли физические способности человека к труду. По мере развития производства, особенно в условиях современной научно-технической революции, все более высокие требования предъявляются к умственным способностям человека, к его интеллектуальному уровню, научно-техническому образованию, квалификации и другим качествам.

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

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

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

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

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

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

Часто понятие собственности сводится к владению определенным имуществом, капиталом

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

(заводом, фабрикой, домом, счетом в банке и т.д.). Это не совсем верно.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. По форме собственности на средства производства.

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

Эти способы могут быть сведены в три основные группы:

1. Основанные на традициях и обычаях.

2. Основанные на командно-административных методах.

3. Основанные на рыночном механизме.

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

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

"Как другую крайность, - пишет П. Самоуэльсон, - можно представить себе могущественного

благожелательного или злобного диктатора, который произвольно своими декретами или приказами решает вопрос: "Что? Как? Для кого?". Не трудно понять, что речь здесь идет об административно-командной экономике бывшего СССР.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В связи с происходящим демографическим взрывом за последние сорок-пятьдесят лет в хозяйственный оборот было вовлечено столько природных ресурсов, сколько их было использовано за всю историю развития цивилизации до этого времени. Обоснование выбора использования ограниченных ресурсов стало одной из центральных проблем хозяйствования. Результатом хозяйствования в любой экономической системе является произведенный продукт. Он представляет собой сумму всех созданных в течение года благ и имеет двойную ценность. Прежде всего это разнообразные предметы и услуги, произведенные для удовлетворения производственных и личных потребностей людей.

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

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

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

где:  $C$  - стоимость израсходованных средств производства;

$Y$  - заработная плата;

$m$  - прибавочная стоимость.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



### **Вопросы для повторения:**

1. Назовите два свойства продукта производства.
2. Дайте определение "предметам труда" и "средствам труда".
3. Дайте определение рабочей силе.
4. Назовите центральные проблемы любой экономической системы и раскройте их содержание.
5. Перечислите основные способы разрешения основных проблем любой экономической системы.
6. Что вы понимаете под производством и общественным продуктом?
7. Дайте определение рыночного механизма.
8. Назовите главные отличия рыночной экономики от административно-командной.
9. В чем отличие показателя валового общественного продукта от чистого продукта или национального дохода?
10. Раскройте содержание форм ведения хозяйства.
11. В чем состоит двойная ценность общественного продукта?
12. Из каких элементов складывается стоимость валового продукта?
13. Что вы понимаете под экономическими ресурсами и их редкостью?
14. Какие факторы оказывают влияние на жизнь и благополучие народов?
15. Почему производству придается роль решающего фактора?

## **Лекция 4. Собственность и ее роль в экономике**

### **1. Сущность собственности как экономической категории**

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

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

Характерной чертой марксистской трактовки собственности и было подчеркивание экономического содержания над ее юридической формой.

Западные экономисты и юристы чаще видят в собственности отношения человека к вещи. В Римском праве собственность рассматривалась как право владения, пользования и распоряжения имуществом без проведения разграничения собственности на предметы личного потребления и на средства производства. И это естественно, экономическая деятельность в широком понимании этого процесса сформировалась значительно позже.

Собственность как экономическая категория есть отношение между людьми по поводу материальной основы хозяйственной деятельности, т.е. средств производства. В этом плане

собственность тесно связана с экономической властью, с управлением производством, с повседневными отношениями между людьми. Поскольку конечной целью всякой хозяйственной деятельности является достижение определенного эффекта при производстве и реализации товаров и услуг, распорядителем этого эффекта и его владельцем является собственник материальных факторов производства, т.е. земли и капитала. Поэтому отношения собственности составляют основу социально-экономических отношений между людьми, определяют характер этих отношений, поведение людей.

Экономические отношения собственности не только характеризуют социальную сторону экономической жизни, но и определяют формы ее организации. Мы говорим, что основу рыночной экономики составляет частная собственность. Но рыночная экономика возникает лишь при условии, когда участники экономической жизни общества признают друг в друге обособленных равноправных собственников. Это равенство реализуется через обмен, где каждый участник и собственник экономического блага взаимодействуют с другими на эквивалентно-возмездной основе и личной независимости.

Наличие той или иной экономической формы присвоения не является случайным, а обуславливается уровнем развития материальной базы производства. В современных условиях бесконтрольное использование могучих средств труда (атомные электростанции, танкерный флот и т.д.) на уровне индивида или коллектива ставит под угрозу существование человека и всего живого на земле. Поэтому стало объективно необходимым создание механизмов, обеспечивающих сочетание частных интересов личности или коллектива с интересами общества как целого. Создание такого рода механизмов означает становление общественных форм присвоения национального богатства.

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

Владение - это фактическое обладание имуществом. Пользование означает процесс извлечения полезных свойств из имущества.

Распоряжение - это действия, связанные с отчуждением имущества от его владельца (продажа, дарение, обмен, наследование, аренда, залог и т.д.).

В переходный период к рыночной экономике в России и на Украине широкое распространение получила практика передачи права управлять своей собственностью другому субъекту, после чего в рамках заключенного договора траста он не имеет формального права вмешиваться в действия своего доверенного лица (различные инвестиционные фонды, доверительные общества и т.д.).

## **2. Трансформация форм собственности в связи с изменениями материальных условий хозяйственной деятельности**

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

Изначальной и самой длительной была эпоха первобытно-общинного строя, которая завершилась 7-9 тысяч лет тому назад и из которой не вышли еще отдельные племена, проживающие в труднодоступных местах Азии, Африки и Латинской Америке. В этой эпохе выделяются два этапа: период собирания и присваивания дарованных природой жизненных средств и второй период, когда люди стали создавать полезные продукты своим трудом.

Человек в то время находился в полной зависимости от окружающей природной среды. Примитивность орудий труда исключала возможность борьбы за выживание в одиночку. Естественной была совместная деятельность, а единственно возможной и необходимой коллективная собственность. Совместно присваивались и охранялись занятый общиной

участок земли, орудия коллективного труда, общее жилище. Плоды совместного труда присваивал весь родовой коллектив. Минимум результатов диктовал уравнительное распределение.

Совершенствование орудий труда и форм ведения хозяйства расширяли потребности первобытных людей и вносили изменения в экономический организм общины. Появление лука и стрел создало возможность добыть зверя в одиночку и положило начало распаду уравнительных форм распределения.

С развитием земледелия и скотоводства общины специализируются на производстве определенных продуктов, происходит их экономическое обособление, возникает межобщинный обмен продуктами труда.

Внутри общины стал развиваться новый тип хозяйства, начинается индивидуальное (семейное) присвоение, а сама родовая организация постепенно превращается в общину. В большинстве стран Азии, Африки и Латинской Америки и сейчас община - составная часть их общественного устройства. Общинная собственность имела большое значение в жизни крестьянства и казачества в России.

На рубеже IV и III тысяч. до н.э. возникло рабовладельческое общество. Его основу составляла частная собственность на землю и на раба. Она и предопределяла существо социально-экономических отношений этого общества. Захватнические войны обеспечивали массовый приток пленных, - дешевой рабочей силы для рабовладельческих латифундий. Со временем малопродуктивный труд рабов при повышении рыночных цен на них в результате ослабления военной мощи рабовладельческих государств, сделали невыгодным покупку и содержание рабов. Крупные земельные собственники стали дробить свои поместья на мелкие участки и отдавать их для обработки рабам и потерявшим свои земли свободным крестьянам. Подневольные крестьяне были вынуждены отдавать своим хозяевам значительную часть производимой продукции. Отношения собственности претерпели очередное изменение, совершился переход к феодальному экономическому устройству.

Социально-экономические отношения феодализма имели ряд крупных отличий и преимуществ по сравнению с рабством. Принадлежащая феодалам земля делилась на господскую и крестьянскую. Последняя во многих странах поступала в пользование сельских общин и затем дробилась на наделы, которые давались крестьянам для ведения хозяйства. Крестьяне и ремесленники имели личную собственность, переходящую по наследству. Она распространялась на сельскохозяйственные орудия, рабочий и продуктивный скот, птицу, жилой дом, хозяйственные постройки. Экономическая зависимость крепостного крестьянства от помещика реализовалась в форме барщины, оброка и денежной ренты. Постепенно отношения крепостного с феодалом превращались в договорные и оброчно-денежные. Зависимый работник все больше начинал походить на арендатора.

Более прогрессивной по сравнению со всеми предшествующими системами является капиталистическая экономика. Здесь не только земля, но и все основные средства производства находятся в частной собственности у буржуазии. Капитализм кладет конец внеэкономическому принуждению к труду, личной зависимости работника от хозяина средств производства. Новая система основывается на свободном труде наемных работников и свободе предпринимательской деятельности. Стремление к получению большего дохода послужило и служит мощным стимулом развития и совершенствования производства. Частная капиталистическая собственность не исчерпала своих возможностей к обеспечению прогресса общества в целом.

Капитализм в промышленной сфере начался с простой кооперации труда, когда под одной крышей, под началом одного хозяина-собственника объединяется много людей для выполнения однородной работы. На втором этапе на смену простой кооперации пришла более сложная форма организационно-экономических отношений - мануфактура. Эта форма хозяйственной деятельности основана на преимущественно ручных орудиях труда и разделении труда внутри мастерской. Она началась в Европе с середины XVI в. и продолжалась до последней трети XVIII в. Специализация труда, его раздробление при

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

создании готового продукта на составные части развивало у рабочих мастерство, вело к росту производительности труда. Мануфактура подготовила необходимые предпосылки для перехода к машинной стадии производства.

Переход к машинному производству (конец XVIII середина XIX в.) подвел под капиталистическую экономику качественно новую техническую основу, что не могло не внести изменения в содержание и отношения собственности. Научно-технический прогресс усилил концентрацию производства, привел к рождению крупных заводов, фабрик.

Единоличных капиталов для освоения новых производств стало не хватать. Вторая половина XIX в. ознаменовалась крупнейшими открытиями в науке и технике, быстрым развитием машинного производства. Происходят структурные изменения в капиталистической экономике, быстро развивается паровозостроение, железнодорожный, речной и морской транспорт, а к концу века - автомобилестроение, самолетостроение. Индивидуальным капиталам освоения новых капиталоемких отраслей хозяйства оказалось не под силу, получает ускоренное развитие коллективная, акционерная форма ведения хозяйства.

Из концентрации производства рождаются монополии, которые сосредотачивают в своих руках производство и сбыт значительной части той или иной продукции, а, следовательно, и экономическую власть.

В нынешнем столетии формы капиталистической собственности неоднократно изменялись под воздействием непрерывного усиления общественного характера производства. В западных странах самой распространенной стала смешанная форма собственности, в которой могут принимать участие широкие слои населения. Дальнейшая более высокая ступень обобществления экономики привела к огосударствлению части национального хозяйства. В 80-е годы доля государства в национальном богатстве страны составила в США и Японии около 20%, в странах Западной Европы - 35-40%.

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

### **3. Многообразие форм собственности и видов предпринимательской деятельности**

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

По признаку присвоения все многообразие форм собственности можно свести к трем группам: индивидуальная, коллективная и государственная.

Индивидуальная включает в себя личную собственность на предметы потребления и

домашнего обихода, личное подсобное хозяйство, индивидуальную трудовую деятельность. В этом типе собственности все ее аспекты представлены в одном лице или семье.

Коллективная представлена кооперативами, коллективными, арендными предприятиями, товариществами, акционерными предприятиями и др. Кооперативная форма собственности широко распространена в большинстве стран мира. Основной сферой деятельности кооперативов является переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции. На территории бывшего СССР коллективная собственность была представлена колхозами и потребительскими обществами на селе.

Разновидностью коллективной собственности является и акционерная собственность. Государственная собственность бывает общегосударственной, региональной и муниципальной.

По правовым признакам различают частную собственность (граждан и юридических лиц), государственную (опять-таки федеральную, субъектов федерации и муниципальную) и смешанную или совместную форму собственности.

Объектами собственности являются товары, рабочая сила, земля, природные ресурсы, жилые дома, ценные бумаги, капитал в денежной или вещественной форме.

В каждом государстве установилось свое соотношение между различными формами собственности, а в каждой отрасли хозяйства, в материальном производстве и в нематериальной сфере утвердилось преимущество тех или иных форм.

Многообразием форм собственности определяется предпринимательская деятельность разных уровней. Предпринимательство - это инициатива физического или юридического лица, направленная на производство продукции, выполнение различных видов работ, оказание услуг и занятие торговлей с целью получения прибыли. Субъектами предпринимательской деятельности могут быть граждане, не ограниченные законом в правоспособности или дееспособности, а также юридические лица всех форм собственности. Предприниматель имеет право без ограничений и на собственный риск принимать решения и осуществлять самостоятельно любую деятельность, не противоречащую законодательству.

Классификация предприятий по формам собственности:

1. Индивидуальное предприятие - собственность одного человека и труд только лично его. Индивидуальное предприятие регистрируется в общем порядке в органах власти и осуществляет свою деятельность на общих основаниях. По отношению к ним применяется шадящее налогообложение.
2. Семейное предприятие - это собственность одной семьи и труд только членов этой семьи. По отношению к семейным предприятиям также применяется шадящее налогообложение.
3. Частные предприятия - это собственность отдельного гражданина, который имеет право нанимать рабочую силу, количество которой не ограничивается. Оно облагается налогом по полной схеме.

Частное предприятие обязательно должно иметь устав, в котором оговариваются основные принципы работы этого предприятия. Устав предприятия не должен противоречить действующему законодательству.

4. Коллективные предприятия - это предприятия, собственность которых принадлежит определенному числу людей, которые имеют право нанимать рабочую силу. К коллективным предприятиям относятся:

- арендные предприятия - арендуется государственная собственность или собственность коллектива;
- кооперативы - собственность определенного коллектива людей. При этом собственники обязаны принимать и активное и пассивное участие в работе предприятия;
- хозяйственные общества - предприятия, существующие на основе устава и уставного фонда, который сформирован путем паевых взносов его участников.

5. Государственное предпринимательство.

Хозяйственными обществами законом признаются предприятия, учреждения, организации, созданные на началах договора юридическими лицами и гражданами путем объединения их

имущества и предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Общества являются юридическими лицами и могут заниматься любой предпринимательской деятельностью, не противоречащей законодательству.

Учредителями и участниками общества могут быть предприятия, учреждения, организации, а также граждане. Причем, предприятия, учреждения и организации, ставшие участниками общества, не ликвидируются как юридические лица.

К хозяйственным обществам относятся: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, полные общества.

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

1. Акционерные общества. Классическое акционерное общество (корпорация) представляет собой объединение вкладчиков капитала (акционеров), образуемое на основе устава и имеющие уставной фонд, разделенный на определенное количество акций равной номинальной стоимости, учредителями которого могут выступать и физические и юридические лица. Общество должно состоять не менее чем из двух участников, при этом максимальное их число не ограничено.

Акционерные общества - это наиболее демократичная форма бизнеса, потому как купить акции и стать акционером (и тем самым собственником) предприятия, может при открытой подписи на акции любой человек. В мировой практике существует конечно, и закрытая подписка на акции, применяющаяся, как правило, в том случае, когда учредители акционерного общества обладают достаточными средствами, чтобы полностью сформировать уставной фонд предприятия.

В качестве основных особенностей акционерной формы предприятия можно назвать следующее:

- акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами. имущество общества полностью обособлено от имущества отдельных акционеров. В случае несостоятельности общества акционеры несут лишь риск возможного обесценивания принадлежащих им акций;
- акционерная форма предприятия позволяет объединить практически неограниченное число вкладчиков, в том числе и мелких, и сохранить при этом контроль крупных вкладчиков за деятельностью предприятия;
- акционерное общество представляет собой наиболее устойчивую форму объединения капиталов, поскольку выбытие из него любого из вкладчиков не влечет за собой обязательного закрытия предприятия.

Ограниченность риска заранее обусловленной суммой делает акционерное общество наиболее привлекательной формой вложения капиталов и, как следствие, дает возможность для централизации больших средств.

Можно сказать, что выпуск акций - одно из наиболее значительных достижений рыночной экономики. Это - способ мобилизации ресурсов, способ "распыления" риска и способ мгновенного перелива финансовых средств из одних отраслей в другие.

2. Общество с ограниченной ответственностью. Другой разновидностью коллективного бизнеса, предполагающей наличие ограниченной экономической ответственности, является общество с ограниченной ответственностью. Они представляют собой предприятия, имеющие уставной фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества могут быть и физические, и юридические лица, причем участники общества несут ответственность по его обязательствам только в пределах их вкладов. Многие в устройстве общества с ограниченной ответственностью напоминает акционерное общество, но есть и серьезные различия:

- во-первых, такое общество - это предприятие непременно закрытого типа;
- во-вторых, создание акционерного общества требует гораздо больших усилий, чем общества с ограниченной ответственностью.

3. Общество с дополнительной ответственностью. Участники такого общества, в отличие от

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

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

5. Доверительное общество - общество с дополнительной ответственностью, осуществляющее представительскую деятельность в соответствии с договором, заключенным с доверителями имущества относительно реализации их права собственников. Под имуществом доверителя понимаются денежные средства, ценные бумаги и документы, удостоверяющие право собственности доверителя.

Доверительное общество осуществляет доверительные операции:

- для граждан - хранение и представительские услуги для обслуживания имущества доверителей;

- для юридических лиц - распоряжение имуществом, агентские услуги, ведение счетов для собственников, их ценные бумаги и управление голосующими акциями, переданными доверительному обществу путем участия в общих собраниях акционерного общества.

#### **4. Формы собственности и теоретические основы переходной экономики**

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

Во-первых, эта система развивалась на базе общественной собственности на средства производства и уже отсюда проистекали ее коренные отличия от капитализма.

Во-вторых, экономическая жизнь была сориентирована на принципы работы "единой фабрики", и в управлении утвердился планово-директивный подход. Государство стремилось непосредственно управлять жизнедеятельностью трудовых коллективов, определяло их функциональную направленность, доводило до них перспективные и текущие планы по всем основным показателям. Регламентировалась также возможность увеличения личных трудовых доходов по месту основной деятельности, так и вне ее. Предприятие было фактически лишено способности в принятии решений по введению хозяйств.

В-третьих, сформировалась система развитых социалистических гарантий за счет государства. огосударствление деформировало процесс присвоения. Подавляющая часть прибавочного продукта концентрировалась в руках государства с последующим его перераспределением вне хозрасчетных интересов основных звеньев экономики. Привычным стало своеобразное иждивенчество, при котором за счет высокорентабельных производств обеспечивалась жизнедеятельность плохо работающих коллективов.

Экономическая система, основанная на общественной собственности позволяла концентрировать материальные и людские ресурсы общества на важнейших направлениях и обеспечивать мощные прорывы на решающих участках хозяйственной деятельности. Однако исторически эта система была обречена на поражение. Нормальное функционирование усложняющегося хозяйства пришло в противоречие с централизованным директивным управлением. СССР оказался не в состоянии в полной мере освоить достижения научно-технической революции во второй ее части и экономика страны вступила в стадию угасания. Возникла необходимость в изменении отношений собственности как основы всей системы экономических отношений.

Возрождение различных форм частной собственности путем разгосударствления предприятий началось с конца 80-х годов. Сложный хозяйственный комплекс с установившимися связями был рывком брошен в рыночную стихию. В рынок страна вступила не будучи подготовленной ни в экономическом ни в социальном плане.

Рыночная система предполагает:

- многообразие форм собственности;
- личную инициативу и свободу предпринимательства;
- развитую конкуренцию;
- наличие законодательной базы, адекватной рыночной экономике;
- наличие развитых рынков основных факторов производства или предпосылок для них;
- наличие кадров предпринимателей и опыта взаимодействия государственных структур с риском;
- наличие экономических и законодательных преград на путях стремления монополий к безраздельному господству.

Ничего этого в стране не было. результат оказался неизбежным: глубокий экономический, финансовый кризис; политическая нестабильность; повальное обнищание населения, криминализация всего общества.

Мировая практика не знала примера перехода к рыночной экономике без опоры на частную собственность и частное предпринимательство. Закон Украины "О собственности", которым закреплялось право частной собственности, был принят в апреле 1991 года, когда уже фактически развернулось частное предпринимательство.

Для Украины и других бывших советских республик, где господствующей (по-существу единственной) формой собственности была государственная, одной из главных теоретических и практических проблем явилось разгосударствление, определение и использование наиболее рациональных путей, моделей приватизации. Приватизация это переход государственной собственности в руки отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц, или возникновение на базе государственных предприятий различных смешанных форм собственности. После приватизации субъектами собственности становятся частное лицо, работник приватизируемого предприятия, трудовой коллектив, акционерные общества, холдинги и т.д.

Объектами приватизации могут быть предприятия торговли и сферы услуг, жилищный фонд, жилищное строительство, мелкие, средние и крупные предприятия промышленности и сельского хозяйства.

Мировая практика накопила определенный опыт приватизации. В странах, где процесс национализации принимал относительно широкие масштабы (Великобритания, Франция), приватизация проходила, например в Великобритании, путем: распродажи и безвозмездного распределения акций; подряда на оказание услуг; продажи государственного жилья квартиросъемщикам; отказ от государственной монополии в целях развития конкуренции.

Процесс этот длительный. В Западной Европе он продолжался 10-15 лет. Проведению приватизации предшествовала большая кропотливая работа. Определяются основные направления: бесплатная передача собственности, выкуп предприятий на льготных условиях, продажа акций, сдача предприятий в аренду, продажа мелких предприятий с аукциона и т.д.

Цели приватизации связаны с повышением эффективности хозяйственной деятельности через развитие рынка и формирование слоя частных собственников-предпринимателей, стимулирование предпринимателей на повышение эффективности работы предприятий, расширение индивидуальных свобод и создание конкурентной среды, привлечение иностранных инвестиций, содействие демократизации экономики.

Приватизация направлена на социальную защиту населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации.

Процесс приватизации в России начался раньше, чем сформировалась сама концепция приватизации, и понятие частной собственности официально признано. В результате происходила своеобразная приватизация государственных финансовых ресурсов, а по-существу разграбление государственной собственности. Смена собственников не привела к эффективному хозяйствованию. В экономике утвердилось господство естественных монополий, экономический и финансовый кризис углубился.



Украина несколько позже вступила на путь приватизации, но в ходе ее проведения повторяются те же ошибки.

### **Вопросы для повторения:**

1. В чем сущность категории "собственность"?
2. В чем состоит проблема экономической реализации собственности?
3. Какая связь между собственностью и экономическими интересами производителей?
4. На примерах известной вам предпринимательской деятельности объясните: кто является собственником, кто хозяином и кто присваивает произведенный доход?
5. Сопоставьте преимущества и недостатки частной и общественной собственности.
6. Какой тип собственности вы предпочитаете и почему?
7. От какой формы собственности зависит благополучие вашей семьи?
8. Что вы знаете о том, когда и почему возникли и существуют те или иные типы и формы собственности и хозяйственные уклады?
9. Как вы объясните возросшую роль государственной собственности с экономике многих стран?
10. Что вы понимаете под приватизацией? Почему она проводится во многих странах?
11. Каковы основные способы приватизации государственных предприятий в Украине?
12. На чем основана необходимость перехода к многообразию форм собственности в Украине и других странах СНГ?
13. Назовите основные хозяйственные общества.
14. Перечислите виды предпринимательской деятельности по признаку собственности.
15. Дайте характеристику "доверительных обществ"?

## **Лекция 5. Экономическая теория товара и денег**

### **1. Товар и его свойства**

К. Маркс начинает исследование закономерностей развития капиталистического общества с анализа товара. Первая глава I тома "Капитала" открывается словами: "Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, является огромным скоплением товаров, а отдельный товар - его элементарной формой". Затем дается определение товара и рассматриваются его свойства, противоречия. Желая более глубоко ознакомиться с традиционным анализом товара и денег рекомендуем обратиться к учебнику политэкономии любого издания. Мы же предпримем попытку рассмотреть эти понятия через призму реальной экономики.

Основу экономики образуют два фундаментальных положения: безграничность материальных потребностей общества (его индивидов и институтов) и ограниченность экономических ресурсов, т.е. средств для производства товаров и услуг. Потребители желают приобрести и использовать товары и услуги, удовлетворить свои потребности в них. Перечень таких товаров и услуг поразительно широк, и он непрерывно приумножается. Материальные потребности, подобно кроликам, обладают высоким коэффициентом воспроизводства. И в каждый данный момент индивиды и институты, составляющие общество, испытывают множество неудовлетворенных потребностей.

Предприниматель (частный, коллективный или государственный) берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товаров или услуг. Созданный им продукт должен удовлетворить личную или производственную потребность других людей, быть полезным для них. Полезность придает вещам или услугам потребительную стоимость.

Ресурсы предоставляются предпринимателям в обмен на денежный доход. На производство товаров и услуг затрачиваются, таким образом, материальные ресурсы (прошлый труд) и живой труд людей, занятых в данном производстве. Воплощенный в товаре общественный

труд и образует его стоимость. Он проявляется при обмене товаров. А сам товар выступает как неразрывное, хотя и противоречивое единство двух своих сторон: потребительной стоимости и стоимости.

Советская экономическая наука базировалась на трудовой теории стоимости К. Маркса. Ее смысл заключается в том, что всякий товар есть продукт человеческого труда и величина его стоимости определяется общественно-необходимым трудом, затраченным на его производство. Величина этого труда определяется средним временем на производство товара при данном среднем уровне развития производительных сил, при среднем уровне умелости и интенсивности труда.

В реальной экономике ни общественно-необходимого труда, ни усредненного рабочего времени не существует. Здесь господствуют конкретный труд и определенное время в часах и минутах. Любой товаропроизводитель, предлагая покупателю свой товар, рассчитывает на получение такой цены, которая бы возместила ему понесенные расходы (издержки производства) и принесла определенную, при том не меньшую, по сравнению с другими бизнесменами, прибыль. Прибыль выступает как доход на затраченный самим предпринимателем труд.

В теории трудовой стоимости выражена позиция продавца. Но ведь покупателю нет никакого дела до "чужих" издержек производства и сбыта. Он оценивает товар по своим критериям, ценностью того, чем необходимо пожертвовать для приобретения данного товара. Он рассуждает примерно так: "Мне нравится сливочного масла и сырокопченая колбаса. Если я их куплю, то в жертву будут принесены все другие потребности. У меня не останется денег даже на хлеб. Поэтому ограничусь покупкой говяжьего жира и ливерной колбасы". Выходит, покупатель определяет стоимость блага своими затратами. Это есть альтернативная стоимость, понятие которое связывает воедино закон спроса и принципы, управляющие предложением. Высокие цены за билеты на концерты эстрадных "звезд" объясняются не высокими затратами общественно необходимого труда, а готовностью людей пожертвовать многим ради "билетика".

Противоречивость позиций продавца и покупателя блага в марксистской теории получила свое разрешение в определении стоимости как "определенном общественном отношении", в несовпадении цены блага с его стоимостью. Стоимость есть лишь основа, вокруг которой колеблются цены в зависимости от изменения соотношения между спросом и предложением. Эта проблема будет рассмотрена в отдельной лекции.

На протяжении более ста лет не утихает дискуссия вокруг трудовой теории стоимости и механизма ценообразования. Нет единства и в определении товара. К. Маркс рассматривает товар как внешний предмет, вещь, способную удовлетворять ту или иную потребность человека, обмениваться в определенных количественных пропорциях на другие вещи. В основе первого свойства товара лежит его полезность. Без этого свойства всякое передвижение вещи от одних лиц к другим оказывается бессмысленным. Вторая ценность товара заключается в его обмениваемости на другие полезные вещи. Что лежит в основе приравнивания одного товара к другому? Здесь подход разный. Но в начале о самом товаре. Под благом вообще принято считать способность предметов удовлетворять потребности человека. Сторонники неоклассического направления в экономической теории разграничивают блага на экономические и неэкономические. К последним относят то, что имеется в неограниченном количестве и доступно для каждого человека вне всякого обмена. Действительно, когда-то можно было застрелить зайца и сделать из него жаркое. Зайцев-то было много. То, что сегодня имеется в неограниченном количестве никак нельзя назвать неэкономическими благами и просто благом. Опасно для жизни.

Неоклассическая школа подчеркивает, что товар - это экономическое благо, предназначенное для обмена, но в этом определении отсутствует указание на то, что товар есть продукт труда. Между тем кизил, сорванный в лесу пенсионером и предлагаемый на подходе к рынку горожанам есть продукт его нелегкого конкретного труда.

Сторонники трудовой теории стоимости, начиная с А. Смита считали, что товары в

определенных количествах приравниваются друг к другу потому, что они имеют общую основу - труд. При этом, необходимым условием обмена является различие потребительных стоимостей товаров.

В современной экономической теории принят иной подход, ведущий свое начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера. Не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность и проблема полезности занимает важное место в их учении. Поскольку теория предельной полезности, по мнению многих западных экономистов, произвела настоящий переворот в экономической науке, остановимся на ней более подробно.

## **2. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага. Основные направления критики трудовой теории стоимости**

Согласно теории трудовой стоимости, только на рынке при обмене выявляется общественно необходимый уровень затрат труда.

Стоимость создается в процессе производства, а проявляется на рынке. Покупатель, приобретая на рынке товар, оценивает его полезный эффект, а не затраты труда на его производство. Ценность полезного эффекта категория во многом субъективная, а отсюда ни как не может быть свойством, объективно присущим вещам. Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя. Людями ценятся самые различные материальные и духовные блага и услуги не в результате того, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага имеют полезность. Мы уже говорили о том, что высокая цена билета на концерт эстрадной певицы определяется отнюдь не затратами "какого-то" общественно необходимого труда, а тем полезным эффектом, который получает (или ожидает получить) зритель. Чем определяется стоимость картины Репина, Саврасова, Левитана? Конечно не какими-то общественно-необходимыми затратами времени. Однако приземлимся. Если пекарь при продаже своих булочек не вернет затраченный капитал и не получит определенный доход, оправдывающий его усилия, то покупатель, высоко или низко оценивающий полезные свойства булочек, окажется без булочек. Кто может оценить муки творчества? Что полезнее - обильный ужин в ресторане или настоящая музыка? В рамках здравого смысла ответить на этот вопрос невозможно.

В реальных ситуациях всегда приходится выбирать: или то или это. Субъективная оценка полезности зависит от двух факторов: от имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем. По мере удовлетворения потребности "степень насыщения" растет, а величина конкурентной полезности падает. К закону убывающей полезности мы вернемся в последующих лекциях. Сейчас для нас важно уяснить одно: чем пекарь руководствуется при выпечке своих булочек? Производителю (продавцу) нужно одно, потребителю (покупателю) другое. Производителем движет "невидимая рука" А. Смита: включаясь в общественное производство он преследует только свою личную выгоду. Но он получит эту выгоду только в том случае, если на продукцию его труда найдется покупатель (ценитель полезных свойств его товара). Медаль имеет две стороны: лицевую и обратную, Ценность блага также двойственна: производитель (продавец) измеряет его издержками производства (затраченным живым и прошлым трудом), потребитель (покупатель) - степенью полезности. Два начала ценности блага не противостоят друг другу. Это также медаль.

## **3. Деньги, их сущность и основные функции**

Подвал. Раскрыты сундуки, полные монет и драгоценностей. Старый рыцарь медленно высыпает в один из них очередную горсть золота.

"Кажется, не много, А сколько человеческих забот, обманов, слез, молений и проклятий Оно тяжеловесный представитель! Тут есть дублон старинный..."

А. С. Пушкин. "Скупой рыцарь". Что-то очень схожее у автора человеческой комедии О.Бальзака:

"...деньги - это шестое чувство, позволяющее нам наслаждаться пятью остальными". Одним

словом "Гобсек".

Мы привыкли к тому, что деньги обладают покупательской способностью, что они являются общепринятым средством, позволяющим нам сравнивать и складывать разные блага и услуги. Это единицы учета, удобные для осознания или описания различных ценностей. Металл можно сложить с цементом, платье - с продуктами, золото - с зерном и т.д. В деньгах выражается национальное богатство и объем производимого годового продукта. Характерной чертой денег является их абсолютная ликвидность. Они легко реализуемы, их везде от вас примут в обмен на благо или услугу.

Деньги заколдовывают людей. Из-за них они мучаются, для них они трудятся. Люди придумывают наиболее искусные способы получить их и наиболее искусные способы потратить их. Деньги - единственный товар, который нельзя использовать иначе, кроме как освободиться от него. Они не накормят и не дадут приюта пока вы не истратите их.

Деньги - это такой инструмент, без которого не может нормально работать экономика. Плохо функционирующая денежная система может привести общество к полному развалу.

Путь к деньгам был длительным. В своем развитии форма стоимости прошла ряд этапов: от простой или случайной, при которой один товар обменивался на другой, до всеобщей, а от нее уже совершился переход к денежной форме стоимости.

Деньги возникли 6 - 7 тыс. лет тому назад, бумажные стали внедряться в Европе в 18 веке.

Деньги выполняют три основные функции:

1. Выступают как мера стоимости. Общество считает удобным использовать денежную единицу в качестве масштаба для соизмерения относительных стоимостей разнородных благ и ресурсов. Благодаря деньгам нам не надо выражать цену каждого продукта через все другие продукты. В качестве меры стоимости деньги используются и в сделках с будущими платежами. Долговые обязательства всех видов измеряются в денежном выражении.

2. Деньги служат средством обращения. Они используются при покупке и продаже товаров и услуг, являются посредником в обмене. С появлением денег непосредственный товарообмен принимает форму товарного обращения. В ходе его деньги, постоянно перемещаясь от одних лиц к другим, совершают свой оборот. Деньги легко принимаются в качестве средства платежа. В функции средств обращения реальный денежный материал заменяется определенными символами, условными знаками, выпускаемыми государствами и обязательными к приему.

3. Деньги служат средством сбережения. В силу своей абсолютной ликвидности, они являются удобной формой хранения и накопления богатства. Накопление денег может обуславливаться разными конкретными мотивами. Но мало кто будет накапливать и сберегать неустойчивые денежные знаки, имеющие ограниченное хождение.

Количество денег, необходимых для обеспечения товарного обращения, зависит прежде всего от суммы цен товаров, которые подлежат реализации в течение определенного периода. Чем больше товаров, тем больше требуется денежных единиц для их реализации.

Денежная масса в обращении - это не только наличные деньги, но и чековые вклады в банках. Она увеличивается, когда коммерческие банки выдают ссуды своим клиентам, и уменьшается, когда клиенты возвращают ссуды. Изменения в денежной массе влияют на совокупный спрос. Количество денег в обращении зависит и от скорости оборота каждой денежной единицы.

Одна и та же сумма денег может обслужить большее или меньшее число актов купли-продажи. Поэтому потребное для обращения количество денег определяется делением суммы цен товаров и услуг, подлежащих реализации, на скорость обращения денег. Из суммы цен товаров исключаются взаимно погашающиеся платежи по товарам, проданным в кредит.

Бумажные деньги и чековые вклады не обладают собственной стоимостью. Сторублевая купюра - это всего лишь кусок бумаги, а чековый вклад - всего лишь запись в бухгалтерской книге. Но чтобы обладать ценностью, деньгам не нужно иметь золотое обеспечение, достаточно им быть общепринятым средством обращения и ограниченно доступными. Спрос на деньги зависит от их ожидаемой ценности. Если люди решат, что она понизится, они не захотят держать денежные запасы.

Стоимость денег определяется их редкостью по отношению к их полезности. Полезность денег состоит в их уникальной способности обмениваться на товары и услуги как сейчас, так и в будущем. Количество товаров и услуг, приобретаемых за денежную единицу, изменяется обратно пропорционально уровню цен. Когда индекс потребительских цен растет, покупательская способность денег падает, появляются деньги, не обеспеченные товарами, что означает инфляцию. Она может вызываться разными причинами. Это и выпуск излишнего количества денежных единиц, когда расходы государства превышают его доходы, и отставание производства товаров от роста платежеспособного спроса и поступление на рынок товаров, не пользующихся спросом и другими факторами. От того как поставлено в обществе "управление" денежным обращением, зависят темпы экономического роста, стабильность уровня цен, занятость населения, спокойное или возбужденное его состояние.

#### **4. Инфляция: сущность, причины, последствия**

Включение этой сложной проблемы в качестве раздела в тему "Теория товара и денег", на наш взгляд, оправдывается тем, что инфляция как экономическое явление органически связана с возникновением и функционированием денег. Сущность этого явления выражается в переполнении каналов обращения денежной массой сверх нужного их количества для обслуживания рынка. А это вызывает обесценение денег, падение их покупательной способности, рост цен на товары и услуги.

Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем движения современной экономики. В большей или меньшей мере она проявляется почти во всех странах. В 50-60 годы она протекала умеренными темпами, а в 70-е стала выходить из под контроля, дезорганизуя нормальный ход воспроизводства и превратилась во "врага общества номер один".

На Украине, начиная с 1991 года инфляция выступала во всех своих видах: ползучей, галопирующей, гиперинфляции. Главное различие между ними заключается в темпах (индексах) роста цен. По итогам 1997 г. рост цен оказался незначительным. Однако произошло это не в результате нормализации воспроизводственного процесса, а по причине искусственного сдерживания притока средств в каналы товарообращения (задержка выплаты зарплаты, пенсий и т.д.). Образовавшееся в России и Украине рыночное изобилие товаров во многом искусственно, оно есть результат снижающегося платежеспособного спроса населения.

Инфляция - это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением.

Подстегивать рост цен могут разнообразные экономические обстоятельства: энергетический кризис, изменения в динамике производительности труда, структурные сдвиги в системе воспроизводства, циклические и сезонные колебания, монополизация рынка, введение новых ставок налогов и многое другое. Но не всякий рост цен - инфляция.

Колебания цен на отдельные товары и услуги в зависимости от изменений спроса и предложения - закон рыночной экономики. Однако, когда явление начинает носить устойчивый характер и из исключения превращается в правило современной экономики, такого объяснения оказывается недостаточно.

При инфляции нарушаются установившиеся пропорции в ценах на товары и услуги, продавцу и покупателю становится все сложнее принять оптимальное экономическое решение. Еще труднее дать экономический прогноз и провести долгосрочные расчеты. Возникает риск при крупном инвестировании. Защитными мерами от такого риска начинают выступать растущие ставки процента и высокие нормы прибыли, что в свою очередь ведет к росту цен.

Предпринимательская деятельность в этих условиях ориентируется на краткосрочные решения, капитал преимущественно концентрируется в торгово-посреднической сфере и в своем движении приобретает спекулятивное направление. Такова наша сегодняшняя экономическая реальность.

Инфляция - это повышение общего уровня цен в стране, которое возникает в связи с длительным не равновесием на большинстве рынков в пользу спроса.

Причины инфляции. Прежде всего она связана с несбалансированностью государственных расходов и доходов, с дефицитом государственного бюджета. Если этот дефицит финансируется за счет займов в Центральном эмиссионном банке страны, это приводит к росту массы денег в обращении. Если же этот дефицит покрывается внешними займами, то страна начинает жить за счет будущих накоплений, которым придется погашать долги своих "отцов". Сам дефицит бюджета возникает в результате постоянного роста расходов государства на финансирование общенациональных экономических и социальных программ (оборонная система, образование, экология, помощь безработным, содержание государственного аппарата, включая правоохранительные органы) и т.д. Образно говоря, государство начинает жить не "по карману".

Из названной серии причин необходимо выделить в особую группу расходы на финансирование военно-промышленного комплекса и содержание вооруженных сил. Непроизводительное потребление национального дохода на военные цели означает не только потерю общественного богатства, но и создает дополнительный платежеспособный спрос, что ведет к росту денежной массы без соответствующего товарного покрытия (частично эти расходы могут компенсироваться за счет продажи военной техники и снаряжения на внешнем рынке).

В-третьих, общее повышение уровня цен связывается с изменением структуры рынка в XX веке. Современный рынок отличается от рынка свободной конкуренции, для которого характерными были множество продавцов и покупателей, однородность производимой продукции, свободное передвижение капиталов. Рынок стал олигополистический, конкуренция несовершенной: монополии обладают известной степенью власти над ценой и они заинтересованы в "гонке цен".

В-четвертых, для второй половины XX столетия характерно возрастание спроса на деньги со стороны производителей. В структуре расходов постиндустриального производства все больше место занимает "зарплата", раскручивающая рост цен. Чем выше цены, тем выше зарплата, тем выше издержки производства, а, следовательно, и цены. Работница фабрики радуется повышению зарплаты и приходит в негодование, сталкиваясь с очередным повышением цен. В-пятых, инфляция приобретает самоподдерживающийся характер в результате так называемых инфляционных ожиданий. Дело в том, что люди, сталкиваясь с повышением цен на товары и услуги в течение длительного времени, теряют надежду на их снижение и начинают приобретать товары "про запас".

Наконец нельзя не отметить традиционно классическую причину инфляции. Современное денежное обращение осуществляется бумажными знаками, прервавшими всякую связь с золотом. В эпоху "золотых денег" их избыток преодолевался "уходом" золота из сферы обращения в сферу накопления, оно становилось сокровищем. В отличие от золотых денег, бумажным просто некуда уйти: сфера обращения их единственная обитель. Рост цен требует для обращения еще большего количества денежных знаков, а каждая новая их порция ведет к новому росту цен. За внедрение бумажных денег человечеству приходится расплачиваться. Природа мстительна, и она ничто нам не уступает даром.

Множество причин инфляции отмечается практически во всех странах. Однако комбинация различных факторов этого процесса зависит от конкретных экономических условий.

Многообразие причин инфляции объясняется и разнообразием ее последствий. Небольшие ее темпы содействуют временному оживлению рыночной конъюнктуры, а по мере углубления она превращается в серьезное препятствие для воспроизводства, обостряет экономическую и социальную напряженность в обществе.

Высокие темпы роста общего уровня цен дезорганизуют хозяйство, наносят серьезный экономический ущерб как крупным корпорациям, так и мелкому бизнесу из-за неопределенности рыночной конъюнктуры. В результате неравномерного роста цен усиливаются диспропорции между отраслями экономики, искажается структура потребительского спроса, цена перестает быть объективным информационным сигналом для предпринимателя и потребителя.

Во время инфляции активизируется бегство от денег к товарам, возрождается бартер. Инфляция обесценивает все виды поступлений денег домохозяйствам, предприятиям и государству, а также сбережения. Потери несут банки и учреждения, предоставляющие кредит, одновременно кто-то выигрывает. В нарушенном хозяйственном механизме падает реальная зарплата, растет безработица, а вместе с ними социальная напряженность. Нет единого лекарства для борьбы с "врагом номер один" в современной экономике. Каждая страна вырабатывает свою антиинфляционную политику и пытается провести ее в жизнь. Попробуйте определить свой подход к лечению этой болезни.

### **Вопросы для повторения:**

1. Чем отличается товарное производство от натурального?
2. Назовите главные различия простого и капиталистического товарного производства.
3. Дайте определение товара. Какими свойствами он обладает?
4. Раскройте содержание конкретного труда и его роль в жизни общества.
5. Дайте определение абстрактному труду.
6. Назовите основное противоречие товарного производства.
7. Дайте определение сущности денег.
8. Назовите функции денег.
9. Какая имеется связь национальных валют с золотом?
10. Раскройте понятие: "Рост цен происходит не из-за того, что все становится дороже, а из-за того, что деньги становятся дешевле".
11. Что вы понимаете под инфляцией? Ее причины?
12. Как вы понимаете теорию предельной полезности?
13. В связи с чем возникла эта теория?

## **Лекция 6. Рыночный механизм и элементы его функционирования**

### **1. Сущность и функции рынка**

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

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

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

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

Рынки принимают самые разные формы. Восточный базар и отечественная "толкучка"

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

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

- выдает сигналы производству по выработке определенных товаров и услуг, их увеличению или сокращению;
- уравнивает спрос и предложение;
- обеспечивает сбалансированность экономики;
- на основе дифференциации товаропроизводителей ведет к утверждению нового, прогрессивного в жизни общества;
- это своеобразный двигатель научно-технического прогресса;
- объективно формирует корпус умелых предпринимателей, дисциплинирует субъектов рыночных отношений.

Свободный рынок характеризуется следующими чертами:

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

В известной мере можно говорить, что свободный рынок представляет саморегулирующийся механизм. Однако, любая система наряду с достоинствами имеет и свои недостатки.

Применительно к свободному рынку эти недостатки заключаются в следующем:

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



- Рынок готов удовлетворить любую потребность, вплоть до патологической.

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

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

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

## **2. Рыночный механизм и его элементы**

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

### **1. Рынок средств производства**

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

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

### **2. Рынок рабочей силы**

Рынок рабочей силы теснейшим образом связан с рынком средств производства. Они возникли и развивались одновременно, параллельно, дополняли друг друга. Рынок рабочей силы является самым сложным из всех существующих в экономике. В течение тысячелетий шла торговля рабами и крепостными, а неизменными спутниками капитализма стали биржи труда. Рыночный спрос на труд есть сумма спроса фирм. Эластичность спроса на труд зависит от эластичности спроса на продукцию фирмы, от производительности труда и от легкости и эффективности замены живого труда машинами.

### **3. Рынок капитала и финансов**

В движении капитальной стоимости денежная форма капитала является наиболее чувствительной ко всем сбоям в процессе реализации и расширенного воспроизводства. Потребность в заемном капитале существовала всегда. Кредит - неперемное условие всякой предпринимательской деятельности. В качестве продавцов капитала (дача займы на определенный срок за определенную плату - процент) выступали и выступают ростовщики, владельцы крупных капиталов, банки. В XIX столетии получил развитие и ныне процветает рынок ценных бумаг - акций и облигаций. Торговля капиталом обеспечивает постоянное его передвижение между видами предпринимательской деятельности. Тем самым, создается,

суживается или расширяется та деятельность или отрасль, где вырабатываются товары или услуги для удовлетворения производственных и личных потребностей. Рынок капиталов придает пропорциональность, сбалансированность всему хозяйству.

#### 4. Рынок потребительских товаров

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

#### 5. Рынок информационных материалов и информационных услуг

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

Основной способ избежать ошибочного решения - получить больше информации прежде, чем начать действовать. На рынках, где информации недостаточно, появляются посредники, которые собирают и продают информацию, создаются фирмы, специализирующиеся на сборе информации о спросе и предложении. Информация - это дорогое благо. Вы хотите продать дом по самой высокой цене. Вам надо найти того единственного покупателя, который готов заплатить такую цену. Без посредника не обойтись ни продавцу, ни покупателю. В предполагаемой сделке они оба могут выиграть от его услуг. Посредник сведет их, предоставит в их распоряжение необходимую информацию.

Человек оказался без работы. Он может искать ее сам, а может обратиться к посреднику.

Работодатели в свою очередь обращаются в агентства. Выгодно обоим сторонам.

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

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

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

В последние десятилетия быстро формируется рынок информации и информационных услуг.

Развернулась торговля научно-техническими разработками, программно-математическим обеспечением для ЭВМ, интеллектуальной продукцией.

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

Цена - это язык рынка, его сигнальная система. Система цен в рыночной экономике играет роль основной организующей силы. Цена - это ориентир для продавца (производителя) и покупателя (потребителя). Растет цена - это сигнал к расширению производства, падает - сигнал к сокращению. В цене находят отражение все три подхода к установлению стоимости товара: предельная полезность, издержки производства, спрос и предложение. Стихийное действие предпринимателей приводит к установлению более или менее оптимальных экономических пропорций. Действует регулирующая "невидимая рука", о которой писал еще Адам Смит: "Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует

собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входит в его намерения. Преследуя свои собственные интересы он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им".

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

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

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

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

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

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

- 1) она способствует развитию научно-технического прогресса, постоянно заставляя товаропроизводителя применять лучшие технологии, рационально использовать ресурсы. В ходе ее вымываются экономически неэффективные производства, устаревшая техника, некачественные товары;
- 2) она чутко реагирует на изменение спроса, ведет к удешевлению издержек производства, тормозит рост цен, а в ряде случаев к их снижению;
- 3) в известной мере выравнивает норму прибыли на капитал и уровень заработной платы во всех отраслях национальной экономики.

К числу негативных сторон можно отнести:

- 1) придает бизнесу определенную нестабильность, создает условия для безработицы, инфляции и банкротства;
- 2) ведет к дифференциации доходов и создает условия для их несправедливого распределения;
- 3) ее следствием может быть перепроизводство товаров и не догрузка мощностей в периоды производственных спадов.

### **3. Спрос и факторы, определяющие его величину**

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

В этой язвительной шутке большая доля правды, так как по существу, эти простейшие

экономические рычаги способны дать глубокое представление не только об отдельных экономических проблемах, но также и о функционировании всей экономической системы в целом.

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

Действует закон постепенного убывания спроса. Покупатель приобретает то количество данного товара, которое ему нужно. За пределами этого количества "ценность" этого товара для него уменьшается. Полезность, которую приносит каждая последующая единица данного товара, оказывается меньше полезности предыдущей единицы. Ее называют предельной полезностью. Первые два яблока человек может съесть с аппетитом, третье - с меньшим желанием, а четвертое может вызвать у него неприятные ощущения. С увеличением количества яблок предельная полезность убывает, т.е. каждое дополнительное яблоко все меньше приносит дополнительное удовлетворение. Предположение об убывающей предельной полезности позволяет нам объяснить поведение потребителя, максимизирующего общую полезность и определить тем самым характер зависимости спроса от цены. Потребитель стремится получить максимальное субъективное удовлетворение, или полезность, используя свой ограниченный доход. Если цена какого-либо товара повышается, он старается заменить его другими товарами. Приличная кожаная куртка стоит около 200 долларов. Многие молодые люди хотели бы иметь такой вид одежды, но ограничиваются покупкой более простой и дешевой куртки. Приобретение кожаной связано с ограничением удовлетворения других более насущных потребностей, т.е. с определенными жертвами.

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

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

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

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

цены на бензин увеличивает спрос на автомобили.

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

Мы подошли к понятию интенсивности реакции покупателя на изменение цен. Если небольшое изменение цены сильно изменяет объем покупок, то говорят, что спрос эластичен. Но если даже большое изменение цены лишь немного изменяет объем покупок, то спрос неэластичен. Ценовая эластичность спроса определяется как частное от деления процентного изменения величины спроса на процентное изменение цены. Если коэффициент эластичности больше единицы, то спрос эластичен. Если предприниматель уверен, что снижение цены не увеличит объема продажи, то он не будет снижать цену. Но он не будет и повышать цену, если это не приведет к росту продажи. Пример с солью является подтверждением не эластичности спроса. У нее мало заменителей, объем потребления постоянен, удельный вес расходов на ее покупку в бюджете семьи малый. А в принципе объем покупок и цена всегда будут двигаться в противоположных направлениях. Люди желают большего или меньшего определенного блага, если оно им обходится дешевле или дороже.

#### **4. Предложение товара и его кривая**

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

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

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

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

Для ясности обратимся к простому примеру. Многие фермеры комплектуют стадо коров с таким расчетом, чтобы надой молока от каждой буренки в год был максимально приближен к

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

Кривая предложения любого товара основывается на издержках производства. Они зависят от цены на ресурсы, технологии производства, величины налогов, цен на другие товары, числа продавцов на рынке. Изменение любого из компонентов издержек приведет к смещению предложения продукта либо вправо, либо влево.

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

Технология. Совершенствование технологии означает, что открытие и внедрение новых знаний позволяет производить продукцию с меньшей затратой ресурсов. При данных ценах на них снижаются издержки производства и увеличивается предложение. В настоящее время при передаче электрической энергии по проводам потери составляют около 30 процентов.

Недавние мощные прорывы в области сверхпроводимости открывают перспективы для передачи ее почти или вовсе без потерь. Переход к ресурсосберегающим технологиям стал центральной проблемой фирм, отраслей, государств.

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

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

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

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

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

Для того, чтобы установить, как определяется конкурентная рыночная цена, нужно объединить анализ спроса с анализом предложения, выйти на взаимодействие решений домохозяйств о покупке продукта и решений производителей о его продаже. До сих пор мы рассматривали цены как возможные. Мы говорили: если цена такая-то, то и сумма будет иной.

Условно предполагалось, что взаимодействие идет между единичным покупателем и единичным продавцом. Частный собственник предъявляет спрос или предлагает свой товар на продажу в зависимости от структуры цен, структуры имеющихся у него запасов и характера предпочтений. Реализация желаний может натолкнуться на препятствие: то нужного товара нет, то он есть, но в недостаточном количестве, то цена оказывается неподходящей. На рынке продавцов и покупателей много. Каждый из них имеет определенную кривую спроса или предложения. При совершенной конкуренции ни один из продавцов или покупателей не способен оказать существенного влияния на цену товара. Численность и состав групп продавцов и покупателей изменяется при изменении цены. При высокой относительной цене данного блага на рынке появится множество продавцов; напротив, при падении относительной цены многие решат отказаться от продажи данного блага и, возможно, станут покупателями. Рыночное равновесие устанавливается тогда, когда количества, представленные к продаже, совпадают со спросом при данной цене. Равновесной ценой и называется цена, при которой уравниваются спрос и предложение. При любой цене, превышающей равновесную цену, величина предложения окажется больше величины спроса. Этот избыток вызовет конкурентное сбивание цены продавцами, стремящихся избавиться от своего излишка. Снижение цены сократит предложение и одновременно побудит покупателей покупать данный продукт в большем количестве. Любая цена ниже равновесной влечет за собой возникновение нехватки продукта.

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

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

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

### **Вопросы для повторения:**

1. Дайте определение рынку.
2. Что вы понимаете под спросом?
3. Объясните закон спроса.
4. Объясните различие между изменением в спросе и изменением величины спроса.
5. Может ли большее количество продукта покупаться по более высокой цене?
6. Раскройте содержание закона постепенного убывания спроса.
7. Что вы понимаете под предельной полезностью продукта?

8. Какие факторы могут вести к смещению кривой спроса?
9. Что вы понимаете под ценовой эластичностью спроса?
10. Объясните закон предложения.
11. Раскройте понятие предельной производительности факторов производства.
12. Что вы понимаете под предельной выручкой и предельными издержками производства?
13. Назовите основные компоненты издержек производства и раскройте влияние каждого из них на предложение продукта.
14. Как устанавливается рыночное равновесие?
15. Что вы понимаете под равновесной ценой?
16. Перечислите основные функции рынка.
17. Дайте характеристику свободному рынку.
18. Перечислите основные виды рынков и коротко охарактеризуйте их.
19. Назовите основные элементы рыночного механизма.

## **Лекция 7. Экономическая роль и функции современного государства**

### **1. Рынок и государство**

Из предыдущих лекций можно сделать вывод, что рыночный механизм способен обеспечить вполне эффективное распределение ресурсов и их использование. Многие видные экономисты XIX и начала XX веков, которые вошли в историю экономической мысли как классики (Давид Рикардо, Джон Стюарт Милль, Альфред Маршалл и др.), полагали, что рыночная система способна обеспечить полное использование ресурсов в экономике. С точки зрения классиков, такие рычаги рыночного регулирования, как колебания ставки процента, с одной стороны, и эластичность соотношения цен и заработной платы, с другой стороны, способны поддерживать полную занятость и, что действуя совместно, эти два механизма регулирования превратили полную занятость имеющихся ресурсов в неизбежность. Капитализм стал восприниматься ими как саморегулирующаяся экономика, в которой полная занятость считается нормой. Помощь государства в функционировании экономики рассматривалась излишней и даже вредной. Логика классической теории подводила к заключению о том, что наиболее приемлемой является экономическая политика государственного невмешательства.

Признавалось, что иногда могут возникать ненормальные обстоятельства, такие, как войны, политические перевороты, засухи, биржевые крахи, золотая лихорадка и т.д., которые уводят экономику с пути полной занятости. Но при этом утверждалось, что присущая рыночной системе способность к автоматическому саморегулированию вскоре восстанавливает в экономике уровень производства при полной занятости ресурсов. Если и произойдет временное сокращение общих расходов, то оно будет компенсировано снижением цен и заработной платы, так что реальный доход и занятость не снизятся. Считалось, что денежный рынок, и в частности ставки процента, автоматически приводят в соответствие планы домохозяйств по сбережениям и инвестиционные планы предприятий.

Классическая экономическая теория занятости имеет своих приверженцев во многих странах, в том числе и у нас. И это несмотря на то, что сама теория плохо состыковывается с имеющими место фактами длительных спадов в производстве, безработицей и инфляцией.

В 1936 г. крупнейший английский экономист Джон Мейнард Кейнс после окончания "Великой депрессии" 30-х годов выдвинул новое объяснение уровня занятости в капиталистической экономике. Согласно этой теории, при капитализме просто не существует никакого механизма, гарантирующего полную занятость, полная занятость скорее случайна, а не закономерна, капитализм не является саморегулирующейся системой, способной к бесконечному процветанию.

Кейнсианской теорией занятости отвергается положение о том, что ставка процента



уравнивает сбережения и инвестиции. Субъекты сбережений и инвесторы - это разные группы населения. В условиях здоровой экономики население сберегает значительные суммы во время ее процветания. При этом по собственной инициативе. Корпорации и фирмы, располагая сбережениями в виде нераспределенных прибылей, принимают инвестиционные решения исходя из: а) ожидаемой нормы чистой прибыли и б) реальной ставки процента. Кейнсианцы ставят под сомнение положение об эластичности цен и заработной платы.

В данной лекции для нас важно уяснить два основных положения:

1. Современные кейнсианцы стоят на позициях активного использования стабилизационной политики государства для сокращения высоких издержек, порождаемых высокой безработицей или инфляцией.

2. Экономисты неоклассического направления выступают за проведение правительством политики невмешательства, что должно позволить, по их мнению, экономике самостоятельно подойти к объему реального выпуска соответствующему уровню полной занятости.

Общество устроено таким образом, что принуждение в известной мере является условием свободы. Рынок, свободный от какого бы ни было вмешательства государства может быть только теоретической абстракцией. Экономическая же реальность состоит в том, что государство выступает активным участником рыночных отношений. Уже в период свободной конкуренции значительная часть производительных сил перерастает рамки классической частной собственности и государство вынуждено было брать на себя содержание больших экономических структур: железных дорог, почты, телеграфа и т.д. В условиях монополистической конкуренции, когда производство стало характеризоваться большой сложностью, капиталоемкостью, сами монополии оказались заинтересованными в усилении регулирующей роли государства, в постоянной поддержке с его стороны на внутреннем и внешнем рынках. Сегодняшнее усилие межгосударственной интеграции ведет к тому, что общие экономические процессы перешагивают национальные границы, формируют новые социально-экономические задачи, связанные с обороной, наукой, экологией, воспроизводством рабочей силы. Рыночный механизм не в состоянии разрешить все проблемы экономического роста. Наряду с двигательными силами в нем заложены и элементы, сдерживающие экономическое развитие. Это наблюдалось и раньше, когда равновесие в экономике достигалось при неполной занятости ресурсов и прежде всего рабочей силы. Активное участие государства в экономической жизни обусловлено, как минимум, тремя причинами.

Во-первых, этого требует "стержень" рыночного механизма - конкуренция. Развитие монополий подрывает конкурентное начало рыночной экономики, отрицательно сказывается на решении макроэкономических проблем, ведет к снижению эффективности общественного производства. Поэтому всемонопольности должны быть противопоставлена законодательная и иная антимонополистическая деятельность государства.

Первый опыт организованной антимонопольной деятельности государства был положен принятием антитрестовского законодательства в США в 1890 г. ("Закон Шермана"). Позже аналогичные законы появились в других странах. Антимонополистическое законодательство направлено на поддержание такой структуры производства, которая позволяла бы ему оставаться конкурентоспособной. Расчеты показали, что одна компания не должна производить более 40 процентов того или иного вида продукции. Предусмотрены ограничения на долю акций других компаний, которыми может владеть крупная корпорация.

Законодательство запрещает всякий сговор по искусственному поддержанию цен, не соответствующему реальному соотношению между спросом и предложением.

Правовая защита производителей и потребителей является важнейшей функцией государства. Прежде всего должно быть обеспечено право собственности. Собственник, не уверенный в неприкосновенности своей собственности, будет опасаться ее отчуждения и не сможет использовать в полную силу творческий и материальный потенциал.

Во-вторых, всегда существовали такие виды производства, которые "отторгает" рыночный механизм. Прежде всего это производство с длительным сроком окупаемости капитала, без

которых общество не может обойтись, а результаты которых нельзя соизмерить в денежной форме: фундаментальная наука. поддержание обороноспособности страны, охрана правопорядка, содержание нетрудоспособных, организация образования, здравоохранение, создание и поддержание нормального функционирования общеэкономической структуры (денежное обращение, таможенный контроль и др.).

В-третьих, есть причины, вытекающие из ограниченных возможностей рыночных саморегуляторов: обеспечение равновесия в экономической системе, поддержание занятости населения на необходимом уровне, правовое обеспечение функционирования рыночного механизма, разработка теории общественного выбора и принципов рационального экономического поведения.

В развитии экономики государство призвано корректировать те недостатки, которые присущи рыночному механизму. Рынок не способствует сохранению не воспроизводимых ресурсов, защиты окружающей среды, не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству (рыбные богатства океана). Рынок всегда был ориентирован на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги.

Административные методы государственного регулирования находят эффективное применение в таких основных направлениях:

1. Прямой контроль государства над монопольными рынками; административное регулирование рынков тех товаров неэластичного спроса, которые отнесены к монополии государства, с применением планирования цен, введением жестких ставок акцизных налогов;
2. Обеспечение экономической безопасности производства;
3. Разработка стандартов, необходимых для осуществления всех видов производственной и экономической деятельности и контроля за их выполнением;
4. Определение и поддержание минимально допустимых параметров жизни населения;
5. Защита национальных интересов в сфере международных экономических отношений.

Сфера применения административных регуляторов рыночных отношений довольно обширна. В странах с развитой экономикой они успешно "работают" на повышение эффективности экономических отношений.

Однако воздействие государства на экономику не может носить произвольный характер. Конкурентный рынок "диктует" экономическим действиям государства свои требования. Применение "внешних" регуляторов не должно вести к ослаблению рыночных стимулов. В противном случае общество сталкивается с такими явлениями, как расстройство денежной системы и государственных финансов, с переплетением безработицы с растущей инфляцией и т.д.

## **2. Экономические функции правительства**

Чтобы сделать выбор, надо оценивать исходные данные, определять возможности и устанавливать, кто больше заинтересован в общенародном (государственном) интересе - чиновник или частник? Насколько бескорыстны и тот и другой? Всегда ли государство в состоянии добиваться того, чего оно желает? Может ли быть добровольный обмен (свободный рынок) единственным стимулом склоняющим людей к совместной деятельности? Кто будет заинтересован в производстве и предложении благ, если люди смогут получать эти блага, не платя за них (проблема безбилетника на транспорте)?

Крупнейший американский экономист Джон Гэлбрейт на эти и подобные вопросы отвечает так: "Безоглядная приверженность идеологии свободного предпринимательства и убежденность в том, что государство не должно играть в экономической жизни никакой роли - могли бы стать губительным даже для нас, если бы мы к этому прислушивались". (Беседа с Ф. Бурлацким. "ЛГ" - февраль 1990 г.).

В смешанной экономике правительство полностью интегрировано в кругооборот материальных и денежных средств, образующих экономический механизм. Все реально функционирующие экономические системы - это системы "смешанные"; повсюду правительство и рыночная система делят между собой функцию нахождения ответа на

центральные вопросы экономики:

1. Что и сколько следует производить? В каком объеме или какую часть имеющихся ресурсов нужно занять или использовать в производственном процессе?
2. Как эту продукцию следует производить? Как должно быть организовано производство? Какие фирмы должны осуществлять производство и какую применять технологию?
3. Кто должен получать эту продукцию, как она должна распределяться между индивидуальными потребителями?

Разные экономические системы мира и отдельные государства отличаются друг от друга по соотношению ролей правительства и рынка в управлении экономикой. Различия касаются набора способов и форм регулирования, пределов действия той или иной формы, а также направленности регулирования экономики. Однако во всех случаях экономические функции правительства в развитии экономики играют очень существенную роль.

Количественно выразить экономическую роль правительства в управлении экономикой трудно. Эта роль осуществляется в таких широких масштабах, что на деле невозможно составить исчерпывающий перечень его экономических функций. С определенной достоверностью можно установить долю национального продукта, производимого под эгидой правительства, общий объем продукции, приобретаемой государством, удельный вес и абсолютные размеры государственных инвестиций. Но как количественно измерить регулирующие меры государства, предназначенные для защиты окружающей среды, охраны здоровья и труда рабочих, защиты потребителей от опасных продуктов, обеспечения равного доступа к вакантным рабочим местам и контроля за практикой ценообразования в определенных отраслях и т.д.

Некоторые экономические задачи правительства имеют целью поддержать и облегчать функционирование рыночной системы. К их числу можно отнести:

1. Обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию рыночной экономики.
2. Защита конкуренции.
3. Перераспределение доходов и богатства.
4. Корректирование распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта.
5. Стабилизация экономики, контроль за уровнем занятости и инфляции, стимулирование экономического роста. Задачи по обеспечению правовой базы рыночной экономики разрешаются путем введения правил поведения, которыми должны руководствоваться производители в своих отношениях с потребителями. Законодательные акты правительства касаются определения прав собственности, отношений между предприятиями, запрета на продажу фальсифицированных продуктов и лекарств, установления стандартов качества, маркировки продукции, ответственности за соблюдением условий контрактов и т.д. О мерах государства по защите конкуренции уже сказано.

Действительно, рост монополий резко изменяет рыночную ситуацию. Создается положение, при котором число продавцов становится ограниченным и в силу этого каждый из них в состоянии оказать влияние на общий объем предложения, а поэтому и на цену продаваемого продукта.

Монополия по своей природе порождает нерациональное распределение экономических ресурсов. Однако на пути всевластия монополий есть ограничитель. Первым из них является сам рыночный механизм. Если продавец товара А будет только один, то у потребителя не окажется выбора. Тогда он будет искать альтернативы, т.е. заменителя данного товара. А поскольку спрос на эти товары-заменители возрастет, то увеличится и предложение. В итоге у этого единственного монополиста появятся косвенные конкуренты.

Вторым ограничителем господства монополий является деятельность правительства по защите конкуренции. В тех отраслях, где технологические и экономические условия исключают возможность существования конкурентных рынков правительства регулируют цены и устанавливают стандарты на оказываемые услуги. Транспорт, связь, производство и сбыт

электроэнергии и другие предприятия общественного пользования в той или иной степени в большинстве государств подвергаются правительственному регулированию, во многих странах являются собственностью государства.

Одна из экономических функций правительства связана с перераспределением доходов и ресурсов. В распределении доходов рыночная система может порождать большое неравенство. За короткий срок перехода к рыночным отношениям в странах СНГ быстро появились миллионеры-миллиардеры, а десятки миллионов людей оказалась за чертой бедности. В отличие от цивилизованных государств, где рыночная система приносит крупные и сверхкрупные доходы лицам, чей труд высоко оплачивается в силу природных способностей, благоприятного образования и мастерства, или тем, кто владеет крупным капиталом, заработанным упорным трудом многих поколений, новоявленные наши миллионеры в большинстве своем не обладают ни интеллектом, ни положительным опытом предпринимательства и мастерства. Большинство из них воспользовалось тем хаосом и безвластием, на фоне которых произошел распад советской цивилизации.

В стабильных государствах правительства разрабатывают и осуществляют программы социального обеспечения, устанавливают минимальные размеры заработной платы, пособия по безработице, фиксируют цены с целью повышения доходов определенных групп населения, устанавливают дифференцированные ставки налогов на личные доходы населения. Таким образом, правительства регулируют распределение доходов путем прямого вмешательства в функционирование рынка и косвенно с помощью системы налогов и других платежей. Через механизм налогообложения и государственных расходов по социальному обеспечению все большая доля национального дохода переводится от относительно богатых к относительно бедным.

Четвертая функция связана с корректированием распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта. Утверждение, что одним из достоинств конкурентной рыночной системы является обеспечение эффективного распределения ресурсов на производство товаров и услуг справедливо при одном немаловажном допущении: все выгоды и издержки, связанные с производством и потреблением каждого продукта, находят полное отражение в кривых рыночного спроса и предложения.

Между тем, при производстве и потреблении товаров и услуг могут возникать побочные эффекты, а выгоды или издержки таких эффектов перемещаться к третьим сторонам, которые не имеют прямого отношения ни к производству, ни к потреблению данного товара или услуг. Чаще всего такой "третьей стороной" выступает само население. Когда химическое предприятие или металлургический комбинат загрязняют своими отходами водоемы и атмосферу, то часть издержек перекладывается на население, которому они ни как не компенсируются. В целях предотвращения или уменьшения вредного воздействия на окружающую среду правительства принимают законодательства, обязывающие потенциальных загрязнителей нести расходы по обезвреживанию промышленных отходов. Правительство может ввести особый налог, который равен или очень близок к издержкам перелива на единицу продукции. Корректировка может производиться в сторону увеличения спроса или предложения. Так, в США программа продовольственных талонов предназначена для улучшения рациона питания семей с низкими доходами. Смысл этой программы сводится к тому, что улучшение питания поможет детям из бедных семей лучше учиться в школах, а низкооплачиваемым взрослым лучше выполнять свою работу. Более производительный труд участников экономического процесса несет за собой выгоды для всего общества. Противоположный подход реализуется на стороне рыночного предложения, когда правительство субсидирует производителей (безвозмездные кредиты, субсидии на образование, здравоохранение и т.д.).

Действие правительства по обеспечению рационального распределения и использования ресурсов реализуется через налоговую политику. Обложение предприятий и населения налогами в зависимости от ставок налогов может в одних случаях выключать часть их доходов и сокращать свои инвестиционные и потребительские расходы, а в других

увеличивать их. Тем самым налоги высвобождают ресурсы из частного сектора или создают условия для их притока. Правительства сознательно перераспределяют ресурсы с целью осуществления изменений в структуре национального продукта страны.

Функция правительства по стабилизации экономики связана с помощью частному сектору в обеспечении полной занятости ресурсов и стабильного уровня цен. Уровень производства непосредственно зависит от совокупного объема расходов. Высокий уровень общих расходов означает, что для многих отраслей выгодно увеличивать выпуск продукции, низкий уровень не обеспечит полной занятости ресурсов и населения. Любому правительству надлежит, с одной стороны, увеличивать собственные расходы на общественные блага и услуги, а с другой стороны - сокращать налоги с целью стимулирования расходов частного сектора. Другая ситуация может возникнуть, если общество попытается расходовать больше, чем позволяют производственные мощности экономики. Когда совокупные расходы превышают величину продукта при полной занятости, избыточные расходы вызовут повышение уровня цен. Чрезмерный объем совокупных расходов всегда носит инфляционный характер.

### **3. Предпринимательская деятельность государства**

Выполнение сложных функций по регулированию рыночных отношений может быть эффективным в том случае, когда в руках государства сосредоточены мощные экономические рычаги управления, когда оно само экономически сильно.

В хозяйственной деятельности капиталистических государств ведущее место занимает частный капитал. Однако, немаловажную роль в экономике играет и государственная собственность. Она распространяется на землю, леса и другие природные ресурсы, не вовлеченные в хозяйственный оборот и на многие предприятия. На долю государственной собственности во многих развитых странах приходится 20-25 процентов национального достояния.

На протяжении XX столетия формировалась и расширялась непосредственная предпринимательская деятельность государства, приобретал все большее значение государственный сектор в экономике. В развитых странах на предприятиях, принадлежащих государству производится от одной пятой до трети валового национального продукта. Сфера государственной производственной деятельности давно вышла за пределы почтово-посылочной службы, телеграфа, городского и железнодорожного транспорта. Государства осваивали программы по развитию атомной энергии, радиоэлектронной промышленности, созданию ЭВМ, освоению космоса. Доля государств в национальном доходе приблизилась к 40 проц. вместо 5-10 проц. в начале века. Государственные инвестиции в экономику, в отдельных странах достигли огромных размеров: в Швеции - до 1/4, Италии и Великобритании - до 1/3, в Австрии и Франции - свыше 40 проц. общего объема капитальных вложений. Практически на средства государства ведутся фундаментальные научные исследования.

Располагая финансами, государства выступают по отношению частного сектора в качестве заказчика на производство продукции и одновременно ее покупателя, что придает определенную стабильность рынку. Государственные расходы на товары и услуги возрастают быстрее, чем национальный доход. Так, в США к началу 90-х годов они приблизились к 1 триллиону долл. вместо 9 млрд. долл. в 1929 г. (закупка оружия, строительство автомагистралей, почтовых учреждений, оплата услуг учителей, судей, пожарных и т.д.). В дополнение к приобретению товаров и услуг государство производит выплаты, которые перераспределяют доходы, полученные от налогоплательщиков, определенным слоям населения в форме пособий по безработице, выплат по социальному страхованию и социальному обеспечению. Рост государственных расходов, наряду с другими мерами, позволяет проводить соответствующую структурную политику, формировать такие производственные структуры, которые отвечают требованиям научно-технического прогресса, стимулировать научные исследования и подготовку высококвалифицированных кадров. Для последних десятилетий стало характерным формирование смешанных

государственно-частных предприятий и корпораций, имеющих акционерную форму. Проблема государственной собственности и ее границ все больше преобразуется в проблему пределов и форм государственного контроля, его возможности реально влиять на поведение экономических субъектов.

Если исходить из мирового опыта, то все задачи, которые могут и должны разрешаться на уровне современного государства, можно свести к следующим:

1. Обеспечение развития базовых отраслей: энергетики, металлургической, топливной промышленности, стимулирование новых отраслей.
  2. Стратегическое прогнозирование развития науки и техники, долгосрочное прогнозирование развития хозяйства в целом, оценка социально-экономических последствий научно-технического прогресса с общенациональных позиций.
  3. Координация усилий общества по охране и оздоровлению окружающей среды.
  4. Создание производственной и социальной инфраструктуры: транспорт, связь, культура, образование, здравоохранение.
  5. Выработка и обеспечение социальных гарантий, особенно для групп населения, которые не могут в полной мере заниматься общественно-полезным трудом.
  6. Поддержание в нормальном состоянии денежной и финансовой системы.
- Ни одна из перечисленных задач не может быть решена на уровне предприятия, корпорации, отрасли хозяйства или региона. Это прерогатива исключительно государства.

#### **4. Налоги и бюджетное регулирование**

Для оплаты счетов за заказанную фирмам продукцию и различные выплаты населению государству нужно иметь деньги. Необходимые для покрытия расходов суммы можно получить в основном путем сбора налогов. Но чтобы построить подводную лодку или проложить автомагистраль, государству нужно приобрести на деньги необходимые экономические ресурсы: товары производственного назначения, землю, труд. Поэтому, решая вопрос о том, как облагать себя налогами, люди в действительности определяют, каким образом и в каком объеме необходимые для общественных нужд ресурсы будут изыматься из владения различных семей, из предприятий и направляться на цели производства государственных товаров и услуг. Государство всегда облагает налогами одних и выплачивает деньги другим. В прошлое ушли времена, когда налоги устанавливались властью исключительно ради их собственной выгоды.

В доходной части бюджета СССР поступления от предприятий и организаций составляли 90 проц. всех поступлений. Подоходный налог с населения составлял немногим больше 10 проц. Это соотношение не менялось многие годы. Свыше 40 проц. дохода перераспределялось в самом производстве, 15-17 проц. составляли расходы на оборону и только менее четверти направлялось в социальную сферу.

В странах с развитой рыночной экономикой налоги становятся все более активным инструментом государственной социальной и экономической политики. Среди общих принципов налоговой системы можно выделить следующие:

1. Налоговые поступления формируют необходимую финансовую базу для операций государства в экономической сфере, а сама структура, объемы и методы налоговых изъятий создают возможность целенаправленного воздействия со стороны государства на темпы и пропорции накопления общественного денежного и производительного капитала, позволяют ему под свой контроль практический весь совокупный общественный спрос.
2. В движении капитала на разных стадиях его кругооборота и в различных сферах можно выделить пункты изъятия налогов и создать целостную систему налогообложения. Этот принцип не был достаточно хорошо продуман при формировании налоговой системы для переходного периода к рыночной экономике в странах СНГ. Здесь резкое и скоротечное перераспределение доходов происходило в сфере коммерческого бизнеса, а вся тяжесть налогового бремени оказалась перенесенной в производственную сферу. Во многом по этой причине частное предпринимательство в этой сфере не получило развития.

3. В рыночном хозяйстве выделяются такие основные группы налогов:

- налоги на доходы (налог на заработную плату, подоходный налог, налог на прибыль и др.);
- налоги на собственность (налог на имущество, на землю, на прибыль от капитала, в том числе на процент и др.);
- налоги на движение и прирост имущества (налог на наследство, на движение капитала, на покупку земли и т.д.);
- налоги с оборота (включая налог на добавленную стоимость);
- налог с продаж и акцизный налог. Они являются "скрытыми" или косвенными налогами, поскольку обычно перекадываются с продавцов через более высокие цены (налоги на вино-водочное изделия, табак, соль, на лотереи, скачки и т.д.).

Среди методов налогового регулирования важнейшее место занимает система налогообложения прибыли корпораций. В отличие от прогрессивного обложения доходов физических лиц, налогообложение корпораций осуществляется по пропорциональным ставкам. При этом с помощью легальных налоговых льгот государство воздействует на инвестиционный процесс в определенном направлении, реализуя при этом общеэкономические цели. Налоговое регулирование разнообразно. Оно включает в себя увеличение или уменьшение совокупных налоговых поступлений, изменение налоговой структуры, дифференциацию ставок, введение или отмену налоговых льгот, отсрочку платежа налога, изменения сферы распространения налогов и т.д. Система налогообложения предприятий представляет собой гибкий рычаг регулирования со стороны государства процесса воспроизводства индивидуального капитала.

К основным инструментам инвестиционного стимулирования относятся: система специальных амортизационных отчислений, в том числе система ускоренной амортизации; налоговые скидки на инвестиции; различного рода инвестиционные премии, субсидии, инвестиционные фонды.

Анализ результатов налоговых реформ в развитых капиталистических странах позволил западным экономистам вывести зависимость между величиной налоговых ставок, инвестиционной активностью товаропроизводителей и налоговыми доходами государства. Рост налоговых ставок имеет предел, за которым начинается падение деловой активности, а значит, сокращение доходов бюджета. Считается, что предел наступает при изъятии в бюджет более 30 проц. от суммы всех доходов предпринимателей и населения.

Особая роль в эффективном развитии экономики принадлежит кредитной политике государства. Коммерческие банки, различные инвестиционные и кредитные организации заинтересованные в постоянном росте оборота кредитных средств как источника роста их прибыли. В переходный период к рыночной экономике в странах СНГ возникли многочисленные коммерческие банки, которые по существу торгуют денежным капиталом и получают огромные прибыли. Привлекая свободные денежные средства предприятий и населения посредством начисления высоких процентов, банки используют их как кредитное средство, т.е. выдают кредиты предприятиям и организациям под еще более высокие проценты или непосредственно пускают их в оборот. Для большинства промышленных предприятий, колхозов, совхозов, фермеров ставки процента оказались непосильными, и в производстве продолжается спад. В то же время посреднические фирмы, занятые исключительно перепродажей продукции и на "дорогом" кредите получают многомиллионные прибыли. Подтверждается историческая истина: разбогатеть можно на расцвете цивилизации, но еще быстрее и в больших масштабах - на ее развале.

Использование временно свободных накоплений как кредитного средства в определенных условиях может тормозить развитие хозяйственной деятельности или стать инфляционным фактором. Чем дороже кредит, тем ниже спрос на него со стороны производства, чем дешевле кредит, тем выше спрос и выше риск товарно-денежной несбалансированности, так как кредиты на рынке средств производства и товаров выступают как денежные средства.

Состояние ссудного рынка нередко становится пусковым механизмом инфляции и кризиса, поэтому регулирование кредитных отношений является важнейшей функцией государства.

Функции регулятора выполняют центральные банки. В соответствии с законодательствами каждой страны коммерческие банки обязаны создавать резервы и передавать их центральному банку, который устанавливает их норматив. Центральный банк вправе использовать полученные резервы для кредитования коммерческих банков, устанавливая процентную (учетную) ставку за кредит. Центральные банки являются собственностью государства. От величины норматива и размера учетной ставки зависит объем оборота кредитной массы. При росте норматива резервов и учетной ставки кредит становится более дорогим и спрос на него сокращается, снижается инвестиционная деятельность и сохраняется только кредитование наиболее эффективных проектов. Сокращение кредитной массы способствует снижению инфляции. Темпы роста денежной массы должны быть ограничены долгосрочными темпами роста национального дохода. При таком условии достигается стабильность денежных отношений и устойчивость экономического роста.

Государственное регулирование кредитных отношений выполняет еще одну важную функцию стабилизации рыночной экономики - защиту накоплений предприятий и населения. Однако в странах СНГ эта задача не решается.

### **Вопросы для повторения:**

1. Дайте определение государству. Как исторически изменялись функции государства?
2. Что вы понимаете под "смешанной" экономикой?
3. Перечислите и охарактеризуйте главные экономические функции правительства.
4. Как вы понимаете прямую предпринимательскую деятельность государства? В чем она состоит?
5. Охарактеризуйте возможные последствия кредитной политики государства.
6. Дайте характеристику общественных благ. С помощью каких средств правительство обеспечивает страну общественными благами?
7. Как вы понимаете прямые и косвенные налоги, прогрессивные и регрессивные налоги?
8. В сдерживании инфляции налоги играют двойственную роль. Объясните это положение.
9. Объясните, каким образом правительство может манипулировать своими расходами и налоговыми поступлениями с целью снизить: а) безработицу и б) уровень инфляции.
10. Каким путем правительство может перераспределять доходы?
11. Раскройте основные взгляды представителей классической экономической теории на рынок и роль государства в обеспечении стабилизации экономики.
12. В чем состоит основное отличие кейнсианской экономической теории от классиков и современного неклассического направления?
13. Какими причинами вызвано вмешательство государства в рыночный механизм?
14. Что вы понимаете под мерами государства по защите конкуренции?

## **Лекция 9. Теория капитала и прибыли**

### **1. Определение капитала в марксистской и современной экономической литературе**

В экономической теории и предпринимательской практике, пожалуй, нет понятия, которое бы использовалось столь часто и одновременно столь неоднозначно. Под капиталом понимают все, что приносит или способно приносить доход. Этот термин употребляется в отношении оборудования завода, фабрики, накопленной суммы денег, произведений искусства, таланта инженера и т.д. Нетрудно увидеть общее во всех приведенных примерах: Капитал - это блага, использование которых позволяет увеличивать производство будущих благ. В предыдущей лекции мы уже говорили, что капитал - это главный элемент производства, выступающий в многообразных формах.

К. Маркс определил капитал как стоимость, приносящую прибавочную стоимость. Если последнюю рассматривать как прибыль или процент, то против такого определения возражать



не приходится. Рыночное производство без прибыли невозможно. Поэтому капитал действительно представляет собой самовозрастающую стоимость. Во-вторых, К. Маркс определяет капитал как экономическое отношение, причем отношение эксплуатации. Первая часть этого определения не вызывает сомнений. Капитал может приносить прибыль и "самовозрастать" только находясь в движении. В процессе использования ресурсов, между людьми возникают определенные отношения, но не обязательно отношения эксплуатации. Скорее это отношения между экономическими агентами в ходе создания материальных благ и услуг.

В современной экономической науке капитал рассматривается как абстрактная производительная сила, как источник процента. Это означает признание того факта, что какой угодно элемент богатства, приносящий его владельцу регулярный доход на протяжении длительного времени, можно рассматривать как капитал (с небольшим отклонением такого определения придерживается Л. Вальрас, И. Фишер).

Многие американские экономисты (Д. Хайман, П. Хейне, П. Самуэльсон и др.) определяют капитал как ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества товаров и услуг. При этом физически капитал рассматривается как машины, здания, сооружения, передаточные устройства, запасы сырья и человеческий капитал.

Если исключить из марксова определения капитала социальную заостренность (отношения эксплуатации) то нетрудно заметить, что все эти определения капитала не противоречат, а дополняют друг друга. Одна группа определений фиксирует чисто экономическую сторону, другая - натуральную, в сочетании с раскрытием цели использования капитальных товаров. Ряд экономистов (Дж. Робинсон, Р. Дорнбуш) рассматривают капитал как деньги, как универсальный товар делового мира.

В научном понимании между деньгами как деньгами и деньгами как капиталом существует глубокое различие. С момента своего появления деньги обслуживали обмен товаров, выполняли функцию средств обращения. Товаровладелец продавал свой товар ради приобретения другого товара или услуги. Обмен совершался по формуле  $T - D - T$ . Деньги выполнили роль посредника, оценочного материала. И пока они существуют, до тех пор будут выступать в этой функции. В таком обмене в выигрыше оказываются обе стороны; каждый из товаровладельцев избавляется от излишнего (может быть не нужного ему лично) товара и на вырученные от его продажи деньги находит на рынке то, что ему необходимо для личного или производственного потребления. Конечно, и при такой форме товарного обращения в руках отдельных лиц могут накапливаться значительные суммы денег. Акты купли и продажи могут не совпадать во времени.

Капиталом деньги становятся лишь тогда, когда они пускаются в оборот ради наживы, для получения суммы, большей по сравнению с первоначально вложенной. Внешне общая формула движения капитала отличается от формулы товарного обращения перемещением составляющих величин. Теперь уже не деньги, а товар оказывается в положении посредника:  $D - T - D1$ . Купил - продал - заработал  $D1$  и показывает, что произошло наращивание первоначальной суммы, и, следовательно, цель достигнута.

Деньги использовались как капитал и в докапиталистических обществах и используются в современном мире. Формула движения капитала хорошо известна большинству молодых людей, а теперь уже и многим нашим подросткам. Приумножение капитала идет за счет разницы в ценах на различных рынках или в различных структурах.

Из общей формулы движения капитала можно сделать такие выводы:

1. Деньги есть первоначальная форма любого капитала. По Марксу - это его подвенечное платье, в котором он появляется на исторической арене.
2. Капитал есть самовозрастающая стоимость. Наращивание происходит в определенной экономической среде, т.е. при определенных условиях.
3. Источником добавочных денег является сфера обращения, т.е. торговля.

Последний вывод необходимо подвергнуть сомнению. Торговля всегда была и останется связующим звеном между производителями благ и их потребителями. Огромная важность

этой сферы занятости людей состоит в том, что здесь через реализацию готовой продукции и услуг подготавливаются условия для непрерывности процесса производства и потребления. Одни продают средства производства и предметы личного или коллективного потребления, другие их покупают. Однако очевидно и то, что сфера обращения с точки зрения общества не может быть источником прибыли. Здесь ничто не создается вновь, а всего лишь реализуются реальные блага, создаваемые трудом людей в процессе производства. Конечно, через торговлю всегда происходит перераспределение богатства между народами и отдельными людьми. Одни богатеют, другие становятся беднее. Но величина реальных благ от этого не изменяется. Тем не менее коммерсанты, бросая деньги в оборот, получают определенную прибыль. Откуда же она берется? Где ее истинный источник?

## **2. Экономическая природа прибыли**

Прибыль выступает непосредственной целью хозяйственной деятельности и всех субъектов рыночной экономики, занятых предпринимательством. Несмотря на то, что эта категория является объектом экономической теории и занимает основополагающую роль в рыночной экономике, вот уже в течение ряда столетий не смолкают споры о ее сущности и формах. В учебниках и научных статьях категория "прибыль" неразрывно связывается с категорией дохода, капитала, процента, воздержания, ожидания и многими другими. В практическом же плане прибыль не представляет никакого секрета и во всех странах с рыночной экономикой ее количественная величина определяется как разница между общей выручкой от реализации товаров и услуг и совокупными издержками. В теоретическом плане мы снова вынуждены рассмотреть два подхода к оценке экономической природы прибыли. К. Маркс в "Капитале" определил прибыль как превращенную форму прибавочной стоимости. Последняя по Марксу представляет собой неоплаченный прибавочный труд наемного рабочего, занятого в сфере материального производства. Рабочий своим трудом создает стоимость большую, чем стоит его рабочая сила. Эта разница привлекает капиталиста и ради нее он развивает свою бурную деятельность. На поверхности буржуазного общества присвоение чужого труда затушевывается и прибыль выступает как порождение движения всего авансированного капитала, как результат издержек производства. Таким образом, в марксистской трактовке прибыль есть результат эксплуатации наемного труда капиталом и отношение "капиталист - наемный рабочий" составляет основное отношение капиталистического общества.

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

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

За каждым фактором производства стоят конкретные люди и группы людей. За трудом - наемные рабочие, за капиталом - его владельцы, за землей - его собственники. И если мы признаем, что всякое экономическое благо есть результат взаимодействия факторов производства, то обязаны признать и то, что все группы населения, стоящие за этими

факторами участвуют своим трудом в создании благ и новой стоимости. Разница лишь в том, что одни участвуют сегодняшним живым трудом, а другие прошлым, воплощенным в материальных элементах производства. Это их накопленный овеществленный труд. Он может быть результатом трудовых усилий целого ряда поколений. Всякое экономическое благо есть в конечном счете продукт труда всего общества. И эффект его усилий принимает форму доходов (прибыли) на всех уровнях хозяйственной деятельности.

### 3. Кругооборот и оборот капитала

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

Денежный капитал ( $D$ ) авансируется капиталистом на приобретение средств производства ( $Cn$ ) и рабочей силы ( $Pc$ ), которые, соединяясь в процессе производства ( $П$ ), продолжают взаимодействовать вплоть до выпуска готовой продукции ( $T$ ). Реализуя товар, капиталист получает его стоимость в денежной форме ( $D$ ) первоначально авансированная сумма капитала возвращается к своему владельцу, но уже возросшая на определяющую величину. Общую формулу движения капитала можно представить так:

$$D - T \begin{matrix} Pc \\ Cn \end{matrix} \dots П \dots T^1 - D^1 \quad (2)$$

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

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

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

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

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

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

В зависимости от скорости оборота и способа перенесения стоимости на готовый продукт

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

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

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

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

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

Производство прибавочной стоимости К. Маркс определил как основной экономической закон капитализма и сформулировал его следующим образом: "Движущим мотивом и определенной целью капиталистического процесса производства является возможно большее самовозрастание капитала, т.е. возможно большее производство прибавочной стоимости, следовательно, возможно большая эксплуатация рабочей силы капиталистом" (К. Маркс, Ф. Энгельс, Соч. т. 23, с. 342). Извлечению прибавочной стоимости, по Марксу, подчинены в конечном счете все экономические процессы капитализма.

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

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

При капитализме прибавочный продукт принял форму прибавочной стоимости, и ее отчуждение уже основано на экономическом принуждении, так как рабочий при капитализме юридически свободен. Капитализм внес существенные изменения в имущественные и личные отношения людей. Теперь вместо трех корзин работник оказался вынужденным наполнять продуктами своего труда четыре корзины: для себя и для семьи (необходимый продукт); для лица или группы лиц, которые предоставили ему работу; и четвертую корзину для

государства, которое о нем "заботится" (прибавочный продукт). Рабочий день рабочего поделен на две части: необходимое время, в течение которого наполняются первые две корзины, и прибавочное время, в течение которого он работает на хозяина-капиталиста и государство, "отражающее и защищающее интересы этого капиталиста".

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

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

### **Вопросы для повторения:**

1. Проведите различие между деньгами как таковыми и деньгами как капиталом.
2. Дайте анализ двух форм движения товаров и денег:  $T - D - T$  и  $D - T - D$
3. Раскройте определение капитала в марксистской и современной экономической теории.
4. Почему сфера обращения не может быть источником прибыли? Насколько правильно это утверждение?
5. По какому признаку делится капитал на основной и оборотный.
6. Раскройте экономическую природу прибыли.
7. Как понимать, что эксплуатация при капитализме носит скрытый характер?
8. Какие формы принимает промышленный капитал в процессе своего кругооборота?
9. Что вы понимаете под кругооборотом и оборотом капитала?
10. От чего зависит скорость оборота капитала и как она влияет на норму прибыли?

## **Лекция 10. Рынок труда и заработная плата**

### **1. Механизм функционирования рынка труда**

Среди экономистов нет единства в оценке рынка труда и механизма его функционирования. Классическая политическая экономия исходит из того, что рынок труда, где реализуется лишь один производственный ресурс, как и все прочие рынки, действует на основе ценового равновесия. Основным рыночным регулятором служит цена рабочей силы. С помощью заработной платы, по оценке представителей этой концепции, регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие. Цена на рабочую силу гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения. Если на рынке труда существует равновесие, то безработица невозможна. Иного подхода к объяснению функционирования рынка труда придерживаются Кейнсианцы и Монетаристы. В отличие от Неоклассиков они рассматривают рынок труда как явление постоянного не равновесия. Спрос на рабочую силу по этой модели регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а объемом производства, т.е. совокупным спросом. Регулятором рынка труда является государство, поскольку оно уменьшает или увеличивает совокупный спрос и устанавливает нижние границы заработной платы. Для устранения рыночного неравновесия предлагается использовать инструменты денежно-кредитной

политики (монетаристы) .

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

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

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

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

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

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

## **2. Инвестиции как источник спроса на труд**

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

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

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

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

В 70-80-х годах происходил ускоренный рост занятости в наукоемких отраслях экономики. Изменение отраслевой структуры занятости в несельскохозяйственном секторе экономики США с 1955 г. по 1990 г. характеризовалось такими данными (в %) к общему числу занятых: добывающая промышленность - 1,6 и 0,6; обрабатывающая промышленность - 33,4 и 16,7; строительство - 5,5 и 4,5; сфера услуг - 59,5 и 78,2; в том числе: торговля - 20,8 и 22,6; финансовая система - 4,5 и 6,0; госучреждения - 13,6 и 16,1; другие услуги - 12,3 и 24,2 и т.д. За эти же годы численность работников преимущественно нефизического труда ("белые воротнички") возросла с 39% до 56,1%, в том числе специалисты - 9,2 и 17,7, управляющие, администраторы - 10,2 и 13,3; численность работников преимущественно физического труда сократилось с 61,0% до 43,9%, в том числе рабочих ("синие воротнички") - с 39,4 до 26,7% (Булатов А.С. "Экономика", М., 1995 г.).

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

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

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

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

меньше 100 проц. рабочей силы.

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

### **3. Заработная плата как плата за труд**

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

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

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

Необходимо различать денежную, или номинальную, и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата - это сумма денег, полученная за час, день или неделю.

Реаль-ная заработная плата - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Это покупательная способность полученных денег. Реальная заработная плата зависит от номинальной и цен на приобретаемые товары и услуги.

Изменения реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной заработной плате. Номинальная и реальная заработная плата не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Во времена нашей перестройки номинальная заработная плата растет, а реальная в то же самое время падает из-за более быстрого роста цен на товары и услуги.

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

Спрос на труд или на другой любой ресурс зависит от его производительности. В целом, чем выше производительность труда, тем выше спрос на него. А при данном совокупном предложении труда, чем больше спрос, тем выше средний уровень реальной заработной платы.



В экономике развитых стран в длительном периоде прослеживается тесная взаимосвязь между реальной почасовой заработной платой и выпуском продукции в трудочас. Реальный доход на одного рабочего может расти приблизительно такими же темпами, что и объем производства на одного рабочего. Спрос на труд в США высок потому, что он высоко продуктивен. А его продуктивность объясняется следующими причинами:

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

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

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

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

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

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

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

#### **4. Основные формы и современные системы оплаты труда**

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

С переходом к машинному производству произошло закрепление рабочего за конкретным рабочим местом и появилась возможность измерять количество его труда объемом производимой продукции. На этой основе совершился переход к поштучной или сдельной форме оплаты труда по расценкам за единицу созданной продукции. Теперь необходимость в контроле за напряженностью труда рабочего отпала. В стремлении заработать больше он сам повышает интенсивность труда. Контроль сдвигается в сторону качества производимой продукции. В начале XX столетия в промышленности развитых стран сдельная форма оплаты труда становится господствующей. С развитием конвейерного, а затем и полуавтоматизированного производства ритм труда задается системой действующих машин. В этих условиях сдельная заработная плата отрицается самой технологией производства. Резервы роста эффективности производства путем упорядочения трудовых операций отдельного рабочего и лучшей организации рабочего места оказались на грани исчерпания. Применение сдельной оплаты потеряло всякий смысл, произошел возврат к повременной форме. В современной экономике развитых государств в чистом виде повременная форма применяется лишь на отдельных видах работ, преимущественно в сфере услуг и мелкотоварном секторе. Существует множество систем, как правило, учитывающих количество и качество выполняемых рабочим операций. Ставки и оклады сочетаются с различного рода премиальными за высокое качество продукции, экономное расходование материалов, с участием рабочих в распределении прибылей по итогам работы года. В современных системах заработной платы отмечается стремление выразить принцип, что интересы предприятия и трудящихся совпадают, а не противостоят друг другу. Часть доходов рабочий может получать в виде акций на "свое" предприятие. За долгие годы капиталистический мир выработал многие эффективные системы заработной платы, побуждающие рабочего к труду высокопроизводительному и качественному.

### **Вопросы для повторения:**

1. Как формируется спрос на труд?
2. Что представляет собой конкурентный рынок труда?
3. Какие факторы оказывают влияние на динамику рынка труда.
4. Под воздействием каких факторов формируется спрос на труд?
5. В чем причины безработицы? Назовите ее основные формы.
6. Почему наниматели не могут снижать заработную плату до минимума, а рабочие добиваться такого ее уровня, который им хотелось бы получить?
7. Как влияет на заработную плату безработица?
8. Чем отличается структурная безработица от циклической?
9. Объясните, почему общий уровень заработной платы в США выше, чем в большинстве других стран?
10. Что представляют собой номинальная и реальная заработная плата?
11. Объясните используемые профсоюзами методы повышения заработной платы.
12. Что подразумевается под инвестициями в человеческий фактор?
13. Какое определение дал заработной плате К. Маркс и почему?
14. Как определяет заработную плату современная экономическая наука?
15. Назовите основные формы заработной платы и раскройте их содержание.
16. Объясните особенности современных систем заработной платы.

## **Лекция 11. Доходы от предпринимательства. Прибыль на промышленный капитал**

### **1. Издержки производства и прибыль**

Производство и движение товара в сфере предпринимательской деятельности можно рассматривать в двух аспектах: с точки зрения затрат и с позиции результата. Создание

продукции и оказание услуг связано с определенными расходами. Современные исследователи издержек производства рассматривают их под углом зрения хозяйственника, предпринимателя. Для ведения хозяйства, будь то индивидуальный производитель или предприятие, приобретаются необходимые компоненты: машины, оборудование, сырьевые и топливные ресурсы, электроэнергия и др. Определенная часть средств идет на оплату труда. Совокупность затрат прошлого и живого труда, расходуемого на создание блага или выработку услуги образует издержки производства. Расходы, связанные с продвижением товаров до потребителей, т.е. с их реализацией, называются издержками обращения. Применяя уже известные обозначения, издержки производства можно выразить формулой:

$$C + V = K \quad (3)$$

где  $C$  - обозначает материальные затраты, т.е. стоимость израсходованных средств производства, а  $V$  - расходы по оплате труда.

Как видим, величина издержек измеряется потребленной в процессе производства частью авансированного капитала. Мы уже отмечали, что предприниматель в полном объеме расходует средства на приобретение машин, оборудования, строительство производственных зданий и других элементов, образующих основной капитал. В стоимость готовой продукции он включается постепенно, по мере износа в течение ряда лет. Поэтому авансированный и потребленный капитал величины неравнозначные. Упрощая понятие, можно сказать, что под издержками предприятия понимается то, во что обходится ему производство продукции. В хозяйственной практике социалистических государств было принято отождествлять издержки с себестоимостью. В структуре затрат на производство промышленной продукции в СССР (1987 г. в % к итогу) расходы по отдельным статьям составили:

|   |       |
|---|-------|
| Сырье, основные и вспомогательные материалы             | 67,4% |
| Топливо и энергия                                       | 6,7%  |
| Амортизация   | 9,0%  |
| Заработная плата и отчисления на социальное страхование | 13,9% |
| Прочие затраты  | 3,0%  |

С тех пор многое изменилось: резко возросли затраты на топливные ресурсы и электроэнергию, повысилась зарплата и т.д.

По иному рассматривается природа издержек производства в теории и практике хозяйствования в развитых государствах. Раскрывая содержание этого понятия с позиций отдельной фирмы, американские профессора К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю утверждают, что "экономические издержки - это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые фирма обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах" ("Экономикс", т.2, с.45). К внешним издержкам относится плата за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к числу владельцев данной фирмы. К внутренним издержкам относятся используемые в производстве собственные неоплаченные ресурсы. С точки зрения фирмы они равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый ресурс при наилучшем из возможных способов его применения. Речь идет о включении в издержки возможных доходов от использования своей собственности (внутренней ренты и внутренней заработной платы) и **НОРМАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ** в качестве вознаграждения за выполнение предпринимательских функций.

Любая фирма, прежде чем начать производство, должна четко представить, на какую прибыль она может рассчитывать. Для этого она изучает спрос и определяет, по какой (примерно) цене будет продаваться ее продукция. Решение принимается после сравнения предполагаемых

доходов с издержками, которые предстоит понести.

Нередко внешние и внутренние издержки рассматриваются как явные и вмененные. Явные затраты фирмы в конечном счете сводятся к возмещению использованных факторов производства. Сюда входит оплата труда в виде заработной платы, земли в виде аренды, капитал в виде расходов на основные и оборотные фонды, а также оплата предпринимательских способностей организаторов производства и сбыта. Сумма всех явных издержек выступает как себестоимость продукции, а разница между рыночной ценой и себестоимостью как прибыль.

Для принятия фирмой решения о начале или развитии производства, кроме явных издержек следует учитывать и неявные (вмененные) затраты. Речь идет об использовании собственных ресурсов фирмы. Эти издержки не входят в платежи фирмы. Например, собственник земли не платит ренту и отказываясь от сдачи ее в аренду, он как бы отказывается от дополнительного дохода, возникающего в связи с этим. Работник, занимающийся индивидуальной трудовой деятельностью не получает заработную плату на фабрике. Таким образом речь идет об альтернативных издержках, связанных с использованием ресурсов, являющихся собственностью фирмы.

Как видим, существенных различий между делением издержек на внешние и внутренние и явные и вмененные нет.

Короче, западные экономисты считают издержками все платежи - внешние и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль, - необходимые для того, чтобы привлечь и удержать ресурсы в пределах данного направления деятельности. Кроме того, издержки делятся на постоянные и переменные. Постоянные издержки - это те, которые предприятие несет в любом случае и которые мало зависят от объема производства (содержание помещений, административно-управленческие расходы и др.). Переменные издержки связаны с затратами на покупку сырья, оплату рабочей силы.

Деятельность фирмы может быть краткосрочной и долгосрочной, в зависимости от соотношения постоянных и переменных факторов, постоянных и переменных издержек. Если у предприятия осталось непоплатенным хоть одно обязательство из ряда постоянных, то оно находится в краткосрочном периоде и не может прекратить дело, а по существующим в мире законодательствам может только объявить себя банкротом. Когда погашено последнее обязательство по самому длительному виду постоянных издержек, краткосрочный период деятельности фирмы превращается в долгосрочный и предприниматель волен решать, заключать ли ему новые долгосрочные обязательства или прекращать дело.

Современная экономическая теория сохраняет исходное положение об издержках производства: чтобы получить большее количество любого блага, необходимо предоставить потенциальным производителям и поставщикам этого блага определенный стимул, который бы побудил их перебросить ресурсы из сферы их текущего использования на производство того, чего мы хотим. Необходимо, чтобы выгоды от такой переброски превысили затраты на нее, т.е. превысили ценность тех возможностей, от которых придется отказываться потенциальным предпринимателям.

Всю жизнь, стимулы заставляют нас совершать определенные поступки. Рабочие ищут наивысшую зарплату. Желание повысить свое благосостояние побуждает их работать эффективнее и производительнее. Бизнесмен стремится к высоким прибылям. Владельцы собственности хотят установить по возможности более высокие цены на свои ресурсы. В системе свободного предпринимательства экономические стимулы помогают нам определить, какое направление деятельности будет наиболее выгодным. Решения всегда принимаются на основе сопоставления дополнительных затрат с дополнительными выгодами. Дополнительные затраты - это предельные затраты или предельные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукта наиболее дешевым способом. Слово "предельный" означает расположенный на границе или краю". Вы решили приобрести автомобиль и стать таксистом. Прикидываете ожидаемые затраты: цена автомобиля, оформление прав, страховка, расходы на бензин, масло, техобслуживание, процент за кредит,

аренда гаража и т.д. Ориентировочно определяете ожидаемые доходы в расчете на год и получаете результат. После сопоставления его с настоящей работой и доходом принимаете решение: быть вам таксистом или не быть.

В большинстве производств экономия, а, следовательно, и выгода, достигаются на масштабах. Если деловые люди не видят способа произвести большой объем продукции, они не станут производить ничего. Их решения направляются ожидаемыми предельными затратами.

Предприятие направляет ограниченные ресурсы на ту продукцию, которая необходима потребителю и по цене, которую они согласны платить. Прибыль сигнализирует предприятию о том, насколько оно правильно решает вопросы "Что производить?" и "Как производить?".

Затраты всегда являются результатом действия спроса и предложения. Вы взбудоражены очередным повышением цен на продукцию животноводства. Вам отвечают, что возросли издержки, повысилась закупочная цена. Ее рост есть в свою очередь результат повышения цен на топливные ресурсы, на корма и зарплаты. Сама зарплата растет в связи с повышением цен на блага и услуги и т.д. Так что же, в конечном счете, определяет рост цен на продукцию животноводства?

Изменение спроса воздействует на цены в зависимости от величины предельных издержек производства. Возрастание спроса на любое благо повысит затраты на приобретение этого блага лишь постольку, поскольку оно не вызовет роста величины предложения. Затраты связаны не с вещами, а с действиями людей. Существо экономической системы и состоит в постоянной координации процессов сотрудничества и взаимного приспособления.

При системе свободного предпринимательства производятся только те товары и услуги, которые ценятся индивидуальными потребителями данного общества. Мы склонны так действовать, поскольку это выгодно нам самим. Ожидание вознаграждения (для предприятия - это прибыль) стимулирует работников производить больше, а работодателей расходовать ресурсы рационально.

На практике прибыль есть излишек выручки над затратами капитала. Прибыль представляет собой конкретную цель, к которой стремится каждый предприниматель, а издержки производства - затраты на достижение этой цели. Уровень доходности предприятия определяется процентным отношением полученной суммы прибыли к затратам:

$$P = \frac{m}{c + v} \cdot 100\% \quad (4)$$

Полученный показатель ( $P$ ) называется нормой прибыли. Это своеобразный барометр эффективности хозяйствования. Далеко не вся прибыль обращается в доход собственника и идет на его личное потребление. Она служит источником самофинансирования и используется на дальнейшее расширение и совершенствование производства. Значительная ее часть расходуется на охрану окружающей среды и экологическую безопасность, на подготовку и переподготовку кадров, на социальные потребности работников предприятия, общегосударственные нужды, создание благотворительных фондов и т.д. В современных условиях, когда самой распространенной стала акционерная форма ведения хозяйства, предназначенная в качестве дохода прибыль распределяется между всеми пайщиками, внесшими свой вклад в совместный капитал. В получении большой прибыли заинтересованы, таким образом, собственники ресурсов, предприниматель и наемный персонал. С увеличением размера прибыли приумножается и собственность государства.

## **2. Ценообразование на промышленную продукцию и услуги**

Предпринимательский интерес к производству той или иной продукции прямо пропорционален величине получаемой нормы прибыли. Английский публицист XIX в. Т. Дж. Даннинг привел на этот счет следующие наблюдения: "Капитал боится отсутствия прибыли

или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы...". Приращение авансированного капитала обнаруживается, когда изготовленные в производстве товары проданы на рынке и получен доход. Таким образом, мы снова вынуждены возвратиться к вопросу о ценообразовании на товары и услуги.

Решения фирм относительно цены и производства будут меняться в зависимости от характера отрасли, в которой они действуют. В предпринимательском секторе экономики возникает бесконечное число различных рыночных ситуаций. На одном полюсе можно встретить единственного производителя, господствующего на рынке. На другом - обнаруживаем тысячи и тысячи фирм, каждая из которых поставляет незначительную часть рыночной продукции. Между этими крайностями располагается почти безграничное разнообразие рыночных структур.

Экономисты различают четыре довольно несхожие рыночные ситуации:

- 1) чистую конкуренцию;
- 2) чистую монополию;
- 3) монополистическую конкуренцию;
- 4) олигополию.

Эти четыре модели рынка отличаются по количеству фирм в отрасли независимо от того, является продукция одинаковой или дифференцированной (различной) и насколько легко или трудно новым фирмам войти в отрасль.

В условиях чистой (совершенной) конкуренции существует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, обувь). При этом новые фирмы могут легко войти в отрасль. К рыночному соперничеству производителей обуви побуждают объективные обстоятельства. В каждой отрасли конкуренция развертывается за более выгодные условия выпуска и сбыта товаров. У производителей обуви, как и у всякого другого блага, разные стартовые экономические позиции. Фирмы существенно различаются между собой по качеству применяемых средств производства, рабочей силы, уровню организации производства, а, следовательно, по величине индивидуальной стоимости изделий.

Внутриотраслевая конкуренция неизбежно ведет к установлению единых цен на данный вид продукции. В длительном периоде отклонения рыночных цен в ту или иную сторону взаимопогашаются. Такие цены соответствуют общественной или рыночной стоимости продукта. Поскольку любое однородное изделие продается по одной и той же рыночной цене, то в наихудшем положении оказываются владельцы технически отсталых предприятий, выпускающих дорогостоящие товары. Применяя одинаковый по величине капитал, бизнесмены получают разные нормы прибыли. Многие из них начинают испытывать финансовые затруднения или разоряются. Напротив, предприятия, работающие в лучших условиях, получают сверхприбыль, которая равна разнице между рыночной стоимостью и индивидуальной стоимостью их товаров. В борьбе за рынки сбыта это обеспечивает перевес над соперниками. Они могут продавать товары по более низким ценам, не лишаясь при этом средней для данной отрасли прибыли. У отстающих предприятий выход один - находить и внедрять технические и организационные новшества и добиваться на этой основе снижения затрат. Теперь уже и первые инициативные предприниматели вынуждены следить, чтобы их не обогнали бывшие аутсайдеры и проявлять заботу о техническом переоснащении своего производства.

Эта история повторяется вновь и вновь. Тем самым внутриотраслевая конкуренция стимулирует научно-технический и экономический прогресс. Она ведет к перемещению получаемой сверхприбыли от одних товаропроизводителей к другим и в определенной мере выравнивает прибыль на равновеликий капитал в производстве стандартизированной продукции. Хотя равенство как таковое никогда не достижимо.

Второй моделью рыночной ситуации является чистая или абсолютная монополия, под которой

подразумевается рынок, где одна фирма является единственным продавцом продукта или услуг. На местном уровне мы часто встречаемся с таким монополистом: телефон, электричество, химчистка и т.д. В большинстве городов принадлежащие государству предприятия общественного пользования: газовые, электрические, водоснабжение, телефон - все являются по своей сути монополиями. Проникновение в отрасль дополнительных фирм заблокировано. Покупатель должен приобретать продукт монополиста или обходиться без него. Данный продукт уникален и близких заменителей нет. Поэтому чистый монополист будет определять объем производства, обеспечивающий наивысшую прибыль, исходя из своих издержек и спроса. По причине неэластичности спроса на свою продукцию (нет заменителей, а потребность постоянна) он одновременно выбирает и цену и объем производства.

До последнего времени в отечественной экономической теории утверждалось, что в развитых странах экономика контролируется монополиями и сверхмонополиями, которые используют свою рыночную власть для манипулирования ценами в соответствии со своими узкими экономическими интересами. Они устанавливают монопольно высокие цены и в итоге получают монопольно высокую прибыль. Такие утверждения не всегда правильны. Любой монополист, как и всякий рядовой предприниматель, стремится к максимуму совокупной прибыли, а не к максимуму прибыли на единицу продукции. Высокая цена дает прибавку на единицу продукции, но при отсутствии эффекта масштабности и падении кривой спроса произойдет уменьшение валового дохода.

Монополист может увеличить свои прибыли, занимаясь ценовой дискриминацией при условии, если его продукт или услуга не могут легко быть перемещены между изолированными рынками. Но надо учитывать, что большинство чисто монополистических отраслей являются естественными монополиями и поэтому подлежат общественному регулированию. Цены и тарифы на их продукцию и услуги регулируются государством или местными органами самоуправления.

Третьей моделью рыночной ситуации является монополистическая конкуренция. Чистая конкуренция и чистая монополия в современной экономике могут рассматриваться как исключение, а не правило. Большинство рыночных структур находятся где-то между этими двумя крайностями. Монополистическая конкуренция включает в себя значительный объем конкуренции, смешанной с небольшой долей монополистической власти.

В отличие от чистой конкуренции для монополистической не требуется присутствия сотен или тысяч фирм. На рынке взаимодействует относительно большое число небольших производителей разной продукции и каждый из них имеет ограниченный контроль над рыночной ценой. Таких фирм может быть в отрасли несколько десятков. По этой причине тайный сговор между ними о согласованных действиях по ограничению объемов производства и искусственному повышению цен почти невозможен. В этих рыночных ситуациях фирмы могут получать прибыль или нести убытки в краткосрочном периоде. Относительно легкое вступление в отрасль и выход из нее вызывают тенденцию к получению нормальной прибыли в долгосрочном плане.

В большинстве отраслей современного производства и в оптовой торговле утвердилось господство небольшого числа фирм. Мировая добыча и переработка нефти, газа, меди, олова, никеля, марганца, производство самолетов, автомобилей и т.д. контролируется несколькими единицами или в крайнем случае десятками крупнейших компаний. Такая рыночная ситуация называется олигополией. Это что-то среднее между чистой монополией, с одной стороны, и монополистической конкуренцией - с другой.

Исторически сложилось так, что научно-технический прогресс во многих отраслях шел по пути достижения эффекта масштаба. Чтобы добиться низких издержек на единицу продукции фирма должна стать крупным производителем. Мелким предприятиям не доступны ни новая техника, ни передовая технология. Они чрезвычайно дороги. И это служит ограничителем входа в отрасль новых фирм. В целях достижения рыночной власти, установления контроля над производством и ценами крупные фирмы идут на слияние. Образуются мощные корпорации. Но при этом возникает новое явление: всеобщая зависимость. Каждая из трех или

четыре господствующих на рынке фирм не может свободно манипулировать ценами на свою продукцию, руководствуясь только издержками и спросом. Снижение или повышение цены одной фирмой вызовет ответную реакцию со стороны других фирм. А эта реакция во многом непредсказуема. Принимая решения о ценах, фирма должна предварительно рассчитать наиболее вероятные ответные действия своих конкурентов. Цены при олигополии (по этой причине) имеют тенденцию быть негибкими, жесткими. Они реже изменяются, чем в условиях чистой конкуренции. А если изменяются, то, в основном, через согласованные действия конкурентов, или по инициативе наиболее крупной и эффективной фирмы. Другие, как бы следуют за ней в фарватере.

### **3. Образование средней нормы прибыли. Цена производства**

Конкуренция - свойство товарного производства, способ его развития. Соперничают между собой не только фирмы, занятые в одной и той же отрасли за более выгодные условия производства и сбыта товаров, но и предприятия, занятые в разных отраслях хозяйства и выпускающие неоднородную продукцию. Возникает вопрос, - что может быть объектом соперничества между фабрикой, выпускающей обувь, и заводом, с конвейера которого сходят автомобили? Конкуренция на межотраслевом уровне ведется за выгодные сферы приложения капитала, за получение наиболее высокой прибыли. Состязательность возникает потому, что в разных видах производства изначально образуется неравная по величине прибыль на равный капитал. Как и отдельные предприятия, отрасли различаются уровнем технической оснащенности, структурой применяемого капитала, скоростью его оборота, стабильностью спроса на продукцию. По этим причинам процент прибыли на капитал в разных отраслях будет неодинаков. Условно все отрасли и виды занятости можно свести в три группы: - с низкой, средней и высокой нормой прибыли.

Возьмем три отрасли: в одной процент прибыли на капитал составляет 10, в другой - 20, в третьей - 30. При таком соотношении предприниматели, занятые в первой, да и во второй отрасли, постараются перевести свои капиталы в третью, как наиболее доходную отрасль. Приток капиталов и труда в более выгодные сферы будет сопровождаться расширением производства, изменением соотношения между предложением и спросом и, следовательно, понижением цен. В малопродуктивной отрасли в результате оттока капитала производство сократится и при прочих неизменных условиях цена на ее продукцию пойдет вверх. Ключом к эффективному распределению ресурсов и служит их перемещение из сфер низкопроизводительного в сферы высокопроизводительного их использования. Движение цен будет сопровождаться изменениями в норме прибыли.

Перелив капитала будет происходить до тех пор, пока различные нормы прибыли не выровняются в какую-то общую или среднюю прибыль. Полного выравнивания никогда не достигается и поэтому движение капиталов является характерным признаком рыночной экономики.

Межотраслевая конкуренция объективно создает определенное динамичное равновесие, обеспечивающее получение примерно равной прибыли на равный капитал, независимо от того, где он вложен. В американской экономике различия в отраслевых нормах прибыли составляют всего лишь 1-2 процента. В недавнем прошлом фирмы, входящие в военно-промышленный комплекс, получали более высокий процент прибыли. И мы были свидетелями жесточайшей конкурентной борьбы (открытой и скрытой) между корпорациями за получение правительственных заказов на производство вооружения.

Если бы условия для возрастания капитала в какой-либо отрасли были устойчиво ниже, чем в других, то капиталы покинули бы ее и общественная потребность в товарах этой отрасли осталась бы неудовлетворенной. Если подобная ситуация и возникает в определенной жизненно важной отрасли, то государство субсидирует данную отрасль и создает необходимые условия для получения фирмами нормальной прибыли. В частности это касается сельского хозяйства.

Проблему образования средней нормы прибыли, приливов и отливов капитала опять-таки



необходимо рассматривать применительно к четырем рыночным ситуациям: 1) в условиях чистой конкуренции; 2) чистой монополии; 3) монополистической конкуренции и 4) олигополии. Стихийное передвижение капиталов из одних отраслей в другие, возможно лишь тогда, когда вход в высокоприбыльную отрасль не заблокирован. Однако в современных условиях одной из форм движения капитала стала свободная купля и продажа ценных бумаг, акций на фондовых биржах.

Если в обществе возникают отношения, ограничивающие конкуренцию, становится неизбежным подрыв механизма образования средней нормы прибыли. Плановая система, утвердившаяся в нашей стране, свела на нет механизм конкуренции. До каждой отрасли доводились плановые задания по выпуску продукции, нормативы затрат материальных ресурсов, численность занятых работников, фонд заработной платы, отпускные цены на продукцию с включением в них показателей по прибыли. Свободный вход и выход предприятий в отрасли был закрыт. Это привело к тому, что одни отрасли работали с прибылью в 20-30, другие - в 70-100 процентов, а многие были планово-убыточными и жили на дотации от государства. Экономика государства оказалась деформированной. Предприятия стали делить продукцию на выгодную и невыгодную, из рыночных отношений вымывался ассортимент дешевых товаров. Жители Крыма, начиная с февраля месяца, могли свободно купить в государственной торговле парниковые огурцы, но зато не могли приобрести там же летнего грунтового огурца. Секрет был прост: на тепличном огурце колхозы и совхозы имели до 200 процентов прибыли, а на выращенном на открытом грунте - 12-15 процентов. Образование средней нормы прибыли ведет к тому, что стоимость произведенного товара выступает как совокупность издержек производства и средней прибыли на капитал. Товары продаются не по их стоимости, а по общественной цене производства. Прибыль, произведенная на всех предприятиях, как бы поступает в "общий котел" для дальнейшего перераспределения и превращения в среднюю прибыль. Из анализа издержек производства и образования средней прибыли К. Маркс сделал вывод, что рабочие эксплуатируются не только "своим" капиталистом, а всеми капиталистами, поскольку они делят между собой созданную ими прибавочную стоимость. Поэтому они должны бороться за уничтожение всей системы "Капиталистического рабства".

### **Вопросы для повторения:**

1. Дайте определение издержкам производства.
2. Совпадают ли по своей величине издержки предприятия и издержки общества?
3. Чем руководствуется предприниматель, авансируя свой капитал на производство?
4. Есть ли разница между авансированным и потребленным капиталом?
5. Какими критериями руководствуется фирма при включении в издержки производства.
6. Что вы понимаете под
7. Как определяется норма прибыли и что характеризует этот показатель?
8. Чем руководствуются фирмы при установлении цен на продукцию и объемов производства?
9. Рассмотрите особенности рыночных ситуаций в условиях: а) чистой конкуренции; б) чистой монополии; в) монополистической конкуренции; и г) олигополии.
10. Раскройте механизм внутриотраслевой конкуренции и ее последствия.
11. Что может быть объектом соперничества между фирмой, выпускающей обувь, и заводом, производящим автомобили?
12. Как образуется средняя норма прибыли?
13. Есть ли разница между стоимостью товара и ценой производства?
14. К каким выводам пришел К. Маркс в результате анализа механизма образования средней нормы прибыли?

## **Лекция 12. Формирование факторных доходов на торговый и ссудный капитал**

Предпринимательская деятельность охватывает все сферы жизни общества. Материальное производство мы выделяем в особый и основной вид по той причине, что это исходная стадия хозяйственной деятельности, здесь создаются блага для удовлетворения первичных потребностей людей. Между тем с развитием и совершенствованием производства все больше усилий общества по обеспечению своей жизнедеятельности выходит из непосредственного производства, концентрируется на подступах к нему и на выходных стадиях, связанных с доведением готового продукта до потребителя. Вся эта сфера называется непроизводственной, хотя нередко здесь продолжается производственный процесс или оказываются услуги материального порядка.

Для второй половины 20-го столетия характерным является продвижение труда, капитала и предпринимательского умения из сферы материального производства в сферу обслуживания. В развитых государствах в настоящее время непосредственно в производстве занято менее трети дееспособного населения, а все остальное работает в непроизводственной сфере. В условиях рыночной экономики это обширная сфера развивается на общих принципах предпринимательства, на базе того же разнообразия форм собственности. Мы же из всего этого многообразия выделим в данной лекции торговлю и движение денежного капитала, поскольку они имеют прямое отношение к производству и наиболее обширны по занятому капиталу и рабочей силе.

### **А. Торговый капитал и торговая прибыль**

#### **1. Торговый капитал как обособившаяся часть промышленного капитала**

Торговля - одна из древнейших форм приложения труда человека и предпринимательского умения. Обмен возник с первым крупным общественным разделением труда, и его границы расширялись по мере выделения в относительно обособленные все новых и новых видов деятельности. Постепенно в прямую связь производителя - продавца с потребителем-покупателем вклинивается посредник и продажа продукции становится его основным занятием.

Торговый капитал возник задолго до зарождения капиталистического способа производства и исторически предшествовал промышленному капиталу. В период разложения феодализма он активно содействовал становлению капиталистического способа производства, ускоряя разорение мелких товаропроизводителей, вовлекая натуральное хозяйство феодалов в рыночные отношения, подчинял его целям наживы и обогащения. Торговому капиталу принадлежала важная роль в развитии экономических связей между районами и странами, в формировании национального и мирового рынка.

Источником прибыли на торговый капитал служила часть стоимости, создаваемой трудом мелких товаропроизводителей-ремесленников и крестьян, а также часть прибавочного труда подневольных работников в рабовладельческих латифундиях и помещичьих хозяйствах, в сбыте продукции которых принимал участие купец. Основным методом извлечения прибыли служил внеэквивалентный обмен: товар покупался по ценам ниже стоимости, а продавался по ценам, превышающим стоимость.

Концентрация денежных средств в руках купцов была необходимой предпосылкой для формирования крупного машинного производства. Купеческий капитал явился и своеобразной предпосылкой для образования и утверждения всевластия промышленного капитала эпохи капитализма. Можно с полным основанием утверждать, что купец послужил прообразом в становлении крупного предпринимателя и столь же крупного хищника - промышленного капиталиста.

При всем этом, по всем законам эволюции в новых условиях торговый капитал потерял свое

самостоятельное значение и из великого властелина в экономической жизни общества превратился в слугу промышленного капитала, а точнее, в его обособившуюся часть.

Кругооборот промышленного капитала, проходя в своем движении три стадии и соответственно этому изменяя свою форму, служит своеобразной материальной основой для разделения труда между предпринимателями. Одни из них специализируются на реализации готовой продукции и осуществляют торговое обслуживание промышленного капитала, другие концентрируют в своем распоряжении капитал в денежной форме и представляют его займы промышленникам и торговцам под определенный процент.

Предприниматели, вложившие свои деньги в материальное производство, как правило, сами не организуют продажу выпускаемой продукции. Для этого им пришлось бы часть капитала изъять из производства и разместить в сфере обращения, что неизбежно привело бы к частичной потере прибыли от производства. Большими оптовыми партиями они продают их на товарных биржах или непосредственно торговым посредникам, имеющим сеть розничных магазинов.

Товарная биржа сосредотачивает оптовую торговлю массовыми, главным образом, сырьевыми и продовольственными товарами (цветные металлы, хлопок, зерно, сахар и т.д.). Товары продаются по образцам или стандартам (содержащим перечень необходимых признаков - качество, сортность), причем устанавливаются размеры партий продаваемых товаров.

Обособление торгового бизнеса во многом способствовало быстрому развитию и совершенствованию торгового обслуживания населения, улучшению организации учета покупательского спроса, что с неизбежностью вело к увеличению расходов в сфере обращения.

В эпоху свободной конкуренции обособление торгового капитала было ярко выраженным. Купец оставался ключевой фигурой в экономике и нередко ставил свои условия промышленнику. В дальнейшем, по мере распространения монополистических отношений, все заметнее начинает проявляться противоположная тенденция. Крупные промышленные компании нередко создают собственную сбытовую сеть и стараются держать под контролем реализацию и потребление своих товаров. Это особенно характерно для предприятий, выпускающих средства производства и товары длительного пользования для сферы личного потребления - автомобили, телевизоры, видеоаппаратуру, холодильники и т.д.

Фирмы-изготовители берут на себя сервисное обслуживание сложной бытовой и производственной техники в местах их применения и тем самым создают уверенность у потребителя в эффективном ее использовании. В порядке обратной связи производство получает информацию о конструктивных и эксплуатационных недостатках в выпускаемой технике.

С другой стороны, мощные торговые компании нередко открывают собственные производства. Реальностью стало "встречное движение" промышленного и торгового капитала.

## **2. Издержки обращения**

Кроме расходов, связанных с производством товаров, предприятия и общество в целом затрачивают значительные средства на доведение готовой продукции до потребителя. Нередко по своей величине они превосходят затраты на производство. Произведенный товар надо перевозить, в процессе транспортировки погрузать и разгружать, хранить на оптовых или перевалочных базах, доводить до розничной сети, подрабатывать, подсортировать, рекламировать, упаковывать, наконец, продавать. Это так называемые расходы в сфере обращения товаров, т.е. издержки обращения. Как и производственные издержки они состоят из материальных затрат и расходов на оплату труда разной категории работников. Здесь есть свои организаторы сбыта, умелые управленцы, специалисты по качеству товаров и по рекламе, обученные продавцы.

По своей экономической сущности, источникам возмещения, влияния на стоимость и цену товара издержки обращения подразделяются на чистые и дополнительные. Сущность этого деления состоит в следующем: затраты на рекламу товаров, оплату труда продавцов, на

содержание торговых помещений и ведение кассовых операций относятся к категории непроизводительных затрат. Труд людей, занятых на этих операциях, несмотря на его общественную полезность, также является непроизводительным трудом. Им не создается новая стоимость. Следовательно, такие расходы компенсируются за счет части прибавочной стоимости, которая передается торговцу промышленником за оказываемую услугу.

Что касается расходов на транспортировку товаров, хранение нормальных их запасов на складах, подработку, подсортировку, упаковку, то они связаны с продолжением процесса производства, но уже в сфере обращения. Это производительные затраты и труд данной категории работников тоже является производительным. Им создается новая стоимость, которая присоединяется к производственным затратам, увеличивая тем самым стоимость товаров. Эти издержки возмещаются, таким образом, за счет вновь создаваемой стоимости. Одна ее часть принимает форму заработной платы данной категории работников, другая образует прибыль предпринимателя.

Деление издержек обращения на чистые и дополнительные было произведено К. Марксом применительно к капита-листическому способу производства. Оно имеет чисто теоретическое значение и в этом плане применимо ко всем экономическим системам. Но К. Маркс данным анализом показал, что одна группа торговых работников не создает ни новой стоимости, ни прибавочной стоимости. Их эксплуатация заключается в том, что своим трудом они реализуют для торгового капиталиста ту прибыль, которая передана ему промышленником как плата за посредничество в торговых операциях. Другая же группа торговых работников своим трудом не только создает для себя необходимый продукт в форме заработной платы, но и производит для хозяина прибавочную стоимость. Следовательно, рабочий день наемных работников в торговле как и в производстве делится на необходимое и прибавочное рабочее время. Они подвергаются такой же эксплуатации как и промышленный пролетариат и объективно являются союзником рабочего класса в борьбе за свержение буржуазии. Как и в анализе других экономических явлений К. Маркс при рассмотрении торгового капитала и, в частности, капиталистических издержек обращения выходит на обоснование непримиримости классовых интересов буржуазного общества.

### **3. Источники торговой прибыли**

Вступление торгового капитала в процесса реализации товаров служит основанием для участия его в дележе общей массы прибавочной стоимости и получении торговой прибыли. Формула движения торгового капитала с виду не отличается от всеобщей формулы капитала. Различие состоит в том, что торговый предприниматель на свой денежный капитал приобретает товары не для их последующего производительного потребления, а для перепродажи. Он выполняет функцию превращения товарной формы капитала в денежную. Предприниматель-промышленник продает готовую продукцию торговцу по цене, которая ниже общественной цены производства. Иначе говоря, он предоставляет ему определенную скидку, которая предназначена на покрытие расходов по продаже товаров и обеспечение прибыли на торговый капитал. Промышленник заинтересован в наличии посредника и сам ищет связей с ним. В ином случае ему пришлось бы создавать всю товаропроводящую сеть, вплоть до открытия и содержания магазинов по розничной продаже товаров населению. Это потребовало бы изъятия части капитала из производства и размещению его в торговле. Урезанный производственный капитал принес бы меньшую прибыль. Выгода от торговли была бы сведена на нет потерей выгоды от производства.

Продавая товары большими партиями по оптовой цене посреднику и передавая ему в качестве платы за посредничество часть прибыли, промышленник ускоряет кругооборот и оборот своего капитала и тем самым увеличивает массу получаемой прибыли.

Являясь сферой приложения капитала и предпринимательского умения, торговля выступает как конкурирующая отрасль. Собственники торгового капитала стремятся, как и промышленники, получить одинаковую выгоду от капитала - независимо от того, где он применяется. Межотраслевая конкуренция ведет к выравниванию всей массы прибавочной

стоимости в среднюю прибыль. Если прибыль на торговый капитал будет меньше по сравнению с промышленным, то торговля окажется невыгодной сферой приложения капитала и он покинет ее в поисках более доходного бизнеса. И, наоборот, если промышленник будет получать на свой капитал 10 процентов прибыли, а торговец - 20, то первый попытается сам наладить сбыт своей продукции.

Вторым источником прибыли на торговый капитал является само население как покупатель готовой продукции. Торговый предприниматель готов использовать малейшую возможность по повышению цен, если это повышение приведет к увеличению выручки от продажи товаров.

Мы рассмотрели классическую схему экономических отношений между предпринимателями, занятыми в разных сферах деятельности. В расстроенной экономике всех бывших республик единого советского государства экономические связи претерпели коренные изменения или оказались разрушенными. Завод изготовитель не может продать свою продукцию не потому, что на нее нет спроса, а потому, что у покупателя нет денег для оплаты продукции. Получают распространение бартерные сделки, т.е. натуральный обмен. Торгово-посредническая деятельность стала развиваться по своим собственным законам и приняла чисто спекулятивный характер. Основные товарные потоки идут от торговцев к торговцам и лишь затем к населению. Трудоспособное население в самых продуктивных возрастных группах покидает или уже покинуло производственную сферу, заполнило транспортные артерии и занято перевозкой, перекупкой и перепродажей товаров. Центральные улицы городов покрылись ларьками, киосками, распространилась лотошная торговля. Товар приобретается в соседнем магазине и тут же выставляется для перепродажи, но уже по другой цене. Государственные органы утратили контроль над обращением денежной массы, качеством продукции, реализуемой населению. Крупные доходы граждан выпали из налогообложения. Появились люди, готовые купить нужный товар по любой цене, а вместе с ним растет масса обездоленных. В экономическом взаимодействии и поведении людей изменились правила игры.

С экономической точки зрения "спекулянт" полезен и его услуга производительна. Он доставляет потребителю нужный товар и тем самым удовлетворяет общественную потребность в нем в данной местности. Что касается нравственных аспектов данного явления, то его анализ выходит за пределы экономического исследования.

## **Б. Ссудный капитал и ссудный процент**

### **1. Источники образования и специфика движения ссудного капитала**

Ссудный капитал представляет собой капитал в денежной форме, который выдается предпринимателям на определенный срок и за определенную плату в виде процента. Во всех странах мира предоставление в долг и выплата за это процентов превратилась в одну из первооснов хозяйственной деятельности.

Историческим предшественником ссудного капитала было ростовщичество, получившее широкое распространение еще в рабовладельческом обществе. Ростовщики предоставляли деньги простым людям для того, чтобы те уплачивали старые долги и покупали товары, а господствующей знати - для строительства дворцов, покупки предметов роскоши, покрытия картонных и других долгов. В древней Греции были известны случаи ростовщических ссуд с уплатой от 500 до 900 процентов годовых. (К этому уровню приблизилась плата за кредит на исходе XX столетия на территории бывшего СССР).

Ростовщический капитал сохранился до сих пор во многих странах Азии, Африки и Латинской Америки. Его питательная среда - слабо развитые товарно-денежные отношений и преобладание отсталых мелкотоварных форм хозяйства. Местные торговцы и богачи при помощи денежных ссуд закабаляют беднейшие слои населения.

Ростовщичество с его высокими процентами препятствовало развитию капиталистической экономики, поэтому новый класс предпринимателей повел упорную борьбу против него за

снижение ссудного процента.

Предприниматели, независимо от того, в каких видах деятельности они заняты, испытывают потребность в заемном капитале (в кредите) во время строительства хозяйственных объектов, освоения природных ресурсов, модернизации действующего производства, сезонного накопления производственных ресурсов, массовой закупки сырья. Крупное машинное производство отличается высокой капиталоемкостью и своих собственных средств для его освоения и ведения у предпринимателей не хватает. Тенденция к значительному увеличению заемных средств в финансировании хозяйства особенно заметна сейчас в затратах на капиталовложениях в Японии, Италии, Франции. Японские фирмы за счет привлеченных ресурсов финансируют до 4/5 всех средств на расширение производства.

С другой стороны, в процессе кругооборота промышленного капитала у фирм возникают временно свободные денежные средства: свободной бывает часть выручки от продажи готовой продукции; средства из фонда амортизации основного капитала; часть прибыли, идущей на накопление и в личный доход. Капитал не терпит праздности и владельцы всегда готовы выгодно его разместить, отдать в ссуду тем, кто нуждается в нем. Ссудный капитал движется между функционирующими предпринимателями.

Рынок ссудных капиталов впервые возник в условиях капитализма. В качестве предмета купли-продажи на рынке инвестиций (долгосрочное вложение капитала в промышленность и другие отрасли хозяйства для получения прибыли) выступает капитал. Идет торговля деньгами. Деньги приобретают дополнительную полезность - способность приносить прибыль. В сделке участвуют два лица: собственник бездействующего (свободного) капитала и бизнесмен, желающий пустить этот капитал в оборот для получения прибыли. Продается право использования капитала в течение определенного времени за определенную плату.

Ссудный капитал совершает свое движение по формуле  $D^0 - D^1$ . В таком видимом движении денег полностью скрыт источник возрастания первоначально авансированной стоимости. Процент выступает как цена товара - капитал. Подлинная экономическая природа процента обнаруживается в действиях лица, получившего ссуду. Если это промышленник, то он пускает полученные деньги в оборот наряду с собственным капиталом и движение заемного капитала равно как и собственного совершается по формуле:

$$D - T < \frac{C_{\text{пр.}}}{P.C.} > \dots P \dots T_1 - D_1 \quad (5)$$

В распоряжении торгового капиталиста заемный капитал выполняет посредническую

функцию и движется по формуле  $D^0 - T^0 - D^1$ . В том и в другом случае он возвращается из кругооборота со средней прибылью. Одна часть ее остается функционирующему предпринимателю в форме предпринимательского дохода, а другая служит источником для ссудного процента и принимает форму процента. Происходит как бы раздвоение одного и того же капитала: капитал как собственность обеспечивает своему владельцу процент, а капитал как функция приносит предпринимателю, пустившему его в оборот, предпринимательский доход.

Норма или ставка процента определяется отношением суммы дохода к величине ссудного капитала и выражается в процентах. Она зависит от средней нормы прибыли, извлекаемой в данном обществе функционирующими предпринимателями и от спроса и предложения на ссудный капитал. Сегодня коммерческие банки на Украине выдают кредиты под 40-60 процентов годовых по той простой причине, что используемый в торгово-посреднической деятельности заемный капитал обеспечивает прибыль в гораздо большем размере. Поскольку

производство не в состоянии дать такой прибыли, то сегодняшний уровень процента является для него разорительным и инвестиции в промышленность и в сельское хозяйство, по существу, прекратились, что ухудшает перспективу выхода экономики из кризисного состояния.

Уровень процентной ставки является тем орудием, которым общество пользуется при выборе различных вариантов капиталовложений. Когда уровень процента оказывается высоким, то в этих условиях могут предприниматься лишь те варианты капиталовложений, которые обладают наиболее высокой чистой производительностью. Постепенно, по мере того, как интенсивное накопление капитала в предшествующий период вызовет к жизни действие закона убывающей доходности, процентные ставки станут снижаться. Это послужит сигналом для осуществления тех проектов капиталовложений, которые характеризуются более низкой чистой производительностью.

Можно предполагать, что дальнейшее насыщение нашего внутреннего рынка заморскими товарами при одновременном спаде производства и уменьшении доходов у основной массы населения в недалеком будущем приведет к уменьшению прибыли от торгово-посреднической деятельности, а следовательно, и к дальнейшему падению процентных ставок.

## **2. Кредит и его формы**

Кредит представляет собой форму движения ссудного капитала. Это заем в денежной или товарной форме на условиях возвратности и платности. Кредит был известен как в натуральной, так и в денежной форме за несколько тысячелетий до н.э. Обе формы развивались параллельно, постепенно расходясь по масштабам и значению. В практике утвердились две основные формы кредита: коммерческий и банковский, которые различаются по составу участников, объектам кредитования, величине процента и сфере использования. При коммерческом кредите предприниматели кредитуют друг друга при покупке и продаже товаров. Одни предприятия предлагают для реализации товары в то время, когда другие не имеют наличных денег для их покупки. Эта общепринятая практика расчетов между поставщиками и покупателями при оформлении сделок в условиях нормальной рыночной экономики. При нарушенных экономических связях поставщик продукции требует предварительной оплаты поставки, что характерно для экономических отношений в условиях взаимного недоверия и кризисного состояния экономики.

Материальной предпосылкой коммерческого кредита является необходимость сохранения непрерывности производства. Этот вид кредита осуществляется в товарной форме, и орудием его осуществления служит вексель. Сделка оформляется письменным документом, - долговым обязательством заемщика уплатить определенную сумму денег с процентами в указанный срок.

Вексель является простейшей формой кредитных денег. Часто предприниматель, получивший вексель делает на нем передаточную надпись (при финансовой необходимости) и использует его вместо денег при покупке нужных благ у другого продавца.

Коммерческий кредит непосредственно обслуживает кругооборот промышленного капитала и имеет ограниченную сферу применения. Он возможен только между предпринимателями, связанными в процессе производства.

Универсальный характер имеет банковский кредит, при котором банки и другие кредитные учреждения выдают предпринимателям денежные ссуды. Первоначальными функциями банков были: размен денег, хранение вкладов, проведение расчетов между клиентами.

Впоследствии из простых хранителей ценностей и расчетных контор банки превращаются в мощные кредитные центры.

По признакам целевого направления кредита и специализации банков на определенных операциях, различают:

- Потребительский кредит (продажа товаров потребителю с отсрочкой платежа);
- Сельскохозяйственный кредит (капиталовложения в сельскохозяйственное производство);
- Ипотечный кредит (долгосрочная ссуда под залог недвижимости);
- Государственный кредит (совокупность отношений, в которых заемщиком или кредитором

выступают государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам);

- Международный кредит (отношения между государствами, международными банками, корпорациями).

В современной экономической литературе и банковской практике общепринято следующее деление банковских операций: пассивные, активные, банковские услуги, собственные операции банков.

К пассивным операциям относят деятельность банков по привлечению капиталов. Это прежде всего, операции по принятию вкладов клиентов, получение банком краткосрочных ссуд (кредиты, получаемые от других банков), эмиссия различных ценных бумаг. По этим и другим операциям банкам приходится выплачивать проценты, нести определенные расходы. Все депозиты (вклады) делятся на две группы. Одну составляют срочные вклады (положенные не менее чем на один месяц). Другую группу составляют сбережения.

К активным операциям относят операцию по размещению собственного и привлеченного капитала. Это различного вида кредиты. Они предоставляются под определенное обеспечение: под векселя, ценные бумаги, под залог имущества и товаров. Распространены сделки, основанные на личном доверии и обеспечиваемые письменными обязательствами, поручительствами. По активным операциям банк является кредитором своих клиентов, а пассивным - их должником. Процент по кредитам различается в зависимости от вида, сроков и размеров кредита, величины капитала заемщика, его связей с банком.

Различают рынок краткосрочных кредитов (до 1 года, вызван нехваткой оборотных средств), среднесрочных (от 1 до 5 лет) и долгосрочных (свыше 5 лет). Последний осуществляется путем займов через выпуск облигаций. По мере усложнения производства все более увеличиваются предельные сроки кредита. Долгосрочный кредит становится крайне необходим для освоения дорогих и масштабных проектов, капиталоемких научных исследований и других целей.

Потребность в долгосрочном кредите приводит к обособлению коммерческого кредита от банковского. Для осуществления последнего созданы ранее неизвестные кредитные структуры - инвестиционные фонды, холдинговые компании. Инвестиционные компании, общества и банки представляют собой посреднические компании между предприятиями, нуждающимися в долгосрочных кредитах, и вкладчиками средств на длительный срок. Под эти операции подстраиваются и традиционные банковские организации: страховые компании, сберегательные банки, ипотечные банки, пенсионные фонды. Появилась форма международного кредита - финансовый лизинг. Сущность его состоит в финансировании банками долгосрочной аренды оборудования (особенно новой дорогостоящей техники). Третий вид операций - банковские услуги: платежный оборот инкассация векселей и чеков; операции по эмиссии, размещению и хранению ценных бумаг; управление имуществом (доверительные или трастовые операции); консультации; предоставление информации и др. Услуги, как правило, платные, с взысканием комиссионных.

Четвертый вид операций - операции банка за свой счет. К ним относятся операции на денежном рынке, операции с валютой и драгоценными металлами, с ценными бумагами.

Третий и четвертый вид операций не относятся непосредственно к кредитованию. Но они приносят прибыль и, увеличивая капитал в целом, косвенно способствуют расширению кредитных возможностей банка. Доход банка формируется как разница между процентами, взимаемыми по ссудам, и процентами, выплачиваемыми по вкладам. Поскольку размер прибыли зависит от объема вкладов и ссуд, то банк заинтересован в привлечении дополнительных депозитов, даже за счет повышения процента, по которому он платит вкладчикам.

### **3. Типы банков и их роль в национальной экономике**

Прибыль банков растет при увеличении массы оборачивающегося капитала. Этим определяется стремление банков к увеличению объема проводимых ими финансовых операций. Развитие банков сопровождается относительным уменьшением доли собственного



капитала и увеличением привлеченного, общественного. Уже в последней трети XIX столетия отмечается быстро растущий процесс концентрации и централизации банковского капитала, растет акционерная форма банков. В современных условиях этот процесс продолжается в форме слияния уже крупнейших банков. Как следствие этих процессов возникает монополизация рынков кредита. Банки предпочитают давать кредит крупным корпорациям и на льготных условиях. Мелким и средним фирмам приходится обходиться без льгот и испытывать недостаток в заемном капитале.

Во всем мире банковская кредитная система обслуживает промышленность, торговлю и государство в целом (через финансирование правительственных займов). Это обслуживание осуществляется путем сбора банками в государстве свободных денежных средств населения. Сбор сбережений граждан в развитых странах приобрел особое значение, т.к. масса этих сбережений там весьма значительна.

Это огромный резерв кредитных средств. Бывший сберегательный банк нашей страны не защитил сбережения граждан от инфляции, они полностью обесценились. А поскольку Сбербанк СССР принадлежал государству, то последнее выступило по отношению к своему населению в качестве невиданного в истории грабителя.

Банки делят по их организации и по форме собственности на государственные, частные и акционерные.

Крупные банки имеют устав, утвержденный правительством, и Министерство финансов контролирует их операции. Мелкие частные банки называются банкирскими конторами, банкирскими домами и своего устава не имеют. Существует деление банков по кругу клиентов, по продолжительности кредита и по роду основных операций. Но основным для всех банков является их деление на центральные и коммерческие. Главным отличием коммерческих банков от центральных является отсутствие права эмиссии денег.

Главная функция центрального банка состоит в регулировании денежной и кредитной системы, а также в непосредственном кредитовании правительства. Регулирование денежной системы осуществляется через выпуск банкнот, в соответствии с потребностями национальной экономики. Регулирование кредитной системы ведется через создание особых условий, оказывающих влияние на кредитную политику всех коммерческих банков (изменение учетных ставок, политика "открытого рынка", "минимальных резервов" и т.д.).

Центральные банки современных капиталистических государств, как правило, являются юридически самостоятельными и непосредственно не подчинены государству. В настоящее время для центральных банков законом не установлен предел эмиссии банкнот или какие-либо условия их обеспечения золотом. Исключение составляет Швейцария, где центральный банк обязан иметь 40-процентное золотое обеспечение обращающихся банкнот.

Главная функция коммерческих банков в национальной экономике является кредитование промышленности, сельского хозяйства, жилищного строительства, торговли, обеспечение страхового и ипотечного дела. Все коммерческие банки делятся на универсальные и специальные, круг операций которых ограничен. Универсальные банки могут быть частными, государственными и кредитными товариществами. Всех их объединяет наличие сберкасс. Специальные банки принято делить на инвестиционные, ипотечные и отраслевые.

### **Вопросы для повторения:**

1. Назовите основную функцию торгового капитала.
2. Почему торговый капитал является не самостоятельным, а обособившейся частью промышленного капитала?
3. Раскройте роль торгового капитала и купечества в экономическом прогрессе общества.
4. Дайте характеристику издержек обращения и раскройте их структуру.
5. Чем отличаются производительные издержки от чистых?
6. Назовите источники торговой прибыли.

7. В чем заключается противоречие формулы движения торгового капитала
8. Каковы особенности образования и экономическое содержание торговой прибыли?
9. Проведите различие между оптовой и розничной ценой.
10. Ваше отношение к перекупщикам.
11. Дайте определение ссудному капиталу и перечислите основные источники его образования.
12. Чем отличается ссудный капитал от ростовщического капитала?
13. В связи с чем у предпринимателей возникает потребность в заемном капитале и чем обусловлена тенденция к значительному увеличению заемных средств?
14. Какой товар обращается на рынке ссудных капиталов и охарактеризуйте особенности сторон, участвующих в сделке?
15. Как определяется норма процента и от чего она зависит?
16. Что собой представляет кредит? Как вы представляете себе на туральную форму кредита?
17. Дайте характеристику коммерческого кредита.
18. Что такое вексель?
19. Дайте характеристику банковского кредита.
20. Охарактеризуйте операции банков.
21. Из чего складывается банковская прибыль?
22. Какова роль банков в развитии национальной экономики?
23. Назовите основные типы банков.
24. Раскройте главную функцию центрального банка.
25. Чем отличаются универсальные банки от специализированных?
26. Проводите ли вы различие между понятиями "банк" и "банкирский дом"?

## **Лекция 13. Рынок земельных ресурсов и земельная рента**

### **1. Особенности воспроизводства и экономических отношений в сельском хозяйстве**

Наряду с трудом и капиталом важнейшим фактором производства является земля. Термин "земля" охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые. Для фермера участок земли служит средством для выращивания определенных сельскохозяйственных культур, для горожанина - территориальной площадкой для размещения жилых и производственных зданий. Земля является для человека средой его обитания, источником минеральных и органических ресурсов, сферой приложения труда, капитала и предпринимательского умения. Как отрасль материального производства сельское хозяйство органически связано со всеми другими видами хозяйственной деятельности. От промышленности оно получает машины, оборудование, минеральные удобрения, ядохимикаты, а для легкой и пищевой промышленности служит источником поступления сырьевых ресурсов. Агропромышленная интеграция, органическое соединение сельского хозяйства со смежными отраслями, занимающимися обслуживанием и доведением его продукции до потребителя, явились результатом развития производительных сил, углубления общественного разделения труда, его специализации.

В западных странах агробизнес соединяет в едином агропромышленном комплексе изготовление необходимых средств производства для сельского хозяйства, само это хозяйство и отрасли по переработке полученной продукции. При этом соединение строится на началах взаимной выгоды. Наибольшую выгоду получают крупные фермеры, производящие и реали-зующие подавляющую часть сельскохозяйственной продукции.

В США более 300 тыс. фермерских хозяйств (14% всех ферм), имеющих годовой объем реализации свыше 100 тыс. долл. на одну ферму, дают более 70% всей товарной сельскохозяйственной продукции. На них занято около 80% всех наемных рабочих. А около 1 млн. 400 тыс. хозяйств (63% всех ферм), каждая из которых ежегодно продает продукцию на сумму менее 20 тыс. долл. производят не более 9% от общего объема производимой сельскохозяйственной продукции в стране. При этом новейшие научно-технические достижения позволяют поддерживать и повышать эффективность труда и на этих семейных фермах.

До перестройки сельское хозяйство нашей страны являлось самым высококонцентрированным в мире. Оно было представлено примерно 20 тыс. совхозов и 26 тыс. колхозов. По размерам закрепленной за ними площади им не было равных. Но органического вхождения колхозов и совхозов в единый агропромышленный комплекс не произошло.

Партнеры с правой стороны в лице промышленности, производящей для села средства производства, и с левой стороны - перерабатывающая промышленность при недостаточно обоснованной политике государства довели большинство колхозов и совхозов до фактического разорения. Перестройка аграрных отношений как составная часть общей перестройки по причине своей непродуманности и неподготовленности, привела к дальнейшему разрушению сельского хозяйства как отрасли материального производства. Производство продукции в сельском хозяйстве связано с формированием живых организмов и растений. Наряду с трудом человека в созидательном процессе принимает непосредственное участие сама природа. По большинству видов продукции рабочий цикл составляет год. Следовательно, оборачиваемость капитала имеет строгие границы и ускорить его движение в целях получения большей прибыли далеко не всегда представляется возможным. Эффективность приложения труда и капитала зависит от стечения ряда обстоятельств, прежде всего, природных. Чрезмерно высокий урожай, равно как и низкий, может отрицательно сказаться на выручке фермера, на его доходе. В сельскохозяйственном бизнесе больше риска, непредсказуемости.

Особенностью аграрных отношений является и то, что в производстве сельскохозяйственной продукции взаимодействуют три категории населения: земельные собственники (частные, коллективные или государство), предприниматели, вкладывающие капитал и свое знание, и наемные работники. Каждая из групп и каждый человек в отдельности, вступая в экономические отношения, рассчитывают на определенную долю дохода. Земельные собственники стараются получить все большую ренту со своих земельных владений, опираясь на рост населения и неизменность географических границ государств.

Арендатор (предприниматель) будет поддерживать отношения с землевладельцем только до тех пор, пока прибыль на его капитал будет не меньше средней нормы прибыли промышленника или торговца. Наемный работник остается в этом тройственном союзе до появления возможности более высокой заработка за свой труд.

## **2. Рента и арендная плата**

Прежде чем обратиться к исследованию земельной ренты необходимо определить некоторые категории, без которых анализ этого вида доходов был бы затруднителен. Землевладение - есть признание права физического или юридического лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях, чаще всего под землевладением подразумевается собственность на землю.

Землепользование - это пользование землей в установленном обычаем или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником. В обычном понимании - это арендатор. В реальной хозяйственной жизни субъектов землевладения и землепользования нередко олицетворяют разные лица.

Рента - это регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий предпринимательской деятельности. Экономисты используют термин "Рента" в более узком значении: экономическая рента - это цена, уплачиваемая за использование земли и других

природных ресурсов, количество (запасы) которых строго ограничено. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов - их фиксированное количество - отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Где бы практически не использовалась земля, ее предложение остается неизменным. В отличие от всех обычных средств производства, которые под воздействием спроса изготавливаются в нужном количестве, земля не создается людьми, ее количество ограничено. В хозяйственном обороте любого государства ее столько-то - и ни гектаром больше. Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным фактором, определяющим земельную ренту. Если спрос на землю близок к нулю, то и земельная рента будет равна нулю. Изменение величины ренты не оказывает никакого влияния на количество имеющейся земли.

Исторически сформировались определенные формы собственности на землю. В большинстве государств она находится в частной собственности, и исходным условием для образования ренты является ее аренда. Аренда земли - это вид землепользования, при котором собственник передает свой участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения хозяйства. В арендном договоре предусматривается плата собственнику - арендная плата. Аренда земли возникла вместе с появлением рабовладельческого общества и до сих пор остается основной формой крестьянского землепользования в слаборазвитых странах. При капитализме получила распространение предпринимательская аренда, при которой предприниматель вкладывает в землю собственный капитал с целью получения прибыли и ведет хозяйство с использованием наемного труда. Такая аренда распространена в США, Великобритании, Франции, Бельгии и многих других государствах.

На протяжении всего XX столетия наблюдается тенденция к соединению земельного собственника и предпринимателя в одном лице. Однако и при этом рентные отношения не исчезают. В стоимость продукции сельского хозяйства включаются наряду с материальными затратами, зарплатой, нормативная прибыль и плата за землю (рента) как за собственный производительный ресурс, вовлеченный в производство.

Специалисты давно утверждают, что всякая земельная рента есть не заработанный доход, ибо земля является бесплатным даром природы и не требует никаких затрат на ее производство. Земля, по их утверждению, должна находиться в собственности государства.

В СССР земля была национализирована и предоставлена на условиях аренды (на вечное пользование) колхозам, совхозам, многочисленным предприятиям, организациям и лицам. Арендодателем выступало государство, но это не повлекло за собой ликвидации рентных отношений. Через систему налогов и цены на сельскохозяйственную продукцию, государство изымало значительную часть доходов колхозов, совхозов и граждан.

Рентные отношения складываются между собственниками земли и арендатором по распределению дохода. Одна его часть - в виде обычной прибыли - присваивается предпринимателем, а другая передается земельному собственнику. Рента - это излишек (сверхприбыль) над обычной средней прибылью предпринимателя-арендатора.

Рентные отношения исследовались крупнейшими экономистами (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл и др.) и несмотря на различие подходов и взглядов, все они подчеркивали неоднородность качества различных земельных участков.

Арендная плата за землю, как правило, бывает больше ренты, она учитывает, кроме того, процент на капитал, вложенный в имущество землевладельцами. Это могут быть жилые и хозяйственные постройки, ирригационные сооружения, средства связи и т.д. Величина арендной платы - это продукт конкурентных торгов двух сторон: земельного собственника и арендатора.

### **3. Виды земельной ренты**

Землевладелец (частный собственник, кооператив или государство) обладает монополией собственности на землю и передает свое право использования невоспроизводимого фактора производства предпринимателю, который на условиях арендного договора временно становится обладателем монополии хозяйствования на земле. С монополией на землю как на

объект хозяйствования и связан механизм превращения части дохода в дифференциальную ренту.

В своем анализе мы до сих пор исходили из предложения об одинаковом качестве земли. На практике такого не бывает. Различные земельные участки значительно отличаются по производительности. При равных затратах труда и капитала выход продукции с единицы земельной площади будет неодинаков. Разница в продуктивности земель происходит главным образом из-за различий в плодородности почвы и таких климатических факторов, как осадки и температура.

Различаются лучшие (I), средние (II) и худшие (III) участки земли. Рассмотрим это на примере (Таблица 1).

Таблица 1.  
Условия образования дифференциальной ренты

| Участки земли | Затраты капитала | Средняя норма прибыли | Индив. цена произ. всей продукции | Урожай пшеницы (тн) | Индивид. стоим. 1 тн | Общ. цена про |
|---------------|------------------|-----------------------|-----------------------------------|---------------------|----------------------|---------------|
| I             | 100              | 20%                   | 120                               | 6                   | 20                   |               |
| II            | 100              | 20%                   | 120                               | 5                   | 24                   |               |
| III           | 100              | 20%                   | 120                               | 4                   | 30                   |               |

С лучшего земельного участка получено 6 тонн пшеницы и индивидуальная цена производства 1 тонны составила 20 долларов. При урожае в 5 тонн индивидуальная цена производства 1 тонны со второго участка равна 24 доллара. Самая дорогая пшеница получена на худшем участке - 30 долларов за тонну. Возникает вопрос, по какой цене будет продаваться пшеница на рынке? Если бы это касалось какого-либо промышленного изделия, то механизм конкуренции привел бы к установлению усредненной рыночной цены. Предприниматель, занятый на третьем предприятии потерпел бы банкротство.

Сельскохозяйственных продуктов с одних только лучших и средних по качеству земель недостаточно для удовлетворения общественных потребностей в них. В результате возникают особые условия образования цен на зерно и другую продукцию: общественная цена производства за единицу складывается по условиям ее производства на худших землях. Поэтому предприниматели, при условии получения обычной (средней) прибыли, берут в аренду и самые худшие земельные участки. А поскольку фермеры продают продукцию по единым рыночным ценам, то ведение хозяйства на лучших и средних землях обеспечивает получение дополнительной (к средней) прибыли, или сверхприбыли. Эта разница между общественной ценой, отражающей повышенные производственные затраты на худших участках, и индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на более лучших по качеству землях.

Точно также сверхприбыль возникает и из-за различий в расположении земель. Одни земельные участки стратегически выгодно расположены по отношению к рынкам сбыта, к транспортным средствам, к наличию рабочей силы и потребителям продукции. Другие отдалены от всего этого, поэтому себестоимость продукции у них будет выше. Рыночная, общественная цена (опять-таки в силу ограниченности лучших земель) будет включать в себя затраты по доставке продукции к потребителю с отдаленных участков, вследствие чего выгодно расположенные участки будут обеспечивать дополнительную прибыль.

Таким образом ограниченность, неэластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве. А дифференциальная рента - это доход, полученный в результате использования ресурсов (с неэластичным предложением),

более высокой производительности в ситуации ранжирования этих ресурсов по плодородию и местоположению.

Земельные собственники прекрасно осведомлены о качестве принадлежащих им земель. Поэтому вся сверхприбыль (над средней прибылью арендатора) достается им в виде дифференциальной ренты. В арендном договоре сразу же предусматривается соответствующая арендная плата.

Арендатор в течение установленного срока аренды стремится повысить экономическое плодородие земли: применяет новые технологии, вносит удобрения, проводит мелиорацию и другие агротехнические мероприятия. Такие меры (интенсификация производства) увеличивают выход продукции с единицы площади и повышают эффективность дополнительных капитальных затрат. Продавая продукцию по рыночной цене, фермер также получает сверхприбыль, вытекающую из более высокой производительности добавочных вложений капитала в землю. Эта сверхприбыль до окончания срока аренды присваивается арендатором и служит для него стимулом для нововведений. При перезаключении договора аренды на новый срок землевладелец учитывает, что его земля "облагорожена" дополнительными капиталовложениями, стала более продуктивной и повысит ставку арендной платы на величину дополнительной сверхприбыли. Таким образом, дифференциальная рента бывает двух видов.

На пути второго вида дохода есть определенные преграды. Человек может воздействовать на плодородие земли, но подобное воздействие не безгранично. Рано или поздно наступает время, когда дополнительная отдача, получаемая от дополнительного приложения труда и капитала к земле, сократится настолько, что перестанет вознаграждать человека за его прилежание. Применительно к земле действует закон убывающей отдачи или убывающей доходности. Этот закон можно сформулировать следующим образом: "Каждое приращение капитала и труда, вкладываемых в обработку земли, порождает в общем пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта, если только указанное приращение не совпало по времени с усовершенствованием агротехники" (Маршалл А. Принципы экономической науки. т.1, М. 1993 г. с. 220).

Выше рассматривалась ситуация, когда землевладение и землепользование разъединены и рентные отношения строятся между землевладельцем и арендатором. В мире широко распространена практика, когда фермер сам является собственником земли. Справедливо ли в этом случае присвоение фермером-собственником ренты? Он не создавал земельного участка, не приложил усилий для появления на свет этого фактора производства, а присваивает ренту как "божий дар". На самом деле рента как экономическая категория не "растет из земли", она есть результат функционирования системы экономических отношений рыночного хозяйства. Точно также, как владелец капитала присваивает процент, фермер-собственник имеет доход с имущества (земли), вовлеченного в хозяйственную деятельность.

Принцип установления ренты, или арендной платы как уравнивающей цены таков же, как и в случае других факторов производства.

Неэластичность предложения - это одна из проблем, которая исследуется при определении уровня ренты. Другая проблема заключается в том, что сам спрос на землю является производным спросом. Например, если цена на пшеницу снизилась, то и производный спрос на землю для выращивания пшеницы уменьшается. А если спрос уменьшится, то и ставки арендной платы будут снижаться.

#### **4. Цена земли**

До сих пор мы рассматривали сверхприбыль, которая образуется на лучших участках земли и собственники худших земель не получают дифференциальной ренты первого и второго вида. Но если бы землевладелец таких земель не имел никакого дохода от их передачи в аренду, то его собственность теряла бы всякий смысл. Между тем в аренду сдаются не только хорошие, но и плохие земли. Обладая монопольным правом присвоения земли, собственники собирают с худших земель своеобразную дань - ренту. Она включается в рыночную цену.

Покупая продукцию сельского хозяйства, мы все выплачиваем земельным собственникам эту дань за передаваемое на время право использовать их собственность - землю.

В развитом рыночном хозяйстве земля является предметом купли и продажи. Однако невозделанная земля не имеет стоимости, но цену имеет. Что же лежит в основе "цены земли"? Земля продается как носительница дохода. Продается ее способность приносить ренту своему владельцу. Поэтому цена земли есть капитализированная рента. При продаже участка его собственник заботится о том, чтобы не потерять рентный доход. Он соглашается продать землю за такую сумму, которая будучи положена в банк или в ценные бумаги, принесет ему доход, равный ренте. Покупатель земли, прежде чем стать ее собственником, тоже сравнивает приносимую участком ренту с процентом, который он может получить, если деньги положит в банк. У каждой стороны свой расчет. Сравнение с банковским доходом происходит потому, что это наиболее гарантированное и спокойное помещение своего капитала, своей собственности.

### **Вопросы для повторения:**

1. В чем особенности сельского хозяйства как отрасли материального производства?
2. В чем особенности аграрных экономических отношений?
3. Что вы понимаете под агропромышленным комплексом?
4. Место сельского хозяйства в агропромышленном комплексе.
5. Что вы понимаете под рентой вообще и земельной рентой?
6. Раскройте условия образования и источники дифференциальной ренты.
7. В чем состоит отличие дифференциальной ренты I от дифференциальной ренты II?
8. Как вы понимаете термин "абсолютная неэластичность предложения земли"?
9. Что является источником всех видов земельной ренты?
10. Дайте анализ особенностей образования рыночной цены на продукцию сельского хозяйства.
11. В чем особенности земли как фактора производства?
12. Видите ли вы различия в образовании земельной ренты в сельском хозяйстве, в строительстве и в добывающей промышленности?
13. Что собой представляет цена земли и как она определяется?
14. Какие изменения наблюдаются в земельных отношениях в нашей стране?
15. Какие в современном мире возникли новые связи между такими видами доходов, как заработная плата, прибыль, процент и рента? Какие из этих доходов вы считаете трудовыми и какие - не трудовыми?

## **Лекция 14. Национальная экономика и механизм ее развития**

### **1. Национальная экономика: цели и результаты**

Под национальной экономикой принято считать народное хозяйство страны. Это совокупность всех отраслей и регионов, соединенных в единый организм многосторонними экономическими связями. В национальной экономике в неразрывном комплексе выступают производство, распределение, обмен и потребление материальных благ, услуг и духовных ценностей. Она есть продукт исторического развития данного общества и имеет свое лицо: частное, смешанное, государственное и т.д.

Национальная экономика как целостный организм характеризуется следующими признаками:

1. Общее экономическое пространство с единым законодательством, единой денежной единицей, общей кредитно-денежной и финансовой системой.
2. Наличие тесных экономических связей между хозяйственными субъектами с общим воспроизводственным контуром.
3. Территориальная определенность с общим экономическим центром, который выполняет

регулирующую и координационную роль.

В национальной экономике каждый субъект, будь то хозяйство, фирма, регион или государство, включаясь в экономическое пространство преследует свой интерес. Согласование же интересов направляется объективными экономическими законами: каждый индивид, имея свой собственный интерес, одновременно способствует достижению наибольшего блага для всех.

Национальная экономика стремится к стабильности, эффективности, справедливости через обеспечение:

1. Стабильного роста национального объема производства;
2. Высокого и стабильного уровня занятости;
3. Стабильного уровня цен;
4. Поддержание равновесного внешнего баланса.

Названные цели достигаются через применение определенных инструментов макроэкономического регулирования.

Ими являются:

- фискальная политика (оперирование государственным бюджетом через налоговую систему и расходы государства);
- денежно-кредитная политика (контроль за денежным предложением через ставку процента, резервную норму и другие инструменты);
- политика регулирования доходов (от свободного установления заработной платы и цен до декретного контроля);
- внешнеэкономическая политика (торговая политика, регулирование обменного курса).

Общим и конечным результатами функционирования национальной экономики являются приращение национального богатства, объемов прибыльных и нужных обществу товаров и услуг, наиболее эффективное использование ограниченных людских и материальных ресурсов. В лекции об общественном производстве и его результатах эти показатели приводились (ВОП, НД, ВНП) и давалась характеристика каждому из них.

Общей закономерностью рыночной экономики является цикличность ее развития: от подъема к спаду, за ним следует застой в производстве и деловой жизни (депрессия), который сменяется оживлением и подъемом. Кризисы стали периодически повторяться начиная с 1825 г.

Цикличность рыночной экономики обусловлена объективными факторами. Материальной основой цикличности является физическое обновление основного капитала, хотя непосредственным толчком для кризиса могут быть самые разные причины, и прежде всего, денежно-кредитные потрясения.

Если периодичность обычных кризисов составляет - 7- 12 лет, коротких циклов - 3-4 года, то длинные волны измеряются 40-60 годами. Последние связаны со структурным обновлением технологического способа производства.

Кризисы сопровождаются безработицей, расстройством денежной системы, банкротствами, ухудшением жизни населения.

Наряду с теорией цикличности и в противовес ей существует теория экономического равновесия. Она получила развитие в трудах представителей классической науки (А. Смит, Д. Рикардо) и имеет многих приверженцев среди современных экономистов. По этой теории сам рыночный механизм обеспечивает восстановление экономического равновесия и его поддержание, взаимную сбалансированность спроса и предложения, накопления и потребления, а также между производством средств производства и производством предметов потребления. Главным механизмом самонастройки экономических связей считается механизм свободной конкуренции.

## **2. Сущность и функции финансов**

Современный мир - это мир всесторонних и всемогущих товарно-денежных отношений. Ими пронизана внутренняя жизнь любого государства и его деятельность на международной



арене.

В процессе воспроизводства на разных уровнях, начиная с предприятия и кончая национальной экономикой в целом, образуются и используются фонды денежных средств. При этом не имеет значение в какой форме выступают деньги: в виде наличных бумажных знаков, то ли в форме кредитных карточек, или на значащихся на банковских счетах сумм вообще вне всякой формы.

Система образования и использования фондов денежных ресурсов, участвующих в обеспечении процесса воспроизводства и составляет финансы общества. А совокупность экономических отношений, возникающих между государством, предприятиями и организациями, отраслями, территориями и отдельными гражданами в связи с движением денежных фондов, образует финансовые отношения. Они сложны, разнообразны и напоминают кровеносную систему живого организма, через которую осуществляется движение товаров и услуг, своеобразный обмен веществ между экономическими клеточками общественного организма. На периферии этого организма финансовые отношения прекращаются. Здесь деньги уже выступают в своих естественных функциях как средства обращения или платежа. Но прежде чем дойти до этого конечного звена, они формируются и обслуживают всю совокупность хозяйственных связей и экономических отношений.

Финансовая система включает три основных звена: государственные финансы, финансы населения и финансы предприятия. Из этих трех звеньев главным являются финансы предприятий, ибо первые два звена формируются на их базе.

Государственные финансы состоят из двух основных элементов: государственного бюджета и внебюджетных фондов. Государственный бюджет - это годовой план доходов и расходов государства, это деньги, которые позволяют государству выполнять экономические и социальные функции (а в последнее время и политические). Государственный бюджет состоит из бюджета правительства и местных бюджетов (области, города, района, поселкового совета). Поэтому утверждение государственных бюджетов на очередной год всегда носит бурный характер. Правительства пытаются ущемить права регионов, а последние стремятся оставить больше средств в своем распоряжении.

Внебюджетные фонды представляют собой те денежные средства, которые аккумулируются вне системы государственного бюджета и имеют строго целевое назначение: пенсионный фонд, фонд социального страхования и др.

Бюджет состоит из двух частей: доходной и расходной. В странах с развитой рыночной экономикой доходная часть бюджета на 80-90% формируется за счет налогов с предприятий и населения.

Остальная часть поступает от использования государственной собственности, внешнеэкономической деятельности. Структура расходной части бюджета включает в себя расходы на социально-культурные нужды (здравоохранение, просвещение, социальные пособия и др.), расходы на развитие народного хозяйства, на оборону, государственное управление.

В условиях социально-ориентированной экономики налогообложение строится на принципах обязательности уплаты, социальной справедливости и связей с получением блага. Подробнее об этом шла речь в лекции "Об экономической роли и функциях современного государства". В Украине налоговая система находится еще в стадии становления.

Соотношение доходной и расходной части бюджета может быть сбалансированным, но может быть и неравным. Чаще всего государства сталкиваются с ситуацией, при которой расходы превышают доходы. Практика бюджетного дефицита широко развита в мире. Но всегда существует некоторый предел, за границей которого начинаются нежелательные явления в экономике. Страна начинает жить в долг перед своим населением, другими государствами, разбазаривает свое национальное достояние и ухудшает условия жизни для будущих поколений. По расчетам МВФ бюджетный дефицит не должен превышать 2% от ВВП. Дефицит бюджета Украины составляет 6-7% и покрывается за счет кредитов НБУ (23%),

внутренних займов - 33%, внешних займов - 44%. Естественно, эти цифры нестабильны, но пока годовые отклонения от них незначительны.

### **3. Фискальная политика государства и ее влияние на объем национального производства**

Под фискальной (налоговой) политикой государства понимается постоянное вмешательство государства в экономические процессы и явления с целью регулирования их протекания. Это совокупность мероприятий в сфере налогообложения, направленных на формирование доходной части государственного бюджета, повышение эффективности функционирования всей национальной экономики, обеспечение экономического роста, занятости населения и стабильности денежного обращения. Государство сильно своими финансами. США завершило 1997 год с нулевым дефицитом бюджета, высокой занятостью населения, а, следовательно, и с высоким его платежным спросом, что в свою очередь обеспечивает экономический рост национальной экономики. И в основе этого динамизма лежит эффективная финансовая политика государства, которая всегда подвижна и нацелена на разрешение крупных экономических программ: стимулирование хозяйственной активности предпринимателей, мелкого бизнеса, на борьбу с безработицей, с инфляцией и т.п. В развитых государствах через бюджеты распределяется примерно 1/5 валового национального продукта или 40-50 процентов годового национального дохода. Такие средства позволяют проводить структурную перестройку производства, осваивать новейшие технологии и разрабатывать крупномасштабные научно-технические программы. Процесс становления фискальной политики в Украине идет в сложной противоречивой обстановке. На первых этапах перестройки государство утратило контроль за хозяйственной деятельностью, ценообразованием, не создало правовую основу налоговой системы. С возрастанием ставок налогообложения прекратился приток инвестиции в сферу материального производства, капитал сосредоточился в торгово-посреднической сфере, которая приняла криминальный характер. Собираемость налогов составляет 50-55 процентов от запланированных по бюджету сумм. Проявилось действие За-кона Спроса: чем выше ставки налогов тем меньше поступает денег в кассу. Налоговая служба стала такой многочисленной, что начинает работать сама на себя. С 1997 года создается система Государственного реестра физических лиц и начинается осуществляться сплошное декларирование доходов граждан. Однако при этом надо учитывать два момента: психологию населения, непривычной к четкой записи своих доходов и расходов, а также старушек и инженеров, торгующих семечками в местах массового прохода и скопления людей. Они вышли в людные места гонимые нуждой и поставить около них налогового инспектора с государственной кружкой было бы кощунством. В основу фискальной политики Украины предполагается ввести следующие принципы:

- основу всей системы налогообложения должны составить прямые налоги на землю, имущество, капитал, доходы физических и юридических лиц и прибыль юридических лиц;
- косвенные налоги должны применяться в форме акцизов с целью защиты собственного производителя, ограничения потребления отдельных видов товаров, а также на предметы роскоши и на доходы производителя-монополиста;
- применение при налогообложении дифференцированных ставок в зависимости от величины получаемого дохода;
- ликвидация необоснованных льгот при налогообложении.

### **4. Влияние потребления и инвестиций на объем национального производства**

Теоретическое обоснование фискальная политика получила в работах выдающегося английского ученого Дж. Кейнса и его последователей. В экономическую мысль эта теория вошла как теория государственного регулирования экономики, основными элементами которой являются потребление, сбережение, инвестиции, то есть модель совокупного спроса. Совокупный спрос включает потребительский спрос и спрос инвестиционный (расходы на капиталовложения). Потребление измеряется количеством товаров, купленных и

потребленных в течение какого-то периода времени. На общее количество ресурсов, расходуемых на потребление влияют объективные и субъективные (психологические) факторы. Потребление движется в том же направлении что и доход. Выше доход - больше покупок. Психологически же человек склонен не только к увеличению потребления по мере роста доходов, но и к сбережению. В распределении доходов скрещиваются две линии: предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению. При возрастании общего дохода часть его пойдет на прирост потребления, а другая часть на прирост сбережения. Сбережение доходов и прибыли экономисты рассматривают как основу инвестиций. Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объемы производства и национального дохода.

Сбережения и инвестиции могут осуществляться разными хозяйственными субъектами. Инвестор и тот, кто сберегает, совпадают в том случае, когда источником инвестиций являются накопления предприятий. Во второй половине XX столетия основным инвестором стало само население, а источником их инвестирования являются его сбережения. Именно поэтому банки и другие кредитно-финансовые институты так активно охотятся за сберегаемой частью доходов населения.

Но сбережения и инвестиции зависят от разных факторов. Объем инвестиций зависит от нормы прибыли. Поставим перед собой вопрос. Если вложения капитала в электронную промышленность обещает 15% прибыли, а покупка Государственных ценных бумаг дает 35% годовых (как это сложилось в России и Украине), то куда пойдет поток средств фирм? Естественно на покупку ценных бумаг. А государство за счет этих средств будет выплачивать заработную плату бюджетникам и латать свои другие прорехи. Прироста национального производства в этом случае не будет.

Сбережения - это возрастающая функция процента, а по Кейнсу это функция дохода: чем выше уровень процента в банковских и сберегательных учреждениях на вклады населения, тем выше будет активность населения по сбережению части своего дохода.

Рост инвестиций ведет к росту производства и национального дохода, вызывает вовлечение в производство дополнительных рабочих, увеличивается занятость, а с ней и доход и потребление. Суть теории (эффекта) мультипликатора и заключается в том, что увеличение инвестиций приводит к увеличению национального дохода общества, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций, то есть инвестиции вызывают цепную реакцию в виде роста доходов и занятости. Мультипликатор определяется как отношение прироста дохода к приращению занятости.

На макроуровне эффективность капитальных вложений определяется отношением прироста национального дохода к приросту капитальных вложений. Важным при установлении эффекта инвестирования является учет воздействия на окружающую среду, здоровье населения.

Рыночная экономика автоматически не регулирует инвестиционную активность и сбережения. В сложной развитой экономике это функция государства, при этом его вмешательство должно быть обчислено как в краткосрочном, так и в долгосрочном плане, то есть научно обоснованно.

### **Вопросы для повторения:**

1. Что вы понимаете под национальной экономикой?
2. Назовите основные признаки национальной экономики.
3. Каким путем может достигаться стабильность и эффективность в развитии национальной экономики?
4. Дайте характеристику общим и конечным результатам функционирования национальной экономики.
5. Что вы понимаете под цикличностью развития рыночной экономики и охарактеризуйте фазы цикла.
6. Чем определяется продолжительность краткосрочного и долгосрочного цикла?

7. Дайте определение финансам.
8. Перечислите составляющие звенья финансовой системы и дайте им характеристику.
9. Дайте определение государственному бюджету и раскройте структуру его доходной и расходной части.
10. Как вы понимаете бюджетный дефицит. Назовите источники его покрытия в Украине.
11. Что вы понимаете под фискальной политикой государства?
12. На каких принципах строится фискальная политика Украины?
13. Раскройте связь между потреблением, сбережением и инвестициями.
14. Раскройте содержание теории эффекта мультипликатора.

## **Лекция 15. Экономический рост: источники, типы, движущие силы**

### **1. Экономический рост и его движущие силы**

Производство представляет собой не единовременный акт, а непрерывный процесс, развивающийся по восходящей линии. Граница производственных возможностей общества проходит через точки, характеризующие возможные альтернативы производства двух конкурирующих продуктов. При неполной занятости населения или не занятости ресурсов экономика производит меньше продукции. Однако рост населения и возрастание его возможностей обязывают выбирать такое направление, которое приводит к увеличению выпуска продукции. В повторяющийся процесс производства вовлекаются дополнительные средства производства и рабочая сила. Тем самым, наращивается экономический потенциал общества. Он выражается в количественном возрастании и качественном совершенствовании производимого общественного продукта и факторов его производства. Общеэкономической предпосылкой, обеспечивающей непрерывность процесса воспроизводства в любом обществе, является поддержание определенной пропорциональности между частями и факторами производства, воспроизводство природных ресурсов и Среды обитания человека. Непрерывность и пропорциональность, в свою очередь, зависят от равновесия между спросом и предложением, т.е. от совпадения желаний продавцов продать товар и желаний покупателей приобрести его. Естественно, желаний, выражающихся в платежеспособном спросе. Каким путем такое равновесие достигается рассматривалось в предыдущих лекциях.

Различают два вида воспроизводства: простое и расширенное.

При простом воспроизводстве размеры произведенного продукта и его качество в каждом последующем цикле остаются неизменными, а производимый прибавочный продукт используется для личного потребления производителя. Простого воспроизводства как такового не существовало, его следует рассматривать как момент, основу расширенного воспроизводства. Хотя в движении производства могут быть и резкие зигзаги. Так, экономический кризис 1929-1933 гг. потряс мировую капиталистическую экономику и отбросил ее на десятки лет назад. Глубокий производственный спад происходит в бывших социалистических странах и республиках бывшего СССР.

В целом же производство развивается на расширенной основе: размеры производимого продукта в каждом последующем цикле возрастают, улучшается качество продукта.

Изменяются и сами факторы производства. Источником расширения и качественного совершенствования производства служит прибавочный продукт.

Экономический рост определяется и измеряется двумя взаимосвязанными способами: возрастанием реальных объемов ВВП или ЧНП (валового и чистого национального продукта) за определенный период времени или как увеличение общественного продукта в расчете на душу населения, что означает повышение уровня жизни.

Растущая экономика характеризуется приростом годового реального продукта, который может использоваться для более эффективного удовлетворения существующих потребностей или для

разработки новых программ. Динамично развивающаяся экономика в отличие от статической позволяет обществу иметь пирог и съесть его. Так, с начала этого века реальный продукт США увеличился в 12 раз, а численность населения возросла лишь в 3 раза. Это позволило не только увеличить поток товаров и услуг к среднему американцу в 4 раза, но и решать другие социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне. Экономический рост любой страны определяется шестью основными факторами, четыре из которых связаны с физической способностью экономики к росту, с предложением или наличием ресурсов.

Этими факторами являются:

1. Количество и качество природных ресурсов.
2. Количество и качество трудовых ресурсов.
3. Объем основного капитала.
4. Технология.

С другой стороны, рост зависит от факторов спроса, от обеспечения полного использования расширяющегося объема ресурсов и их распределения таким образом, чтобы получить максимальное количество полезной продукции.

Экономический рост в индустриально-развитых странах имеет и свои недостатки. Высокие его темпы сопровождаются загрязнением окружающей среды и могут порождать беспокойство среди людей. Они начинают опасаться, что накопленные ими профессиональные навыки и опыт могут оказаться устаревшими по мере технического прогресса.

В последние сто лет преобразования приобрели "взрывной" характер. Подсчитано, что с 1897 по 1997 год скорость передвижения возросла примерно в сто раз, мощность источников энергии в тысячу, мощность оружия в сто тысяч раз, скорость обработки информации в миллион раз. Человечество эволюционирует с непостижимой для космических масштабов скоростью, где заметные изменения накапливаются в течение миллионов лет. Все это происходит на небольшом автономном "космическом корабле" каким является Земля. Ее ресурсообеспечение жизнедеятельности уже пришло в несоответствие с потребностями. Критики экономического роста также выдвигают целый ряд требований в пользу того, что, хотя экономический рост обеспечивает нам "средства к жизни", он не может обеспечивать нам "хорошую жизнь". На протяжении двух столетий технического прогресса трудящиеся утратили эстетическое и чувственное удовлетворение от работы, превратились из ремесленников и мастеров в придатки машин.

Есть два пути экономического роста: экстенсивный и интенсивный. При экстенсивном типе экономический рост достигается благодаря количественному увеличению факторов производства при сохранении его прежней технической основы: возводятся дополнительные производственные мощности, открываются новые шахты, рудники, создаются новые рабочие места. В сельском хозяйстве вовлекаются в хозяйственный оборот новые земельные массивы, как это было у нас в 50-х годах во времена освоения целинных и залежных земель.

При интенсивном типе экономического роста увеличение выпуска продукции и совершенствование ее качества достигается за счет улучшения использования имеющегося производственного потенциала и роста выхода конечной продукции с каждой единицы вовлеченных в производство ресурсов. Применяются новая техника и прогрессивные технологии, повышается квалификация рабочей силы.

В реальной жизни экстенсивные и интенсивные факторы не существуют отдельно в чистом виде, а сочетаются друг с другом в определенной комбинации. Перевод экономического развития на преимущественно интенсивные факторы роста - объективный процесс.

Но он требует больших усилий со стороны общества, т.к. связан с нахождением принципиально новых технических, технологических и организационно-управленческих решений. Преобразования в технологии вызывают необходимость в обновлении сложившихся форм ведения хозяйства, а в итоге претерпевает изменения вся система организационно-экономических и социально-экономических отношений. Каждая удовлетворенная потребность и решенная задача вызывает массу других не менее сложных

проблем.

Рост производства и приумножение национального богатства достигаются трудом, социальной активностью населения. Человеку присуще естественное стремление к улучшению своей жизни и облегчению условий своего труда. Побудительными мотивами в хозяйственной деятельности человека выступают экономические интересы.

Это та "пружина", которая приводит в движение экономический механизм. Интересы имеют сложную структуру. Их активизируют материальные факторы, социальные мотивы и в известной мере национальные отношения. Мощной движущей силой (или тормозом) экономического развития выступает общественное сознание, культура труда и общения, господствующие нравственные установки и традиции.

Источник экономического прогресса заложен в господствующих производственных отношениях, в их соответствии производительным силам. Устаревшие производственные отношения ослабляют экономические интересы человека, коллектива, предпринимателя. И наоборот, в условиях соответствия производственных отношений потребностям развивающихся производительных сил экономические интересы наполняются и выступают ускорителем экономического прогресса.

Частная предпринимательская деятельность рождает исключительно сильный стимул развития инновационной деятельности, повышает эффективность производства. Именно эти стимулы становятся основой экономического роста. Опираясь на них, Европа, начиная с XV века, все более уверенно становилась на путь интенсивного развития.

Активную роль в подъеме (или спаде) экономики играет надстройка, прежде всего хозяйственная политика государства.

## **2. Современный тип экономического роста и его особенности**

Устойчиво получать высокие результаты и повышать эффективность производства на основе устоявшихся методов и традиционных источников невозможно. В таких ситуациях в хозяйственной деятельности неизбежно наступает застой, а в социальных процессах напряжение.

Наращивая экономический потенциал путем ввода в действие все новых и новых металлургических заводов, шахт, рудников, нефтяных скважин, работающих на апробированных технологиях, общество неизбежно переводит производство на принципы работы "самого на себя". В карьере добывается железная руда. После ее обогащения на обогатительной фабрике руда поступает в плавильную печь. Полученный металл идет на изготовление экскаваторов и другой машинной техники, работающих на карьере. С их помощью добывается руда... При таком подходе все большая часть производимого в течение года национального дохода будет возвращаться в производство в виде капиталовложений в расширяющееся хозяйство и расходоваться на поддержание окружающей среды в безопасном для жизни состоянии. Все меньше средств будет выделяться на социальное обустройство общества. На каком-то этапе возникает социальная заторможенность, индустрия благосостояния населения и социальная сфера окажутся слабо развитыми, а человеческий фактор неподготовленным к использованию достижений научно-технической революции, к работе в новых условиях. Все эти процессы наглядно проявились в нашей стране. Выйдя к середине 50-х годов на передовые позиции в мире по многим показателям, мы не смогли активно включиться во второй этап НТР, связанный с революцией в технологиях. В результате началось отставание в темпах роста производительности труда, падение фондоотдачи, ухудшение качественных характеристик производства и готовой продукции.

Современный тип экономического роста связан с изменением его источников, с переходом к преимущественно интенсивным факторам роста. Достижение высоких конечных результатов связывается не с притоком в производство дополнительных природных ресурсов, сырья, материалов, а с переводом его на трудосберегающие, фондосберегающие и материалосберегающие технологии. Решение этой задачи непосредственно связано с коренными преобразованиями в подготовке специалистов и квалифицированных кадров, с

одной стороны, и более полным проникновением науки в производственную деятельность, с другой стороны. Последствием реализации этого направления станут структурные изменения во всем народнохозяйственном комплексе. Прежде всего изменяются пропорции между добывающими и перерабатывающими отраслями промышленности, между двумя подразделениями общественного производства в пользу конечной продукции. Одновременно возрастает значение и удельный вес химической, нефтехимической, радиотехнической, электронной промышленности, средств связи, т.е. отраслей, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса. Например, наша страна производит стали больше, чем любая другая в мире. Вместе с тем, промышленность испытывает дефицит в специальных марках стали. На Западе отмечается резкое сокращение объема выпускаемого металла при непрерывном росте его качества. Мы же пытаемся и дальше наращивать объемы его производства. По числу дипломированных инженеров не знаем равных в мире, а по уровню производительности труда и использованию передовых технологий значительно отстаем от большинства развитых стран. В итоге продолжаем включаться в мировой рынок и международное разделение труда не готовой продукцией, а преимущественно сырьевыми ресурсами (нефть, газ, лес и т.д.) и отходами собственного производства (металлом, макулатура и т.д.).

В мире за последние 30-40 лет новое качество экономического роста было связано с усилением его социальной направленности. Рос приток средств в социальную сферу: на развитие образования, здравоохранение, науки, культуры, содержание нетрудоспособного населения. И как результат повышался жизненный уровень населения, росла продолжительность жизни человека. Мы же многое утратили из достигнутого ранее.

Интенсификация хозяйственной деятельности отрицательно может влиять на окружающую сферу. Природа мстительна и за неразумные действия, она может наказывать человека. Отсюда с неизбежностью следуют выводы:

1. При разработке и внедрении новой техники необходимо тщательно учитывать ближайшие и отдаленные экологические последствия принимаемых решений.
2. При обосновании проектов, технико-экономических решений - включать затраты на природоохранные мероприятия.
3. Предпочтение отдавать замкнутым, безотходным технологиям.
4. Прогнозировать возможные изменения в качестве жизни человека, в его экономическом и нравственном поведении.
5. С переходом к многоукладной рыночной экономике, возникновением смешанных, совместных с иностранными фирмами предприятий учитывать возможные экологические последствия работы таких предприятий. Опыт учит, что такие фирмы в целях экономии средств на охрану окружающей среды и жесткого контроля за их деятельностью в своих странах не прочь вывести не совсем "чистые" производства за пределы метрополии.

### **3. Эффективность производства**

Общество никогда не было безразличным к затратам на достижение того или иного успеха. В основе прогресса лежит повышение эффективности производства. Под ним понимается экономическая и социальная результативность хозяйственной деятельности. При определении эффективности приходится сравнивать ожидаемую ценность того, что будет получено, с ожидаемой ценностью того, что будет потеряно.

В практических подсчетах этот показатель определяется отношением результатов производства к затратам.

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результаты производства (стоимость продуктов и услуг)}}{\text{Затраты факторов производства (себестоимость произведенных работ)}}$$

Однако такой оценочный показатель несовершенен. Во-первых, он не характеризует произведенный продукт с точки зрения его соответствия общественному спросу. Во-вторых, часто в затратах суммируются прямые вложения средств и не оцениваются отдельные последствия. Например, при строительстве электростанций на Волге объем вырабатываемой электроэнергии сопоставлялся с затратами на строительство и получалось, что энергия волжских ГЭС - самая дешевая в мире. Между тем, на дне искусственных водохранилищ оказались миллионы гектаров самых лучших пойменных земель. Был нарушен естественный водный сток, на пути миграции осетровых стад к своим нерестилищам возникли преграды. Как бы XX век не стал для этой ценнейшей рыбы последним.

Для оценки такого сложного и многогранного процесса как экономический прогресс одного показателя, пусть даже самого совершенного, недостаточно. Нужна система измерителей для его разных сторон. Для характеристик использования живого труда применяется показатель производительности труда. Он рассчитывается отношением стоимости произведенного продукта к среднегодовой численности занятых работников, т.е. к затратам живого труда. Своеобразным барометром эффективности хозяйствования является норма прибыли.

Показатель фондоотдачи характеризует уровень эффективности использования основных производственных фондов и определяется делением стоимости продукта на сумму фондов. Обратной величиной является фондоемкость продукции.

Материалоемкость и энергоемкость продукции характеризуют уровень затрат материалов или электроэнергии на выработку единицы продукции.

Факторами повышения эффективности производства являются:

1. Ускорение научно-технического прогресса.
2. Структурная перестройка народного хозяйства.
3. Совершенствование хозяйственного механизма.
4. Повышение социальной активности населения.

#### **4. Теория экономического равновесия и эффективности роста**

Обеспечение сбалансированности и пропорциональности в развитии экономических процессов является центральной проблемой общественного воспроизводства. Равновесие в хозяйственной деятельности предполагает поддержание следующих условий воспроизводства:

- все индивиды должны найти на рынке предметы потребления в соответствии с покупательной способностью;
- все предприниматели в состоянии найти на рынке необходимые им производственные ресурсы;
- весь продукт прошлого года должен быть реализован.

Теоретически равновесие означает полное соответствие между производством и потреблением, предложением и спросом, производственными затратами и результатами, движением материально-вещественных и финансовых потоков. Это общая закономерность развития природы и общества. Различия существуют лишь в механизме достижения такого равновесия. Однако, даже при идеальной свободной конкуренции или идеальном планировании достижение полной сбалансированности во всех звеньях системы хозяйствования невозможно. Это всего лишь тенденция, внутренняя направленность в развитии экономических процессов. В реальной экономике наблюдаются различные нарушения этих требований в результате воздействия побочных эффектов. Экономике выводят из состояния сбалансированности циклические и структурные кризисы, инфляция, безработица, взлеты и падения цен и др. Не существует и таких явлений как чистая или совершенная конкуренция, чистый рынок. Многолетний опыт плановых увязок всех взаимосвязанных звеньев экономической системы также не обеспечивал полного равновесия. Системы подвижны и в их развитии постоянно возникают новые "побочные эффекты". К полному экономическому равновесию общество стремится через обеспечение частной, локальной пропорциональности. Общее согласование



экономических процессов всегда относительно, отклонения неизбежны. Поэтому для выпрямления возникающих отклонений необходимы запасы всех видов ресурсов.

Научно-технический прогресс всегда вносит диспропорции в развитие экономической системы. И, именно, это положение заставило в свое время правительства и крупные фирмы прийти к разработкам целевых программ и к стратегическому планированию хозяйственной деятельности.

Каждый этап поступательного движения имеет свои пределы темпов роста. Они никогда не должны претендовать на то, чтобы стать единственным критерием эффективности роста. Эффективно развивающаяся экономика не та, которая лишена диспропорций, а та которая мобильно перестраивается на их устранение. Способность экономики динамично перестраиваться с наименьшими потерями на более высокий уровень сбалансированности одно из главных проявлений эффективного развития общества.

### **Вопросы для повторения:**

1. Что такое воспроизводство?
2. Дайте характеристику простого и расширенного воспроизводства.
3. Что является показателем и высшим критерием экономического прогресса?
4. Назовите и охарактеризуйте пути экономического роста.
5. Раскройте движущие силы экономического прогресса.
6. В чем особенности современного типа экономического роста?
7. Чем вызвана необходимость структурной перестройки экономики на современном этапе?
8. В чем состоит суть обострившихся экологических проблем?
9. Каковы пути решения проблем экологии?
10. Назовите основные показатели эффективности производства.
11. Что вы понимаете под экономическим равновесием?
12. Достижима ли полное равновесие в реальной экономике?
13. Какое влияние на пропорциональность реальной экономики оказывает НТП?

## **Лекция 16. Социальная политика государства**

### **1. Рыночный механизм формирования доходов и социальная политика государства**

Не нужно знать экономических законов, чтобы понимать, какое значение в нашей жизни имеет доход. П. Самуэльсон в своем учебнике по экономике пишет: "...если в бюджет семьи каждую неделю, каждый месяц и каждый год не поступает устойчивый поток денег, то такой семье жизнь осточертеет, даже если она сплошь и состоит из святых" (т. 2, стр. 95). Там, где такой поток устойчив и обширен, там совсем другая жизнь. Хотя богатые тоже плачут.

Во всех государствах современного мира как и тысячелетия назад соседствуют самые разные миры. Небоскребы, сияющие разноцветием реклам центральные улицы крупных городов, офисы, театры, рестораны, газетные издательства - все лучшее собрано здесь. А рядом, в затемненных кварталах, на городских окраинах, в подземных переходах протягивает свои злобные руки порок: убийства, грабежи, изнасилования, проституция, наркотики. Пропасть между верхами и низами разительна.

Особенно наглядно идет процесс расслоения населения на богатых и бедных на территории бывшего СССР. За каких-то 6-8 лет разрушено все, что создавалось в течение 70 лет, пуста казна, много ценного исчезло из национального достояния когда-то великого государства.

В целом цикле лекций мы рассмотрели основные факторы производства и процессы, связанные с возникновением факторных доходов. В рыночной экономике доходы всех владельцев формируются на основе закона спроса и предложения, а также предельной производительности факторов. Рыночный механизм никоим образом не дает гарантированного уровня благосостояния.

Распределение населения Украины по уровню доходов свидетельствует о высокой

поляризации в обществе. Если в 1993 году средний доход 10% самых обеспеченных граждан превысил доход 10% самых малообеспеченных в 6,7 раз, то в 1994 году этот разрыв составил 9 раз, а в 1995 году - 12 раз (ж-л "Экономика Украины", № 12, 1996 г.).

Вопрос о том, как надо распределять доход, имеет длинную и противоречивую историю как в экономической науке, так и в философии. На практике обездоленные крестьяне Российской империи не раз вооружались топорами и вилами и подвергали разграблению помещичьи угодья. За утверждение "справедливого" распределения доходов с оружием в руках выступали французские буржуа и горожане, пролетариат многих государств.

Дебаты по поводу установления равенства дохода сопровождали всю историю развития цивилизации и обнаружили широкий спектр мнений и позиций. В одних случаях речь шла о равном отношении к "испеченному пирогу" всех слоев населения по принципу "всем сестрам по серьге". В других случаях отстаивалась позиция распределения создаваемых в обществе благ в соответствии с трудовым вкладом каждого члена общества. Сторонники третьей позиции предупреждали нас, что "стремление к равенству" подрвет любую экономическую систему, приведет к ее гибели.

Неоспоримым фактом остается одно: только в случае постоянного увеличения ежегодного выпекаемого "пирога" общество может надеяться на повышение общего уровня жизни. Но увеличение "пирога" не гарантирует уровня жизни для всех. Это зависит от того, как товары и услуги распределяются среди людей. Какая-то группа населения может постоянно повышать свой уровень жизни за счет других.

В XX веке в развитых странах Запада и США все большее распространение получали взгляды, возлагаемые на государство задачу обеспечения таких прав человека, как право на определенный стандарт благосостояния. И в реальной жизни населения этих стран распределение доходов осуществляется не только в результате свободной игры рыночных сил, но и на основе государственного регулирования различных потоков доходов путем их перераспределения.

Социальная политика государства - одно из направлений его деятельности по регулированию социально-экономических условий жизни общества. Ее суть заключается в поддержании отношений как между социальными группами, слоями общества, так и внутри них, обеспечении условий для повышения благосостояния, уровня жизни членов общества.

Социальная политика государства направлена на создание социальных гарантий в формировании экономических стимулов для участия в общественном производстве. Благодаря такой политике развитые государства к концу уходящего столетия вышли не с нарастанием противоречий между социальными группами населения, а с все более заметной тенденцией к сотрудничеству. Коммунистическое мировоззрение о непримиримых противоречиях между богатыми и бедными сместилось к слаборазвитым государствам и фактически исчерпало себя.

## **2. Слагаемые доходов населения**

После ознакомления с заработной платой, прибылью от предпринимательства и от собственности мы можем достаточно полно представить каналы поступления доходов населению различных государств. В странах Запада все доходы подразделяются на две большие группы:

а) доходы, получаемые от участия в труде и предпринимательской деятельности (заработная плата и прибыль);

б) условно называемые "нетрудовые доходы", приобретенные на законном основании (дивиденды, проценты по вкладам, доходы от собственности, в том числе от сдаваемого в наем жилья, а также получаемые от государств пособия и выплаты, не зависящие непосредственно от трудовых затрат).

Для нас непривычно объединение в одну группу заработной платы и прибыли. Доходы от предпринимательства ассоциируются в нашем сознании с эксплуатацией наемного труда капиталом. Между тем предприниматель любой формы узаконенного бизнеса напряженно трудится и его доход является платой за его знание и умение принимать рациональные

решения.

Требуется пояснения и категория "нетрудовых доходов", приобретенных на законном основании. В большинстве своем они выступают как плата за прошлый труд. К какой категории отнести проценты по вкладам в банки и сберегательные кассы, если члены семьи в течение многих лет, в ущерб сегодняшнему благополучию, часть своей заработной платы помещали на открытые в финансовых учреждениях счета? При этом каждая семья преследовала определенную цель и имела разные возможности. Кто-то имел возможности приобрести акции, облигации. Можно ли считать нетрудовым доходом, если домовладелец, построивший на свои (или дедовы) сбережения и преимущественно собственными руками дом, впоследствии сдаст комнату или две квартиросъемщику за плату? Разносчик газет и чистильщик сапог, благодаря своей разворотливости и умению выбились в миллионеры, стали писателями, крупными бизнесменами, государственными деятелями и на склоне лет живут на проценты (ренту) на заработанный капитал. К какой категории отнести их доходы? По теории Маркса, капитал независимо от источников его первоначального накопления представляет собой сгусток прибавочной стоимости, выколотой из наемного рабочего. Ну а как быть с теми предприимчивыми людьми, которые в тяжелейших условиях добивались до золотых россыпей на необжитых землях и до изнеможения промывали золотоносный песок? Отнесемся с пониманием и к тем, кто сегодня совершает челночные рейсы в Грецию, Турцию, Арабские эмираты и в Китай. Не каждый из нас выдержит такие рейсы по своим физическим и нравственным данным. Но в своем большинстве мы с презрением относим эту категорию людей к "спекулянтам", забывая при этом, что они привозят на своих "тележках" то, что нужно другим, на что имеется общественный спрос.

Суждения об источниках богатства, о богатых и бедных остаются разными, подчас диаметрально противоположными. В конце 80-х годов самой богатой в мире семьей считалось семейство Дюпон, основатель которого издавна известен как "химический король" Америки. Под контролем этого семейства находился капитал порядка 150 млрд. долларов. Для скопления такой суммы из заработной платы американскому рабочему потребовалось бы прожить свыше трех миллионов лет. Официально продекларированный одним из членов Российского правительства доход за 1996 год превысил 1,7 млрд. рублей.

Возникает тот же вопрос: Сколько лет надо прожить российскому профессору, чтобы из своей заработной платы в 700 тыс. руб. в месяц скопить такое состояние?

Откуда берутся такие фантастические состояния? Для ответа нам придется вернуться к прошлым лекциям. Первую попытку применить трудовую теорию стоимости к решению данной проблемы предприняли классики английской политической экономии. К. Маркс продолжил это учение и создал теорию прибавочной стоимости, как стоимости, создаваемой трудом наемных рабочих сверх стоимости своей рабочей силы и безвозмездно присваиваемой капиталистом. По Марксу: прибавочная стоимость "питает" всех предпринимателей и собственников факторов производства, выступая на поверхности общества в виде прибыли, ренты и процента. Другими словами тайна обогащения заключена в экономическом отно-шении "бизнесмены-работники".

Сторонники неоклассического направления в экономической теории считают, что прибыль есть результат взаимных усилий владельцев всех факторов производства. Одни используют свое право владения, пользования и распоряжения вещественными условиями производства, другие - рабочей силы. Так что проблема прибыли и обогащения продолжает оставаться нерешенной.

Видимо не так просто отнести те или иные виды доходов к "трудовым" и "нетрудовым". Западная статистика имеет возможности учитывать доходы, приобретенные на законном основании. Каждый домохозяйин и гражданин заполняет ежегодно декларацию о своих доходах, и допущенная неточность строго карается законом. Нередко ведение учета по формированию доходов поручается тем финансовым учреждениям, в которых открыты счета налогоплательщиков. Население бывшего СССР ни экономически, ни нравственно пока не подготовлено к заполнению деклараций о своих доходах.

Утвердившаяся практика группировки доходов здесь во многом построена по классовому принципу: а) трудовые доходы работников (заработная плата, премии и другие добавки к заработной плате); б) доходы от предпринимательства (прибыль); в) социализированные доходы, поступающие независимо от трудового вклада (общественные фонды потребления, пособия по безработице, выплаты по социальному страхованию и т.д.); доходы от собственности (проценты по вкладам, рента и т.д.).

По данным за 1989 год, в общем совокупном доходе населения СССР заработная плата составляла 80,7%, поступления из ОФП - 7,7%, доход от личного подсобного хозяйства - 2,8%, доход от других источников - 8,8%. (Народное хозяйство СССР в 1989 г. М. 1990.с.88).

Доходы от ранее накопленной стоимости наша статистика не учитывает, а в экономической теории продолжает господствовать утверждение, что в переходной экономике основной формой распределения дохода пока выступает распределение по труду. И это в то время, когда значительная часть населения вышла на улицы городов и торгует кто чем может, а самая образованная часть населения: работники науки, культуры, здравоохранения, образования по уровню своего дохода отброшена на последнее место.

На вопрос, поставленный социологической службой "Крымсоис" перед 1234 жителями пяти городов и четырех сельских районов Крыма: "На что хватает общего денежного дохода Вашей семьи?" Ответили: 32,7% - мы живем, отказывая себе во многом, даже в продуктах питания и самом необходимом; 22,3% - если жить экономно, то на продукты питания нам денег хватает; 26,4% - на питание нам денег вполне хватает, но покупка одежды представляет для нас трудности; 12,8% - на одежду и питание нам денег хватает, но покупка более дорогих товаров представляет для нас трудности; 3,2% - мы можем позволить себе некоторые дорогие покупки; 0,4% - мы живем в достатке и в состоянии делать дорогие покупки ("Крымская правда", 4 марта 1994 г.).

### **3. Дифференциация доходов населения: богатые и бедные**

Основными факторами, влияющими на дифференциацию доходов, являются различия: в размерах оплаты труда работников, занятых в общественном производстве; в величине денежных выплат из общественных фондов потребления; в объемах поступления от личного подсобного хозяйства, индивидуальной деятельности, новых форм кооперации; в размерах и составе семей; в возможности поступления доходов от неконтролируемого их перераспределения.

Действие названных факторов всегда определяло заметное несоответствие в реальном жизненном уровне отдельных групп населения. В 80-х годах соотношение между максимальной и минимальной заработной платой в СССР было 10:1 (700 и 70 рублей). Кто-то мог получать больше, кому-то удавалось более "активно" участвовать в распределении ФОП. Но это не приводило к делению общества на очень богатых и очень бедных, хотя были и те и другие. От самых низовых производственных ячеек и организаций до высших центральных структур существовало множество лиц, которые при сравнительно невысокой зарплате фактически многократно увеличивали свое благосостояние. Общественное сознание признавало более высокую ценность труда отдельных категорий людей. Лица, получающие доходы от "теневой" экономики, вынуждены были скрывать источники своих доходов и проявляли "осторожность" в расходовании средств.

В последнее время в нашей экономической и публицистической литературе часто поднимаются вопросы, связанные с наличием "теневой" экономики в системе общественного производства и распределения. Функционирование "теневой" экономики и определенного круга лиц, извлекающих нетрудовые доходы, вызывают резкое неприятие в обществе. В массовом общественном сознании любые высокие сверхдоходы воспринимаются как нетрудовые. Они нередко связываются с развитием индивидуальной трудовой деятельности, кооперативным движением, созданием малых и совместных с иностранными фирмами предприятий.

При рассмотрении этой проблемы необходимо провести четкое деление нетрудовых доходов

на законные и незаконные. Их классификация и оценка скорее является предметом исследования юридической, а не экономической науки. Если исходить из оценки нетрудовых доходов, полученных на законном основании как доходов на собственность и на прошлый труд, то их можно исключить из нашего исследования. В перспективе удельный вес таких доходов может возрастать и оказывать более весомое влияние на деление населения на богатых и бедных.

Рыночная система - это бесстрастный механизм. Она не имеет совести, не приспосабливается к моральным нормам. Индивидуалистический характер рыночной экономики вполне допускает высокую степень неравенства доходов. У людей разные интеллектуальные, физические и эстетические способности. Одним очень повезло и они унаследовали исключительные способности, другие обречены на подсобные низкооплачиваемые виды деятельности. Кто-то по своим физическим данным становится высокооплачиваемым спортсменом-профессионалом. Немногие становятся великими художниками и музыкантами. Люди существенно отличаются по уровню полученного образования их профессиональной подготовки.

На величину доходов оказывают влияние удача, связи, несчастья, дискриминация, владение собственностью, профессиональные вкусы и риск. Средний доход в США один из самых высоких в мире. В 1986 г. он составлял 34924 дол. в расчете на семью. На нижней границе шкалы доходов находились 12% всех семей, на долю которых приходилось около 2% совокупного личного дохода, 22% семей получали менее 15 тыс. дол. в год. На вершине пирамиды доходов находились 7% семей с годовым доходом 75 тыс. дол. и более. Их доля в совокупном личном доходе составляла 21%. (Источник: К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. "Экономика" т.2, гл.37). По тем же данным уровень бедности в стране снизился с 22% в 1960 г. до 13,5% в 1987 г. При этом под бедностью понимается, когда основные потребности семьи превышают имеющиеся у нее средства для их удовлетворения.

Нас сегодня больше волнуют нетрудовые доходы, получаемые незаконным путем. Идет интенсивный процесс разграбления государственной собственности на всех уровнях; в широких масштабах используется служебное положение; коррупция, взяточничество, вымогательство, поборы. У значительной части населения доходы формируются за счет различного рода незаконных операций с дефицитными товарами и услугами, незаконного изъятия у государства его ресурсов (хищений собственности, расхождением между реальным движением стоимостей и фиксируемым в отчетности, скрытого от учета и контроля производства). Борьба с незаконными доходами предстоит упорная и потребует длительного времени. Ее успехи во многом будут определяться укреплением и оздоровлением всех трех форм власти.

Основная функция государства по перераспределению национального дохода состоит в том, чтобы уменьшить различия в доходах населения и обеспечить более благоприятные для всех членов общества условия материальной жизни. В то же время чрезмерное вмешательство государства в перераспределительные процессы по выравниванию доходов может привести к снижению деловой активности в обществе и падению эффективности хозяйственной деятельности. Расширенные специальные программы могут способствовать росту слоя социальных иждивенцев.

Нельзя забывать, что неравенство в доходах в значительной степени порождено, наряду с природным фактором, объективным действием рыночного ценового механизма. Стремление уничтожить полностью дифференциацию доходов означало бы намерение полностью разрушить сам рыночный механизм. Социальная политика государства в рыночном хозяйстве должна быть очень гибким и тонким инструментом, она призвана способствовать социальной стабилизации и смягчению социальной напряженности и в то же время не подрывать стимулов предпринимательства и высокоэффективного труда по найму.

Разрешение проблемы бедности связано с поддержанием на уровне хотя бы прожиточного минимума тех, кто не в состоянии обеспечить себе лучшую жизнь. Такая поддержка реализуется по двум основным направлениям. Часть средств образуется за счет прибыли на

предприятия и расходуется на социально-культурные нужды. Второе направление связано с формированием государственного бюджета.

Через каналы государственных программ помощи удовлетворяются потребности в воспитании и образовании подрастающего поколения, содержании престарелых и нетрудоспособных, охраны здоровья населения. Степень удовлетворения этих потребностей зависит от состояния государственных финансов и ценностных установок сложившихся в обществе.

Финансы представляют собой сосудистую систему общества через которую движутся денежные средства и тем самым обеспечивается жизнедеятельность всего общественного организма и каждой его хозяйственной клеточки. Через финансовый механизм государство образует и использует фонды денежных средств, необходимые для выполнения его многочисленных функций в экономической, политической и социальной сфере.

Центральное место в финансовой системе любого государства занимает государственный бюджет.

#### **4. Экономический рост и экономически отсталые страны**

Подобно тому как в каждой стране существует значительный разрыв в доходах между отдельными семьями, огромное экономическое неравенство наблюдается и среди государств. В первую группу входят 19 индустриально развитых стран, к которым относят США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, Японию и большинство стран Западной Европы. В каждой из них сформировалась рыночная экономика, основанная на крупных ресурсах основного капитала, передовых производственных технологиях, квалифицированных трудовых ресурсах. Существенной характеристикой этих 19 стран является высокий показатель ВВП в расчете на душу населения. По данным за 1986 год, он составил 12960 дол. (Здесь и дальше источник: К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю. "Экономикс". т.2, гл. 41). На втором месте по уровню дохода выделяется небольшая группа стран-экспортеров нефти - 6700 долл. Большинство стран мира, расположенных в Африке, Азии и Латинской Америке, являются слаборазвитыми и экономически отсталыми. Здесь проживает около 3,8 млрд. человек (из 5,4 млрд. населения Земли), а годовой ВВП в расчете на душу населения составляет в среднем 610 дол. Эти государства не прошли стадию индустриализации, их население в основном занято в сельском хозяйстве, а уровень его грамотности крайне низок. По тем же данным за 1986 год ВВП США достигал приблизительно 4,2 трлн. дол., а весь совокупный ВВП всех 97 слаборазвитых стран не превышал 2,4 трлн. дол. При этом надо учитывать, что среди этой группы так называемые новые индустриальные страны (Сингапур, Гонконг, Тайвань, Южная Корея) достигли в среднем за 1960-1987 гг. высоких темпов роста ВВП (8-9%) и в результате за эти годы уровень реального ВВП увеличился здесь в 5 раз. В то же самое время во многих слаборазвитых странах происходило снижение уровня ВВП на душу населения.

Причины отставания заключаются в различных материальных и социально-культурных условиях, в которых находятся разные страны. Пути ускорения экономического роста, по существу одинаковы как для развитых, так и для развивающихся стран. Они связаны с улучшением использования: 1) природных ресурсов, 2) трудовых ресурсов, 3) ресурсов капитала, 4) технологий.

Природные ресурсы распределены среди стран неравномерно. Некоторые имеют промышленные месторождения бокситов, олова, меди, нефти, вольфрама и т.д. Но в большинстве своем эти ресурсы принадлежат крупным корпорациям индустриально развитых государств и прибыль от их использования уходит за границу. Другие страны бедны полезными ископаемыми, испытывают нехватку пахотных земель, энергетических ресурсов. И все-таки основная причина отставания состоит не в скудности ресурсов. Япония, Швейцария, Израиль, несмотря на ограниченность своих природных ресурсов, достигли высокого уровня жизни.

Страны с самыми скудными их запасами имеют самую большую численность населения. В экономически отсталых странах со средним и низким доходом население увеличивается в среднем на 2% в год по сравнению с 0,6% в развитых странах. В некоторых из них рост

населения опережает увеличение продовольственных запасов, и личное потребление падает до нищенского уровня. При быстром демографическом росте трудно обеспечить соответствующий уровень реального капитала в расчете на душу населения. Создание рабочих мест в отраслях современной промышленности требует огромных капиталов, а его инвесторов нет. Поэтому растущее население оказывается занято в сельском хозяйстве и в кустарном производстве.

Производительность труда работников падает, плодородие земли истощается. Большинству из этой группы стран присуще постоянное недоиспользование рабочей силы.

Низкий уровень грамотности, отсутствие энергичного слоя предпринимателей, слабая материальная база образования, недостаток квалифицированной медицинской помощи - все это делает население плохо подготовленным для экономического развития.

Наиболее квалифицированные профессионалы: врачи, инженеры, преподаватели и другие специалисты, нередко получившие образование за рубежом, не возвращаются в родные места, ищут себе работу в развитых государствах.

Наряду с "утечкой мозгов" происходит отток капитала. Преуспевающая часть населения считает менее надежным вкладывать свои капиталы и сбережения в своих собственных странах, чем в индустриально развитых, поскольку в результате возможных экспроприаций, изменения налоговой системы, ускорения инфляции оно может потерять свои сбережения. К этому добавить и недостаток стимулов к инвестированию капиталов, политическую нестабильность.

Темпы экономического роста невозможно объяснить только с помощью причин чисто экономического характера. Экономическое развитие определяется и социальными факторами, сдвигами в мышлении людей, их поведении, волею к развитию. В этом плане большая роль отводится самому государству. Оно имеет широкие возможности для того, чтобы устранять с пути экономического роста всевозможные препятствия путем установления законности и правопорядка, эффективной борьбы с коррупцией и взяточничеством, поощрения предпринимательства и т.д.

В полном соответствии с пестрой картиной мировой экономики находится экономическое состояние бывших республик, ныне самостоятельных государств, после развала СССР.

Мерилом уровня экономического развития той или иной страны по международной статистике служит производимый в расчете на душу населения национальный доход. (Таблица 2).

Таблица 2  
Уровень экономического развития отдельных стран СНГ (1993 г.)

| Страны      | Национальный доход |                            | Среднемес. потр. тов. и усл. в расч. на душу населения |                             |
|-------------|--------------------|----------------------------|--|-----------------------------|
|             | Всего трлн.руб.    | На душу населения тыс.руб. | тыс.руб.   | в % к сред. показат. по СНГ |
| Россия      | 135,0              | 900                        | 55,0   | 118,0                       |
| Украина     | 40,0               | 767                        | 47,5   | 102,0                       |
| Беларусь    | 10,4               | 1000                       | 60,0   | 129,0                       |
| Молдова     | 2,7                | 615                        | 39,5   | 85,0                        |
| Армения     | 1,4                | 400                        | 24,0   | 51,5                        |
| Азербайджан | 3,7                | 500                        | 27,0   | 58,0                        |

|              |       |     |      |       |
|--------------|-------|-----|------|-------|
| Казахстан    | 11,7  | 675 | 35,0 | 75,0  |
| Узбекистан   | 11,0  | 515 | 28,0 | 60,0  |
| Кыргызстан   | 2,1   | 475 | 25,0 | 54,0  |
| Туркменистан | 2,2   | 550 | 30,0 | 64,5  |
| Таджикистан  | 1,3   | 240 | 18,0 | 39,0  |
| СНГ          | 221,5 | 800 | 46,5 | 100,0 |

За два года совокупный национальный доход стран СНГ сократился на одну треть. Особенно резким было падение производства в Армении, Азербайджане, Таджикистане, охваченных вооруженными конфликтами. Удельный вес этих государств, а также Украины, Казахстана и Кыргызстана, где по разным причинам экономические реформы задерживались, в совокупном объеме производства СНГ резко снизился.

Если исходить из того, что по мировой статистике 97 государств с годовым ВВП в расчете на душу населения в среднем в 610 дол. является слаборазвитыми и экономически отсталыми, то всю группу СНГ, в том числе Россию, следует отнести к этой категории государств. Совпадают во многом и причины отставания, а точнее нашего падения. Великая держава разрушена и на ее обломках возникли слабосильные территориальные образования.

### **Вопросы для повторения:**

1. Назовите основные формы распределения доходов.
2. На какие группы и подгруппы подразделяются доходы населения?
3. Как вы понимаете социальную справедливость и проблему равенства в распределении доходов.
4. Нетрудовые доходы в экономике - это зло или неизбежная форма распределения?
5. Что вы относите к нетрудовым доходам, полученным законным путем?
6. Как влияет дифференциация доходов на эффективность производства?
7. Что вы понимаете под бедностью?
8. Должны ли существовать пределы дифференциации доходов, которые могут считаться социально-приемлемыми в обществе?
9. Какие государства мира вы относите к индустриально развитым и по какому признаку?
10. Почему у нас трудно разграничить нетрудовые доходы, полученные на законном и на незаконном основании?

## **Лекция 17. Международные аспекты экономической теории**

### **1. Международное разделение труда и теория сравнительных преимуществ**

Экономическое сотрудничество между людьми стало закладываться примерно 10 тысяч лет назад. Основу объединения национальных хозяйств во всемирное хозяйство составило международное разделение труда. Оно представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции. Излишками изготовленной продукции стали обмениваться сначала соседние племена, отдельные семьи и лица, а затем и государства. Купеческие караваны пересекали пустыни, а торговые суда бороздили моря и океаны, прокладывая все более прочные пути хозяйственного взаимодействия отдаленных друг от друга государств.

Это были первые попытки сближения народов, во многом обусловленные различиями природного фактора в выборе хозяйственного направления. Подлинное взаимодействие началось на ранних стадиях развития капитализма. Сложившиеся до этого двухсторонние и



трехсторонние внешнеторговые связи начинают перерастать во всемирную связь. В эпоху промышленного переворота возрастает взаимосвязь национальных хозяйств, перерастание их в мировой рынок не столько на природном, сколько на человеческом факторе деятельности. По мере развития крупной машинной индустрии, увеличения масштабов производства, углубления специализации в самой промышленности стало невозможным выпускать постоянно увеличивающуюся номенклатуру изделий в рамках отдельных стран. Получают распространение наиболее развитые формы внутриотраслевой специализации в самой промышленности. Дальнейшее развитие всемирных производительных сил обусловило тенденцию к углублению международного разделения труда.

Каждая страна располагает определенным количеством природных богатств, исторически накопленным интеллектом людей (знаниями, навыками, опытом).

Первым аргументом в пользу обмена результатами хозяйственной деятельности между двумя такими странами будет различие условий производства: в одной стране есть то, чего нет в другой, но без чего не может развиваться современная промышленность. Это относится и к предметам личного потребления.

Вторым аргументом в пользу обмена выступают издержки производства. Затраты на производство той или иной продукции в разных странах неодинаковы. Издержки на единицу мощности легкового автомобиля в Японии ниже по сравнению с автомобильной промышленностью США. Это обусловлено многими факторами. Южнокорейская и Тайваньская электроника дешевле Японской прежде всего по причине дешевизны рабочей силы. Таких примеров можно приводить бесчисленное количество. Чаще бывает выгоднее купить у других, чем производить все в полном объеме у себя.

Адам Смит подкрепил это положение простым примером: Вполне возможно, - писал он, произвести виноградное вино в Шотландии, но затраты будут при этом чрезмерны. Выгоднее производить в Шотландии овес и обменивать его на вино из Португалии.

Давид Рикардо пошел дальше, обосновывая этот принцип на трудовой теории стоимости и доказал, что от специализации выигрывают обе страны. Он считал также, что выгоду от специализации получают в конечном счете все классы, поскольку она ведет к накоплению капитала, соответственно - к экономическому росту и увеличению спроса на рабочую силу. Создав теорию сравнительных издержек Д. Рикардо показал, каким образом все участники мирохозяйственных связей извлекают выгоды для себя и способствуют росту эффективности использования производительных сил мира. Оценивая эту теорию П. Самуэльсон пишет, что если бы теории, подобно девушкам, могли одерживать победу на конкурсах красоты, теория сравнительных издержек, несомненно, котиновалась бы высоко, ибо она является стройной и логичной теорией.

Значение теории сравнительных издержек состоит в том, что она дает базу для понимания сущности международного разделения труда и международного обмена. Принцип сравнительных затрат справедлив не только в отношении любых двух стран, но и любого числа товаров и стран.

Теория сравнительных издержек исходила из национальных различий в стоимости, обусловленных затратами труда. Переход в конце XIX начале XX в. к монополистическому капитализму ознаменовался тем, что возникла всемирная система хозяйства, для которой характерен ряд новых признаков: развилась акционерная форма ведения хозяйства; крупному капиталу стало тесно в рамках внутреннего рынка и в погоне за новыми прибылями он устремился в другие страны; вывоз капитала и расширившийся обмен сопровождались интернационализацией хозяйственных отношений; возникли международные монополии и на их основе в конечном счете произошел раздел мирового экономического пространства.

В новых условиях развитие внешних связей строится уже не только на различиях в стоимости продукции, а на основе сопоставления факторов производства, соотношения спроса и предложения на другие факторы производства. Теория сравнительных издержек развилась в теорию сравнительных преимуществ. Авторы этой теории шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин, рассматривая международные различия в ценах установили, что основными

причинами этих различий являются, во-первых, неодинаковая относительная обеспеченность факторами производства и, во-вторых, разная внутренняя потребность в тем или иных товарах. Как известно, цена товара определяется ценами на факторы производства (издержками), а последние зависят от соотношения спроса и предложения на национальном рынке каждой страны. Например, цена труда во многих странах Азии и Африки в 10-15 раз ниже чем в Европейских государствах и в США.

Поэтому экономически выгодно размещать там трудоемкие производства. Страны, имеющие относительный избыток капитала, в развитии международной специализации заинтересованы в экспорте капиталоемких товаров, тогда как имеющие избыток дешевой рабочей силы - в экспорте трудоемких товаров. Таким образом главная суть теории сравнительных преимуществ сводится к тому, что страна экспортирует товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства и импортирует товары с дефицитом факторов производства. Хотя для объяснения всех мирохозяйственных связей и этой теории недостаточно.

Вторая половина XX века дала пример резкого расширения внешних связей между развитыми государствами, что привело к развитию интернациональных процессов между ними.

## **2. Экономические отношения в системе всемирного хозяйства и их регулирование**

Американский писатель Эрнест Хемингуэй в романе "По ком звонит колокол" высказал выстраданную им мысль: смерть каждого человека - это потеря для всего человечества. Действительно, в современном мире все взаимосвязано. На пороге XXI столетия люди подошли к знаменательному историческому рубежу - на новых основах создается всемирное хозяйство. Коммунистическая цивилизация покинула историческую арену. Экономической основой современного всемирного хозяйства служит интернационализация производства - развитие таких организационно-экономических связей, которые соединяют производство одних стран с потреблением его результатов в других странах. Современный этап интернационализации производства порожден развернувшейся научно-технической революцией в технологиях, источниках энергии, вычислительной и компьютерной технике. Экономические отношения в системе всемирного хозяйства осуществляются в определенных формах: мировая торговля; вывоз капитала; миграция трудовых ресурсов; международный рынок ссудных капиталов и международная валютная система. В своем обзоре мы не в состоянии в деталях рассмотреть каждое из названных направлений, они являются предметом специальных исследований, а поэтому ограничимся общей характеристикой названных форм внешних связей.

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ** - обмен товарами и услугами между государствами. При этом в качестве покупателей и продавцов могут выступать отдельные лица, частные, акционерные и кооперативные предприятия, государственные структуры. Ввозимые в страну товары образуют ее импорт, а вывозимые - экспорт. Сумма импорта и экспорта каждой страны составляет ее внешнеторговый оборот. Разница между совокупным импортом и экспортом называется сальдо торгового баланса. Оно может быть активным и пассивным. При отрицательном сальдо страна-должник, обязана выплатить другим странам задолженность денежными средствами (золотом, конвертируемой валютой), либо поставкой дополнительной продукции (по договоренности), либо получить кредит от страны поставщика и т.д. При подсчете эффективности внешней торговли определяют тот экономический выигрыш, который получает страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров у себя.

Степень включения страны в внешнеэкономическую связь характеризуется отношением стоимости экспорта к стоимости валового внутреннего продукта. Объем экспорта в расчете на душу населения характеризует степень открытости экономики данного государства. Рост экспортных заказов означает увеличение занятости и доходов, а рост импорта равносителен по своему эффекту росту сбережений, так как деньги уходят за границу и общий спрос

сокращается.

Для XX столетия характерно изменение структуры внешней торговли: существенно возросла доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования; увеличивается продажа комплектующих изделий и запасных частей; растет реэкспорт; расширяется торговля лицензиями, новыми технологиями, интеллектуальной продукцией. В мировой торговле все большую роль начинают играть "новые индустриальные страны".

Всемирный рынок - это арена острой конкурентной борьбы между экспортерами аналогичных или взаимозаменяемых товаров, а также столкновения интересов экспортеров и импортеров. На мировом рынке нередко вспыхивают своеобразные "автомобильные", "компьютерные", "мясные", "помидорные" и другие войны.

Поскольку национальное хозяйство всех стран в той или иной мере зависит от внешней торговли, то государства в законодательном порядке устанавливают определенные правила и условия внешнеторговой политики. Исторически сложились два подхода такой политики: протекционизм и свободная торговля.

Протекционизм - это система ограничений импорта, которая включает введение высоких таможенных пошлин, запретов на ввоз определенных продуктов и других мер, препятствующих конкуренции импортных товаров с местным производством. Политика протекционизма, защищая национальную промышленность и сельское хозяйство, поощряя тем самым развитие общественного производства, с другой стороны, может приносить вред ему.

Она выводит национальное хозяйство из жесткой конкуренции, ослабляет стимулы к снижению затрат на производство продукции и повышению ее качества.

Свободная торговля - это внешнеторговая политика, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции, не взимают импортные и экспортные пошлины, не устанавливают какие-либо количественные или иные ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику могут проводить страны с высокой эффективностью национальной экономики, при которой местным предпринимателям не в состоянии угрожать иностранные конкуренты.

В большинстве случаев страны проводят гибкую внешнеторговую политику и часто идут на торговые соглашения о принципе наибольшего благоприятства.

### ***Международная миграция капитала, и ее современные особенности***

Она связана с помещением за границей средств, приносящих их собственнику доход с большей нормой прибыли, чем в своей стране. Природа капитала интернациональна. Он всегда устремляется туда, где ожидается большая прибыль. Причин для вывоза капитала несколько:

- 1) перенасыщение капитала в стране, откуда он вывозится;
- 2) несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях всемирного хозяйства;
- 3) наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
- 4) интернационализация производства.

Капитал вывозится в двух основных формах: предпринимательской и ссудной. В одних случаях предпринимательский капитал вкладывается в создание собственного производства или покупки контрольного пакета акций местной компании (прямые инвестиции), а также в так называемые портфельные инвестиции, которые не обеспечивают и не преследуют установления контроля за предприятиями. Ссудный капитал вывозится в форме займов и кредитов, приносящих ссудный процент.

Общий объем прямых инвестиций десять лет назад превысил 700 млрд. долл., из которых 41% принадлежит США и 46% - странам Западной Европы. Экспортируя предпринимательский капитал, создавая в других странах производственные филиалы и дочерние общества, концерны высокоразвитых стран получают возможность расширять экспорт своих товаров, преодолевать таможенные барьеры, используя более дешевую рабочую силу, емкие

зарубежные рынки. Если в первой половине XX века капитал преимущественно направлялся в колонии и зависимые государства, то в настоящее время свыше 70% прямых частных заграничных инвестиций приходится на промышленно развитые страны. Миграция капитала осуществляется между основными центрами современного капитализма (США, Западная Европа, Япония). Возрастает экспорт капитала из ряда развивающихся стран, особенно нефтедобывающих. Приток предпринимательского капитала в Украину и Россию незначителен из-за экономической и политической нестабильности в этих странах и в основном связан с созданием смешанных предприятий.

На базе иностранных инвестиций сложились транснациональные корпорации, которые ведут предпринимательскую деятельность на территории нескольких государств.

Экспорт ссудного капитала составляет основу современной системы международного кредита. Он содействует росту товарного обмена между странами, облегчает денежные расчеты между ними, дает возможность привлекать внешние финансовые источники для экономического развития и решения текущих социальных проблем. В то же время международный кредит может быть источником серьезных экономических потрясений. Жизнь в займы, не лучшая жизнь. За кредиты приходится расплачиваться высокой ценой. Наступает время, когда сумма ежегодно выплачиваемых процентов может оказаться выше очередных займов. Тогда возникает необходимость просить об отсрочке платежей или идти на новые займы. Близка ныне к этой позиции Россия, внешний долг которой превысил 80 млрд. долл. Украина должна около 10 млрд. долл.

Международная миграция трудовых ресурсов широкое распространение получила в последнее десятилетие, хотя отмечалась уже во времена колонизации. Одна из причин перемещения трудоспособного населения из одной страны в другую связана с неравномерностью процесса инвестирования в разных странах, национальными различиями в заработной плате, условиях жизни. В одних странах испытывается избыток в трудовых ресурсах, в других - недостаток их. Прежде всего мигрирует дешевая рабочая сила из развивающихся стран, где продолжается демографический взрыв и воспроизводство населения продолжается на естественной, ничем не ограниченной основе. Многие страны вынуждены были принять в 70-80 годы строгие меры по ограничению иммиграции, когда особенно возросла международная миграция из Восточно-Европейских государств. К концу 80-х годов их численность выросла до пяти миллионов человек. В отдельных европейских странах при длительном использовании иностранных рабочих зависимость от их труда, особенно на малоквалифицированных (а следовательно и малооплачиваемых) работах стала настолько великой, что без привлечения новых мигрантов невозможно нормальное функционирование ряда отраслей хозяйства. Сложной проблемой стали нелегальные миграции. Получила распространение практика массовой высылки иностран-ных рабочих. Усилились конфликты на межнациональной основе.

Одной из форм передвижения населения стала миграция научно-технических кадров, особенно из России и Украины. В поисках лучших условий для применения своих сил и способностей и более высокого уровня жизни лица высшей квалификации и особенно одаренная часть творческой интеллигенции переселяются в США и страны Западной Европы. Международная валютная система. Является составной частью всемирного хозяйства. Через валютные отношения осуществляются платежные и расчетные операции в мировой экономике. Эта система сложилась к концу XIX века, когда в большинстве развитых стран утвердилась золотая валюта. Был введен золотой стандарт, предусматривающий в международных расчетах обязательное использование золота определенного веса и чистоты. С начала первой мировой войны эта система нарушилась и возобновилась в 1922 г. по решению Генуэзской конференции. В 30-е годы развитые страны отошли от золотого стандарта, а в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции было достигнуто соглашение о золотодолларовом стандарте и взаимной конвертируемости валют. В 70-х годах всеобщее распространение получили плавающие валютные курсы.

Конвертируемыми являются национальные валюты, которые свободно обмениваются на

другие валюты. Прямая связь с золотом оказалась утерянной, а поэтому золото превратилось в обычный товар. Стали получать распространение коллективные валютные единицы (ЭКЮ). Экономическая интеграция. Она представляет собой широкое межгосударственное объединение, которое обладает своей организационной структурой. Между участниками интеграции осуществляется более глубокое разделение труда, ведется интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами, рабочей силой. В мире сложилось несколько интеграционных объединений. В 1958 г. было создано Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), которое превратилось в мощную экономическую группировку. В рамках Сообщества установлены льготы взаимной торговли, проводится общая экономическая политика, постоянно снимаются ограничения на передвижение товаров, капиталов, рабочей силы. В развивающихся странах создаются свои интеграционные объединения (Юго-восточная Азия, Латинская Америка, страны ОПЭК).

В лекции нами затронуты лишь в общих чертах основные формы международного экономического сотрудничества и отношений между государствами. Однако в XX в. мир впервые столкнулся в своей истории и с такими проблемами, которые затрагивают все мировое сообщество. Эти проблемы не имеют аналогов в прошлом и их обострение затронуло все экономическое развитие и весь комплекс мирохозяйственных связей.

### **3. Современные проблемы внешнеэкономической политики Украины**

Украина только входит в систему мирового экономического пространства и от того как этот процесс будет происходить зависит дальнейшее экономическое и социальное развитие государства как органичной подсистемы мировой экономики. Сегодняшнее положение Украины в мирохозяйственных связях характеризуется неподготовленностью ее экономики к высокоэффективным формам внешнеэкономического сотрудничества. Пока для Украины присущ снабженческо-сбытовой и посреднический характер внешних связей. Между тем в мировом экономическом сотрудничестве наряду с торговлей все большее значение приобретает научно-техническое и ин-вестиционное направление.

Международный опыт показывает, что прорыв на мировые рынки сегодня обеспечивается не просто продуктом, а целой отраслью и даже межотраслевым капиталом, который состоит из конкретных воспроизводственных технологических систем.

В процессе интеграции Украина будет встречаться с большими трудностями, поскольку она еще не определилась в полной мере с основными направлениями и механизмом структурной перестройки экономики исходя из реальных возможностей и применительно к мировым тенденциям в интеграционных процессах. Такие программы пока находятся в стадии разработки, а экономика страны в целом остается неконкурентоспособной. Экспортная ориентация экономики требует определения существующих и потенциальных конкурентных преимуществ украинских товаропроизводителей, а также факторов, которые их формируют, механизма реализации этих преимуществ.

Конкурентоспособность национальной экономики - это решающий критерий, который необходимо принимать во внимание при решении проблем развития внешнеэкономических связей.

Сегодня экономика Украины, в силу ее тяжелого положения слишком открыта для внешней торговли. Ее доля в ВВП колеблется в пределах 8-10%, а у развитых стран - 70-80%. Такая ситуация влечет опасность для отечественной экономики, поскольку высокий уровень ее открытости является следствием бессистемной торговли на фоне глубокого кризиса. Любое нежелательное колебание конъюнктуры мировых товарных рынков может привести украинских производителей на уровень банкротства.

Какие возможности имеет экономика Украины для занятия достаточного места в мирохозяйственных экономических связях на конкурентной основе? Таких возможностей выдвигается несколько.

1. Дешевая рабочая сила. По Украине реальная заработная плата занятого в материальном производстве составляет около 13% от американского уровня, а производительность труда -

около 20% (Онищенко В. Ж-л "Экономика Украина", N 2, 1996 г. с.14 ). Однако при этом надо учитывать низкое качество труда и, соответственно, изделий. Около трети рабочих в промышленности заняты неквалифицированным ручным трудом. По качественной характеристике трудовых ресурсов Украина отстает от индустриально развитых государств. Поэтому реализация данного преимущества может дать эффект при включении дешевой рабочей силы в смешанные с иностранным капиталом производства, работающими на мировой рынок.

2. Относительно развитая промышленность, которая при определенных условиях может взаимодействовать с рынками СНГ и развивающихся стран. Но при этом надо иметь в виду, что рынки развивающихся стран нуждаются в значительных кредитах. Возникает вопрос, а в состоянии ли национальные производители Украины удовлетворить эту потребность.

3. Украина находится в исключительно выгодном положении с позиции оценки первичных земельных факторов производства: плодородные земли; умеренный климат; наличие водных ресурсов и полезных ископаемых; выгодное географическое положение. Но пока состояние агропромышленной сферы Украины является слишком тяжелым и слабо конкурентоспособным даже на рынках России.

Пока перед страной стоит одна из главных задач - прокормить, по крайней мере, себя. Для полного обеспечения себя зерном нам надо получать его 33-34 ц. с га. Это примерно в два раза ниже по сравнению с развитыми европейскими странами, но для нас и это проблема.

4. Украина располагает мощным технологическим потенциалом ВПК и постепенно начинает проникать на мировой рынок с военной продукцией.

5. Реальным для Украины направлением выхода на мировой рынок является развитие науки. Украинская наука накопила огромные достижения, в ее активе есть ряд готовых к реализации уникальных технологий. Главное сегодня - сохранить имеющийся научный потенциал, кадры научных работников и поддерживать научные исследования на современном уровне.

#### **4. Глобальные экономические проблемы**

Они проистекают из взаимодействия человека и общества с природой.

Современная наука считает глобальными те проблемы, которые:

- а) имеют общемировой характер и касаются интересов всех либо большинства стран;
- б) создают угрозу человечеству, ведут к регрессу в условиях жизни людей, в развитии производительных сил;
- в) требуют неотложных и решительных действий на основе коллективных и скоординированных усилий мирового сообщества.

По этим признакам глобальные проблемы делят на три сферы их действия:

К первой принадлежат проблемы, возникающие из взаимодействия природы и общества и связаны с использованием ограниченных ресурсов. Во второй половине уходящего столетия возникла ситуация, когда остро проявилось противоречие между потребностями общества в природных источниках и возможностями природы удовлетворять эти потребности.

Ко второй сфере относятся проблемы общественных взаимоотношений между государствами разных социально-экономических систем и разных уровней развития. Ныне на первый план среди этих проблем вышла проблема региональных конфликтов.

Третья сфера охватывает проблемы приспособления современного человека к условиям постоянно изменяющейся под влиянием НТР природной среды. Проблему человека и его будущего ученые рассматривают в качестве всеобщей, в которой концентрируются и многократно усиливаются все другие проблемы человеческого общества.

В конце 60-х годов Римский Клуб, объединяющий на добровольной основе сто самых выдающихся ученых и политиков мира опубликовал очередной доклад, посвященный состоянию окружающей Среды. В этом докладе выдвинуты и обоснованы три вероятные катастрофы, которые могут обрушиться на мир уже в недалеком будущем.

Первой названа демографическая проблема, масштабы и последствия которой трудно переоценить. Вторая половина XX века началась демографическим взрывом, т.е.

стремительным ростом населения. Если на начало этого столетия на Земле проживало около 1,6 млрд. человек, на середину - 2,5 млрд., то к концу века общая численность населения превысила 5,5 млрд. Восемьдесят процентов всего прироста приходится на Азию, Африку и Латинскую Америку. В этих странах сложилась противоречивая ситуация. С одной стороны проникновение цивилизации позволило значительно сократить детскую смертность, ликвидировать очаги массовых эпидемий, удлинить среднюю продолжительность жизни. С другой стороны, отсталость условий существования людей, беспрекословное следование вековым обычаям, традициям, религиозным воззрениям сохранили рождаемость на предельно-естественном уровне. Вероятно такой предельный уровень воспроизводства населения сохранится в большинстве развивающихся стран до середины XXI века. К этому времени 90-95% всего населения будет приходиться на Азию, Африку и Латинскую Америку, а общая численность населения Земли может приблизиться к 10 млрд. человек.

Быстрый рост населения в странах "третьего" мира вызывает озабоченность и сопровождается обострением социально-экономической напряженности в мире. При ежегодном возрастании населения на 2-2,5%, потребительские ресурсы во многих странах увеличиваются в пределах 1%. В национальных границах ряда государств уже обнаруживается абсолютное перенаселение. Глобальный характер продовольственной проблемы получает выражение не только в том, что значительная часть населения умирает от голода и недоедания, но и в возрастании социальных, военных конфликтов с применением самого современного оружия. Выходом из этой ситуации может быть с одной стороны, преодоление экономической отсталости, а с другой стороны, принятия неотложных мер к регулированию рождаемости. Увеличивающийся разрыв в уровнях жизни и уровнях воспроизводства населения между "Севером и Югом" создает реальную угрозу для жителей планеты: угрозу перенаселения, голода и массовых военных столкновений.

Вторая реальная угроза связывается с экологической платформой. Хозяйственная деятельность людей всегда наносила ущерб окружающей среде. Однако еще в недалеком прошлом природа справлялась с ее последствиями и восстанавливала экологическое равновесие. В наше время ущерб, наносимый хозяйственной деятельностью человека окружающей природной среде возрос настолько, что природа утратила способность к самовосстановлению. Возникла реальная угроза самоотравления людей. Близятся к концу многие невозобновляемые запасы полезных ископаемых, огромная опасность таится в глобальном потеплении климата на планете, расширяются "озоновые дыры", сокращаются потенциальные возможности Земли как уникальной Среды обитания человека. Будущие поколения могут получить в наследство безжизненное пространство. Решение этих проблем требует объединенных усилий мирового сообщества, концентрации огромных капиталов и их использовании на восстановление и поддержание экологического равновесия. Однако само мировое сообщество противоречиво. Многие государства не располагают средствами для поддержания жизнедеятельности людей даже на критическом минимальном уровне и поэтому будут и дальше не в состоянии перевести хозяйственную деятельность на замкнутые безотходные технологии, не говоря уже о возможности их высокого вклада в мировой фонд защиты природы. Какая-то часть этих проблем разрешима и разрешается на уровне отдельных государств, но решение многих требует объединенных усилий всех стран мира.

Третьей, наиболее опасной для человека является ядерная угроза. В мире скопилось огромное количество ядерного оружия и, что самое опасное, оно начинает быстро распространяться среди государств, в том числе и среди тех, чье поведение не всегда предсказуемо.

Разорительны для человечества сами приготовления к ядерной войне. Они наносят прямой ущерб экономике. В случае такой войны победителей не окажется.

По ком будут звонить колокола и будет ли кому вообще звонить, если не решить все острее глобальные проблемы, с которыми столкнулось человечество на пороге XXI столетия.

### **Вопросы для повторения:**

1. Какие факторы лежат в основе объединения национальных хозяйств во всемирное хозяйство?
2. Чем отличается развитие внешних связей в эпоху промышленного переворота от первых попыток сближения народов?
3. Что вы понимаете под теорией сравнительных издержек: назови те ее автора.
4. Как вы понимаете теорию сравнительных преимуществ и определите ее место в мирохозяйственных связях.
5. В чем вы видите различия между всемирным хозяйством начала XX столетия и современным?
6. Как вы понимаете положительное и отрицательное сальдо внешнеторгового оборота?
7. Раскройте содержание и цели политики протекционизма и политики свободной торговли.
8. С чем связана международная миграция капитала и в каких формах она протекает?
9. Что лежит в основе миграции трудовых ресурсов? Для развитых стран приток мигрантов благо или зло?
10. Что такое экономическая интеграция и чем она отличается от традиционных форм экономических отношений?
11. Что вы понимаете под "плавающим" валютным курсом?
12. Гривна - конвертируемая валюта?
13. Перечислите Глобальные экономические проблемы и кратко охарактеризуйте одну из них.