

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
"Тамбовский государственный технический университет"

К.Н. САВИН, А.Ю. СИЗИКИН, Е.В. НИЖЕГОРОДОВ

ЭКОНОМИКА

*Утверждено Учёным советом университета
в качестве учебного пособия*



Тамбов
• Издательство ФГБОУ ВПО "ТГТУ" •
2012

УДК 330.1(075.8)
ББК У011ю3я73-2
С13

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО "ТГТУ"
Н.И. Куликов

Доктор экономических наук ФГОУ СПО "Тамбовский бизнес-колледж"
Л.Л. Мешкова

Савин, К.Н.

С13 Экономика : учебное пособие / К.Н. Савин, А.Ю. Сизикин, Е.В. Нижегородов ; под ред. д-ра экон. наук, проф. К.Н. Савина. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. – 92 с. – 100 экз. – ISBN 978-5-8265-1052-0.

Содержит общие вопросы экономической теории и теоретические основы макроэкономики.

Рассмотрены базовые понятия, законы функционирования экономики, закономерности рыночного хозяйства, поведение хозяйствующих субъектов в рыночных условиях. Особое внимание уделяется проблемам функционирования рынка несовершенной конкуренции, транзакционным издержкам, внешним эффектам и производству общественных благ.

Предназначено для студентов, бакалавров, магистрантов, аспирантов, преподавателей и читателей, самостоятельно изучающих экономическую науку.

УДК 330.1(075.8)
ББК У011ю3я73-2

ISBN 978-5-8265-1052-0

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Тамбовский государственный технический университет" (ФГБОУ ВПО "ТГТУ"), 2012

ВВЕДЕНИЕ

Цель дисциплины "Экономика" – создание теоретических основ подготовки специалистов по экономике по всем видам экономических дисциплин.

Задачи дисциплины – изучение теоретических положений микро-, мезо- и макроэкономических разделов, являющихся методической базой всех экономических дисциплин.

Курс экономики должен подкрепить профессиональную подготовку будущего специалиста экономическими знаниями, заложить основы для дальнейшего изучения специальных разделов экономики, дать навыки принятия рациональных экономических решений в различных сферах жизни.

В процессе изучения дисциплины студенты должны овладеть теоретическими основами микро-, мезо- и макроэкономики, учитывающими различные варианты проводимой государством экономической политики в вопросах налогообложения, изменения ставки ЦБ, инвестиционной политики и др.

Для решения этих задач студенты должны ознакомиться с основными проблемами экономической организации общества, методами и системами анализа, сферами применения экономических знаний. Особый упор в курсе делается на изучение проблем микроэкономики, поскольку это основная сфера деятельности будущих специалистов.

Тема 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Основные формы ведения общественного хозяйства

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

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

Первичной, исходной формой было натуральное хозяйство. Исторический опыт его развития даёт основания говорить об огромном многообразии моделей натуральной формы хозяйствования: первобытная община, азиатская община, германская, славянская и др. При общности основных признаков каждая из моделей имела свои особенности, обусловленные спецификой среды обитания. Натуральная форма хозяйства исторически основывалась на земельной собственности, являвшейся фундаментом всех

социально-экономических отношений. Эта форма хозяйствования была характерна для всех докапиталистических способов производства. Она возникла как следствие неразвитости общественного разделения труда и примитивности материальных условий хозяйствования.

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

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

Товарная форма хозяйства зарождалась как противоположность натуральному хозяйству, сначала в отношениях между общинами, а затем проникла и внутрь их, постепенно превращая натуральное хозяйство в подчинённый и отмирающий элемент экономической жизни общества. Товарное производство представляет собой определённую организацию общественного производства, при которой экономические отношения между людьми проявляются через рынок, через куплю-продажу продуктов их труда.

Для развития товарного хозяйства необходимы были два условия:

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

2. Экономическое обособление производителей друг от друга как собственников, в силу чего возникла необходимость в обмене результата-

ми труда. Общественное разделение труда скорее является условием возникновения товарного производства, а экономическое обособление товаропроизводителей – причиной. Необходимо различать два вида товарного хозяйства: простое и развитое капиталистическое. Простое товарное производство – это хозяйство ремесленников и крестьян. Оно основано на личном труде, а связь с рынком поддерживается через продажу излишков (сверх своего потребления) производимой продукции. Капиталистическое товарное производство основано на наёмном труде и в полном объёме связано с рынком. Объединяет их частная собственность на материальные условия хозяйственной деятельности.

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

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

1.2. Товарное производство – основная форма современной экономической жизни

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

Товарная экономика – это постоянное движение товарных масс в том направлении, где в них нуждаются. Навстречу друг другу перемещаются потребительские продукты и капитальные товары производственного назначения. Эти потоки стали быстро расширяться в период разложения феодального общества. Можно утверждать, что капитализм как особое социально-экономическое устройство общества вырос из товарного про-

изводства. Предпосылки для него формировались в процессе развития простого товарного хозяйства. Продукт частного труда с конкретными затратами на его создание приравнивался к общественному труду через рынок и тем самым находил общественное признание. Тот, кому удавалось снизить индивидуальную стоимость своей продукции, оказывался в выгодном положении и по сравнению с другими получал добавочную прибыль. Другой, менее искусный, менее расторопный оказывался в худшем положении и в конечном счёте разорялся. Процесс расслоения товаропроизводителей является объективной реальностью, он закономерен. И эта закономерность выпукло проявляется в наших сегодняшних буднях.

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

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

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

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

Рыночная организация экономики оказалась наиболее эффективной. Она требует от общества наименьших издержек при решении кардинальных экономических проблем. Производители и потребители товаров находят друг друга без всякого вмешательства извне, общаясь между собой на языке цен. Благодаря такому свободному поведению обеспечивается пропорциональность в хозяйственной деятельности: всё ненужное, утра-

тившее свою полезность отбрасывается, не находя спроса, а нужное, прогрессивное получает простор и развитие.

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

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

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

1.3. Субъекты современного рыночного хозяйства и экономические цели в рыночной системе экономики

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

При первой модели целевая направленность государственных программ связана с защитой интересов граждан, а принципы регулирования

экономики получают выражение в долгосрочных программах. Доля государственного сектора в экономике 30% (Германия).

При смешанной экономике государство создаёт условия для развития предпринимательства, используя преимущественно тактические методы. Доля государственного сектора здесь относительно мала (США).

Корпоративная экономика предполагает целевую направленность государственных программ на защиту интересов крупного бизнеса и определение основных приоритетов (Япония, Швеция). Что касается российской экономики, она исторически опиралась на примат либо государственной, либо общинной, либо общественной собственности, что и обусловило специфику основных проблем современных рыночных реформ.

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

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

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

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

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

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

1. Обеспечение экономического роста и более высокого уровня и качества жизни населения.

2. Повышение эффективности использования ограниченных производственных ресурсов в масштабе всего общества, т.е. достижение наилучших результатов при минимальных затратах.

3. Достижение полной занятости трудоспособного населения. Все, кто может и желает работать, должны быть обеспечены рабочими местами.

4. Стабильный уровень цен. Постоянно изменяющиеся цены ведут к изменению поведения людей и предприятий, создают напряжённость и неуверенность в экономической деятельности.

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

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

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

Таковы в общих чертах основы и характерные признаки рыночной экономики.

1.4. Закон стоимости – экономический закон товарного хозяйства

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

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

Экономические законы – это законы общественных действий людей. Они выражают сущность производственных отношений, устойчивые, постоянно повторяющиеся связи в развитии экономических процессов и проявляются через повседневную деятельность людей не только в сфере хозяйствования как такового, но и в правовой, идеологической и политической сфере. Никакими нормативными актами и идеологическими уста-

новками нельзя заставить частного товаропроизводителя работать себе в убыток. Во взаимодействии с другими товаропроизводителями он просто обязан добиваться возвращения своих затрат на создание или продвижение экономического блага с прибылью, притом не меньшей по сравнению с другими. В противном случае он окажется неконкурентоспособным и разорится. Сущность закона стоимости сводится к определению стоимости товаров общественно необходимым трудом. Он проявляется как закон цен, и его действие напоминает движение маятника: с повышением цены деятельность предпринимателя становится более активной; понижается цена – товаропроизводитель оказывается вынужденным свёртывать производство и принимать меры к сокращению своих затрат, к удешевлению производства. Как крайность – он бывает вынужденным покинуть данную сферу приложения капитала и своих усилий. Тогда приток данного блага на рынок уменьшается и при прежнем объёме спроса цена снова пойдёт вверх. Следовательно, закон стоимости, действуя в общей системе экономических законов через поведение людей, обеспечивает равновесие в хозяйственной деятельности.

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

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

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте характеристику натуральной формы хозяйства.
2. Покажите, какие факторы лежат в основе перехода хозяйственной деятельности от одних форм к другим.
3. Назовите причины и условия, на базе которых совершился переход к товарной форме производства.
4. Дайте развёрнутую характеристику простого товарного производства. Приведите пример этой формы хозяйства из реальной современной жизни.
5. Как вы понимаете положение: "Развитие простого товарного производства послужило исходным пунктом возникновения капитализма"?

6. Чем отличается развитое капиталистическое товарное производство от простого?

7. Есть ли разница между понятиями "рыночная экономика" и "товарная экономика"?

8. Что послужило причиной своеобразного раскола в рядах советских экономистов в 1960 – 1970 годах на "товарников" и "нетоварников"?

9. Возможна ли в перспективе замена товарной формы хозяйства какой-либо другой?

10. Назовите основные модели рыночной экономики и охарактеризуйте их.

11. Назовите субъектов рыночной экономики и охарактеризуйте их экономическое поведение.

12. Какие экономические цели достигаются в процессе развития рыночной экономики?

13. Что вы понимаете под экономическими системами и экономическими законами?

14. Как вы понимаете "объективный характер действия экономических законов"?

15. Дайте характеристику действия закона стоимости.

Тема 2. СОБСТВЕННОСТЬ И ЕЁ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

2.1. Сущность собственности как экономической категории

Там, где есть экономическая деятельность, 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 разграбило 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 отдаётся индивидуальному интересу, то можно говорить

о системе индивидуальных частных отношений. Если присвоение осуществляется в интересах какого-либо коллектива, то речь идёт о коллективной собственности. Присвоение может вестись определённой социальной группой людей. Здесь на лицо уже классовый интерес. Характерной чертой марксистской трактовки собственности и было подчёркивание экономического содержания над её юридической формой. Западные экономисты и юристы чаще видят в собственности отношение 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, управлением производством, повседневными отношениями между людьми. Поскольку конечной целью всякой хозяйственной деятельности является достижение определённого 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 её организации. Мы говорим, что основу рыночной экономики составляет частная собственность. Но рыночная экономика возникает лишь при условии, что участники экономической жизни общества признают друг в друге обособленных равноправных собственников. Это равенство реализуется через обмен, где каждый участник и собственник экономического блага взаимодействует с другими на эквивалентно-возмездной основе и личной независимости.

Наличие той или иной экономической формы присвоения не является случайным, а обусловливается уровнем развития материальной базы производства. В современных условиях бесконтрольное использование мощных 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 чём бы оно ни 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 широкое распространение получила практика передачи права управлять своей собственностью другому субъекту, после чего в рамках заключённого договора траста владелец не имеет формального права вмешиваться в действия своего доверенного лица (различные инвестиционные фонды, доверительные общества и т.д.).

2.2. 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 определённой последовательности – в порядке перехода от простейших хозяйственных структур к всё более сложным.

Изначальной и самой длительной была эпоха первобытнообщинного строя, которая завершилась 7 – 9 тысяч лет тому назад и из которой не вышли ещё отдельные племена, проживающие в труднодоступных местах Азии, Африки и Латинской Америки. В этой эпохе выделяются два этапа: период собирания и присваивания дарованных природой жизненных средств и 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 расширяло потребности первобытных людей и вносило изменения в экономический организм общины. Появление лука и стрел создало возможность

добыть зверя в одиночку и положило начало распаду уравнилельных форм распределения.

С развитием земледелия и скотоводства общины специализируются на производстве определённых 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 тысячелетий 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 – дешёвой рабочей силы для рабовладельческих латифундий. Со временем малопродуктивный труд рабов при повышении рыночных цен на них в результате ослабления военной мощи рабовладельческих государств сделал 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 всё 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 кладёт конец внеэкономическому принуждению к труду, личной зависимости работника от хозяина средств производства.

Новая система основывается на свободном труде наёмных 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 века и продолжалась до последней трети XVIII века. Специализация труда, его раздробление при создании готового продукта на составные части развивали у рабочих мастерство, вели к росту производительности труда. Мануфактура подготовила необходимые предпосылки для перехода к машинной стадии производства.

Переход к машинному производству (конец XVIII – середина XIX веков) подвёл под капиталистическую экономику качественно новую техническую основу, что не могло не внести изменения в содержание и отношения собственности. Научно-технический прогресс усилил концентрацию производства, привёл к рождению крупных заводов, фабрик. Единичных капиталов для освоения новых производств стало не хватать. Вторая половина XIX века 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, самолётостроение. Индивидуальным капиталам освоение 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 XX столетии формы капиталистической собственности неоднократно изменялись под воздействием непрерывного усиления общественного характера производства. В западных странах самой распространённой стала смешанная форма собственности, в которой могут принимать участие широкие слои населения. Дальнейшая более высокая степень обобществления экономики привела к огосударствлению части национального хозяйства. В 1980-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 её 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 далёком прошлом и каким он стал сейчас, мы замечаем, что эта система развивается путём самоотрицания её исходных экономических устоев. Это естественно-исторический процесс. В его основе лежат внутренние объективные законы, которые реализуются через хозяйственную деятельность и определяют её направленность.

2.3. Многообразие форм собственности и видов предпринимательской деятельности

Основой рыночной экономики, в том числе и регулируемой государством, выступает частная собственность в её 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 предприятие 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 изменений общественных потребностей и более полно отражает их. По признаку присвоения всё многообразие форм собственности можно свести к трём 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 её аспекты представлены в одном лице или семье.

Коллективная представлена кооперативами, коллективными, арендными предприятиями, товариществами, акционерными предприятиями и др. Кооперативная форма собственности широко распространена в большин-

стве 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 своё соотношение между различными формами собственности, а в каждой отрасли хозяйства, в материальном производстве и 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 занятия 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. Частное предприятие – 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 определённому числу людей, которые имеют право нанимать рабочую силу. К коллективным предприятиям относятся:

– арендные предприятия – арендуется государственная собственность или собственность коллектива;

– кооперативы – собственность определённого 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 путём паевых взносов его участников.

5. Государственное предпринимательство.

Хозяйственными обществами законом признаются предприятия, учреждения, организации, созданные на началах договора юридическими лицами и гражданами путём 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. Причём 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, доверительные общества.

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

1. Акционерное общество. Классическое акционерное общество (корпорация) представляет собой объединение вкладчиков капитала (акционеров), образуемое на основе устава и имеющее уставной фонд, разделённый на определённое 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 неограниченно. 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 влечёт за собой обязательного закрытия предприятия.

Ограниченность риска заранее обусловленной суммой делает акционерное общество наиболее привлекательной формой вложения капиталов и, как следствие, даёт возможность для централизации больших средств. Можно сказать, что выпуск акций – одно из наиболее значительных достижений рыночной экономики. Это – способ мобилизации ресурсов, "распыления" риска и мгновенного перелива финансовых средств из одних отраслей в другие.

2. Общество с ограниченной ответственностью. Другой разновидностью коллективного бизнеса, предполагающей наличие ограниченной экономической ответственности, являются общества с ограниченной ответственностью. Они представляют собой предприятия, имеющие уставной фонд, разделённый на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участниками общества могут быть и физические, и юридические лица, причём участники общества несут ответственность по его обязательствам только в пределах их вкладов. Многие в устройстве общества с ограниченной ответственностью напоминают акционерное общество, но есть и серьёзные 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 – дополнительно принадлежащим 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, заключённым с доверителями имущества относительно реализации их права собственности. Под имуществом доверителя понимаются денежные средства, ценные бумаги и документы, удостоверяющие право собственности доверителя. Доверительное общество осуществляет доверительные операции:

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

- для юридических лиц – распоряжение имуществом, агентские услуги, ведение счетов для собственников, их ценных бумаг и управление голосующими акциями, переданными доверительному обществу путём участия в общих собраниях акционерного общества.

2.4. Формы собственности и теоретические основы переходной экономики

С конца 1980-х годов в социалистических странах обозначился переход к коренному преобразованию присущих прежнему типу экономики отношений. Сложившаяся в СССР и других социалистических странах экономическую систему отличал от всех прежних и параллельно существующих в мире систем целый ряд устойчивых признаков. Во-первых, эта система развивалась на базе общественной собственности на средства производства, и уже отсюда проистекали её 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 как по месту основной деятельности, так и вне её. Предприятие было фактически лишено способности принятия решений по ведению хозяйств.

В-третьих, сформировалась система развитых социалистических гарантий за счёт государства. Огосударствление деформировало процесс присвоения. Подавляющая часть прибавочного продукта концентрировалась в руках государства с последующим его перераспределением вне хозрасчётных интересов основных звеньев экономики. Привычным стало своеобразное иждивенчество, при котором за счёт 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 её 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 путём разгосударствления предприятий началось с конца 1980-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.

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 определённый опыт приватизации. В странах, где процесс национализации принимал относительно широкие масштабы (Великобритания, Франция), приватизация проходила путём: распродажи и безвозмездного распределения акций; подряда на оказание услуг; продажи государственного жилья квартиросъёмщикам; отказа 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 предпри-

ятий 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 счёт 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 её проведения повторяются те же ошибки.

Контрольные вопросы и задания

1. В чём сущность категории "собственность"?
2. В чём 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 произведённый 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 в экономике многих стран?
10. Что вы понимаете под приватизацией? Почему она проводится во многих странах?

Тема 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТОВАРА И ДЕНЕГ

3.1. 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 даётся 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 неудовлетворённых потребностей.

Предприниматель (частный, коллективный или государственный) берёт 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 придаёт 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. Воплощённый в товаре общественный труд и образует его стоимость. Она 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. Её 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 усреднённого рабочего времени не существует. Здесь господствуют конкретный труд и определённое время в часах и минутах. Любой товаропроизводитель, предлагая покупателю свой товар, рассчитывает на получение такой цены, которая бы возместила ему понесённые расходы (издержки производства) и принесла определённую, притом 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 сливочное масло и сырокопчёная 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 "звёзд" объясняются не высокими затратами общественно необходимого труда, а готовностью людей пожертвовать многим ради "билетика". Противоречивость позиций продавца и покупателя блага в марксистской теории получила своё разрешение в определении стоимости как "определённого общественного отношения", 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 определённых 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 подчёркивает, 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 нелёгкого конкретного труда.

Сторонники трудовой теории стоимости, начиная с А. Смита, считали, что товары в определённых количествах приравняются 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 своё начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера. Не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность. 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.

3.2. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага

Согласно теории трудовой стоимости только на рынке при обмене выявляется общественно необходимый уровень затрат труда. Стоимость создаётся 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 никак не может быть свойством, объективно присущим вещам. Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя. Людьюми 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 вернёт затраченный капитал и не получит определённый 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 нём. По мере удовлетворения потребности "степень насыщения" растёт, а величина конкурентной полезности падает. К закону убывающей полезности мы вернёмся в последующих лекциях. Сейчас для нас важно уяснить одно: чем пекарь руководствуется при выпечке своих булочек? Производителю (продавцу) нужно одно, потребителю (покупателю) – другое. Производителем, по А. Смиту, движет "невидимая рука": включаясь в общественное производство, он преследует только свою личную выгоду. Но он получит эту выгоду только в том случае, если на продукцию его труда найдётся 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.

3.3. 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, слёз, 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 учёта, 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 объём 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 накурмят 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 своём развитии форма стоимости прошла ряд этапов: от простой или случайной, при которой один товар обменивался на другой, до всеобщей, а от неё уже совершился переход к денежной форме стоимости.

Деньги возникли 6 – 7 тысяч 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 определёнными символами, условными знаками, выпускаемыми государствами и обязательными к приёму.

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 определённого 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. Сторублёвая 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 растёт, 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 платёжеспособного спроса и поступление на рынок товаров, не пользующихся спросом, и другие факторы. От того, как поставлено в обществе "управление" денежным обращением, зависят темпы экономического роста, стабильность уровня цен, занятость населения, спокойное или возбуждённое его состояние.

3.4. 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-е годы XX века 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 года рост цен оказался незначительным. Однако произошло это не в результате нормализации воспроизводственного процесса, а по причи-

не 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 платёжеспособного спроса населения. Инфляция – это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением. Подстёгивать 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 всё сложнее принять оптимальное экономическое решение. Ещё труднее дать экономический прогноз и провести долгосрочные расчёты. Возникает риск при крупном инвестировании. Защитными мерами от такого риска начинают выступать растущие ставки процента и высокие нормы прибыли, что в свою очередь ведёт к росту цен. Предпринимательская деятельность в этих условиях ориентируется на краткосрочные решения, капитал преимущественно концентрируется в торгово-посреднической сфере и в своём движении приобретает спекулятивное направление. Такова наша сегодняшняя экономическая реальность.

Инфляция – это повышение общего уровня цен в стране, которое возникает в связи с длительным неравновесием 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 счёт 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 счёт будущих накоплений, которым придётся 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 вооружённых сил. Непроизводительное потребление национального дохода на военные цели не только означает потерю общественного богатства, но и создаёт дополнительный платёжеспособный спрос, что ведёт к росту денежной массы без соответствующего товарного покрытия (частично эти расходы могут компенсироваться за счёт продажи военной техники и снаряжения на внешнем рынке).

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 заинтересованы в "гонке цен".

Для второй половины XX столетия характерно возрастание спроса на деньги со стороны производителей. В структуре расходов постиндустриального производства всё большее 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.

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 ещё большего количества денежных знаков, а каждая новая их порция ведёт 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 разнообразие её последствий. Небольшие её темпы содействуют временному оживлению

рыночной конъюнктуры, а по мере углубления она превращается в серьёзное препятствие для воспроизводства, обостряет экономическую и социальную напряжённость в обществе.

Высокие темпы роста общего уровня цен дезорганизуют хозяйство, наносят серьёзный экономический ущерб как крупным корпорациям, так и мелкому бизнесу из-за неопределённости рыночной конъюнктуры. В результате неравномерного роста цен усиливаются диспропорции между отраслями экономики, искажается структура потребительского спроса, цена перестаёт 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, растёт безработица, а вместе с ними возрастает социальная напряжённость.

Нет единого лекарства для борьбы с "врагом номер один" в современной экономике. Каждая страна вырабатывает свою антиинфляционную политику и пытается провести её в жизнь. Попробуйте определить свой подход к лечению этой болезни.

Контрольные вопросы и задания

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 положение: "Рост цен происходит не из-за того, что всё становится дороже, а из-за того, что деньги становятся дешевле".
11. Что вы понимаете под инфляцией? Каковы её причины?
12. Как вы понимаете теорию предельной полезности?
13. В связи с чем возникла эта теория?

Тема 4. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ И ЭЛЕМЕНТЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

4.1. 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 даётся 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 упрощённое 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. Самуэльсон П. 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, 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 ещё 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 ещё сильнее, ещё 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 определённые функции:

- выдаёт сигналы производству по выработке определённых товаров и услуг, их увеличению или сокращению;
- уравнивает спрос и предложение;
- обеспечивает сбалансированность экономики;
- на основе дифференциации товаропроизводителей ведёт 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 собой саморегулирующийся механизм. Однако любая система наряду с

достоинствами имеет и свои недостатки. Применительно к свободному рынку эти недостатки заключаются в следующем:

- рынок ведёт к дифференциации доходов, а следовательно, и уровня жизни населения;
- не создаёт условий для реализации права на труд;
- не гарантирует полную занятость населения;
- не создаёт стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;
- не создаёт 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 определённых 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 времён А. Смита – и кто призывает к этому – человек с психическим заболеванием клинического характера".

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

4.2. Рыночный механизм и его элементы

Рынок можно рассматривать по географическому положению (местный, региональный, национальный, мировой); характеру и объёму продажи (розничная, оптовая торговля); товарному ассортименту (рыбный, мясной, рынок одежды, обуви, жилья) и 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 партнёра, продукция и цены которого его устраивают. Это торговля по прямым договорным связям. По этой схеме рынок средств производства развивался извечно и объективно вёл 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, производительности труда и 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 заёмном капитале существовала всегда. Кредит – неперенное условие всякой предпринимательской деятельности. В качестве продавцов капитала (дача займы на определённый срок за определённую 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 создаётся, суживается или расширяется та деятельность или отрасль, где вырабатываются товары или услуги для удовлетворения производственных и личных потребностей. Рынок капиталов придаёт пропорциональность, сбалансированность всему хозяйству.

4. Рынок потребительских товаров. На нём взаимодействует всё 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, посредст-

вом 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 высока степень неопределённости. 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 сведёт их, предоставит в их распоряжение необходимую информацию.

Человек оказался без работы. Он может искать её сам, а может обратиться к посреднику. Работодатели в свою очередь обращаются в агентства. Выгодно обеим 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 ёмкость рынка и многое другое. Способность рынка дешёво 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 трёх 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). Растёт 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 ещё Адам Смит: "Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причём 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 даёт ответ на вопросы: Что производить? Как производить? Для кого производить? Рынок немислим без конкуренции.

Американские профессора экономики Кемпбелл 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".

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 неё. Эта свобода необходима для того, чтобы экономика могла надлежащим образом адаптироваться к изменениям вкусов потребителей, технологии или предложения ресурсов. Основное экономическое преимущество рыночной сис-

темы заключается в её постоянном стимулировании эффективности производства.

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

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

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

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) придаёт бизнесу определённую нестабильность, создаёт условия для безработицы, инфляции и банкротства;

2) ведёт к дифференциации доходов и создаёт условия для их несправедливого распределения;

3) её следствием может быть перепроизводство товаров и недогрузка мощностей в периоды производственных спадов.

4.3. 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 Кемпбелл 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 определённое соотношение. Эта взаимосвязь называется кривой спроса. Количество и цена находятся в обратной зависимости: когда цена падает, количество возрастает, когда цена возрастает до небес, покупать копчёную 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. Её называют предельной полезностью. Первые два яблока человек может съесть с аппетитом, третье – с меньшим желанием, а четвёртое может вызвать у него неприятные ощущения. С увеличением количества яблок предельная полезность убывает, т.е. каждое дополнительное яблоко всё 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 дешёвой куртки. Приобретение кожаной связано с ограничением удовлетворения других более насущных потребностей, т.е. с определёнными 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 сопряжённые 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 продаётся в бутылках и пакетах (предлагается выбор). В пакетах дешевле, так как за бутылку надо платить залоговую сумму. Что предпочтёт домохозяйка? Тут надо взвесить все затраты: расстояние до дома, до приёмного пункта тары, наличие очереди, мытьё 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 растёт вместе с ростом объёма 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 объём покупок, то говорят, что спрос эластичен. Но если даже большое изменение цены лишь немного изменяет объём 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 объёма продаж, то он не будет снижать цену. Но он не будет и повышать цену, если это не приведёт к росту продаж. Пример с солью является подтверждением неэластичности спроса. У неё мало заменителей, объём потребления постоянен, удельный вес расходов на её покупку в бюджете семьи малый. А в принципе, объём покупок и цена всегда будут двигаться в противоположных направлениях. Люди желают большего или меньшего определённого блага, если оно им обходится дешевле или дороже.

4.4. 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 определённого времени. Проще говоря, под предложением товара экономисты понимают чьё-либо желание продать товар, а под объёмом 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

объём 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 объёме производства для предложения на рынке, будет всякий раз выбирать такой объём 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 счёт выпуска этой единицы продукции к общим издержкам (т.е. 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 объём выпуска, при котором предельные издержки будут равны предельной выручке, т.е. цене товара. Для ясности обратимся к простому примеру. Многие фермеры комплектуют стадо коров с таким расчётом, чтобы надой молока от каждой бурёнки в год был максимально приближен к 6 тыс. кг. Меньшая величина говорит о недостаточной продуктивности животного, что ведёт 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 определяет 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 приведёт 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 неё, 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%. Недавние мощные прорывы в области сверхпроводимости открывают перспективы для передачи её 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 способно сместить кривую предложения продукта. Объём 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 объёме 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.

4.5. 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 идёт 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 определённую 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 изменяются 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, стремящимися избавиться от своего излишка. Снижение цены сократит предложение и одновременно побудит покупателей покупать данный продукт в большем количестве. Любая цена ниже равновесной влечёт 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 создаёт ощутимых нехваток для потенциальных покупателей. Взаимодействие спроса и предложения представляет собой процесс взаимного приспособления. При изменении цен люди меняют своё 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 объём 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 объёмы 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 очерёдника. 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 ещё на рубеже XIX и XX столетий были приняты антитрестовские законы.

Контрольные вопросы и задания

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.

Тема 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ И ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА

5.1. 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, 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 уведут 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 приводит 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 году 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 её процветания. При этом по собственной инициативе. Корпорации и фирмы, располагая сбережениями в виде нераспределённых 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 объёму реального выпуска, соответствующему уровню полной занятости.

Общество устроено таким образом, что принуждение в известной мере является условием свободы. Рынок, свободный от какого бы то 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 перерасла 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, капиталом- и энергоёмкостью, сами монополии оказались заинтересованными в усилении регулирующей роли государства, в постоянной поддержке с его стороны на внутреннем и внешнем рынках. Сегоднешнее усилие межгосударственной интеграции ведёт 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 нём 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, ведёт к снижению эффективности общественного производства. Поэтому всеислию монополий должна быть противопоставлена законодательная и иная антимонополистическая деятельность государства. Первый опыт организованной антимонопольной деятельности государства был положен принятием антитрестовского законодательства в США в 1890 году ("Закон Шермана"). Позже аналогичные законы появились в других странах. Антимонополистическое законодательство направлено на поддержание такой структуры производства, которая позволяла бы ему оставаться конкурентоспособной. Расчёты показали, что одна компания не должна производить более 40% 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 её 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 которого общество не может обойтись, а результаты которого 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 невозпроизводимых ресурсов, защите 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 жёстких 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, переплетение безработицы с растущей инфляцией и т.д.

5.2. Экономические функции правительства

Чтобы сделать выбор, надо оценивать исходные данные, определять возможности и устанавливать, кто больше заинтересован в общенародном (государственном) благе – 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 убеждённость 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".

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 объёме 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 определённой достоверностью можно установить долю национального продукта, производимого под эгидой правительства; общий объём 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 определённых отраслях и т.д.?

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

1. Обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию рыночной экономики.

2. Защиту конкуренции.

3. Перераспределение доходов и богатства.

4. Корректирование распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта.

5. Стабилизацию экономики, контроль за уровнем занятости и инфляции, стимулирование экономического роста. Задачи по обеспечению правовой базы рыночной экономики разрешаются путём 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. Создаётся положение, при котором число продавцов становится ограниченным и в силу этого каждый из них в состоянии оказать влияние на общий объём предложения, а поэтому и на цену продаваемого продукта. Монополия по своей природе порождает нерациональное распределение экономических ресурсов. Однако на пути всевластия монополий есть ограничители. Первым из них является сам рыночный механизм. Если продавец товара А будет только один, то у потребителя не окажется выбора. Тогда он будет искать альтернативу, т.е. заменитель данного товара. А поскольку спрос на эти товары-заменители возрастёт, 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 оказались 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, благоприобретённого образования и мастерства, или тем, кто владеет крупным капиталом, заработанным упорным трудом многих поколений, новоявленные наши миллионеры в большинстве своём не обладают ни интеллектом, ни положительным опытом предпринимательства и мастерства. Большинство из них воспользовалось тем хаосом и безвластием, на фоне которых произошёл распад советской цивилизации.

В стабильных государствах правительства разрабатывают и осуществляют программы социального обеспечения, устанавливают минималь-

ные размеры заработной платы, пособия по безработице, фиксируют цены с целью повышения доходов определённых групп населения, устанавливают дифференцированные ставки налогов на личные доходы населения. Таким образом, правительства регулируют распределение доходов путём прямого вмешательства в функционирование рынка и косвенно с помощью системы налогов и других платежей. Через механизм налогообложения и государственных расходов по социальному обеспечению всё большая доля национального дохода переводится от относительно богатых к относительно бедным.

Следующая 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 водоёмы и атмосферу, часть издержек перекладывается на население, которому они никак 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 взрослым лучше выполнять свою работу. Более производительный труд участников экономического процесса влечёт 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.).

Деятельность 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 исключать часть их доходов и сокра-

щать 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 объёма 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 вызывают повышение уровня цен. Чрезмерный объём совокупных расходов всегда носит инфляционный характер.

5.3. 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 вовлечённые в хозяйственный оборот, и на многие предприятия. На долю государственной собственности во многих развитых странах приходится 20 – 25% национального достояния.

На протяжении XX столетия формировалась и расширялась непосредственная предпринимательская деятельность государства, приобретал всё 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%

вместо 5 – 10% в начале века. Государственные инвестиции в экономику в отдельных странах достигли огромных размеров: в Швеции – до 1/4, Италии и Великобритании – до 1/3, Австрии и Франции – свыше 40% общего объёма капитальных вложений. Практически на средства государства ведутся фундаментальные научные исследования.

Располагая финансами, государства выступают по отношению к частному сектору в качестве заказчика на производство продукции и одновременно её покупателя, что придаёт определённую стабильность рынку. Государственные расходы на товары и услуги возрастают быстрее, чем национальный доход. Так, в США к началу 1990-х годов они приблизились к 1 трлн. долларов вместо 9 млрд. долларов в 1929 году (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, определённым 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 её границ всё 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.

5.4. Налоги и бюджетное регулирование

Для оплаты счетов за заказанную фирмам продукцию и на различные выплаты населению государству нужно иметь деньги. Необходимые для покрытия расходов суммы можно получить в основном путём 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 объёме 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. Ушли в прошлое времена, когда налоги унавливались власть имущими исключительно ради их собственной выгоды. В доходной части бюджета СССР поступления от предприятий и организаций составляли 90% всех поступлений. Подоходный налог с населения составлял немногим более 10%. Это соотношение не менялось многие годы. Свыше 40% дохода перераспределялось в самом производстве, 15 – 17% составляли расходы на оборону, и только менее четверти направлялось в социальную сферу.

В странах с развитой рыночной экономикой налоги становятся всё 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, объёмы и методы налоговых изъятий создают возможность целенаправленного воздействия со стороны государства на темпы и пропорции накопления общественного денежного и производительного капитала, позволяют ему брать под свой контроль практически 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 пе-

риода к рыночной экономике в странах СНГ. Здесь резкое и скоротечное перераспределение доходов происходило в сфере коммерческого бизнеса, а вся тяжесть налогового бремени оказалась перенесённой 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);
- налоги с продаж и акцизный налог. Они являются "скрытыми" или косвенными налогами, поскольку обычно перекладываются с продавцов через более высокие цены (налоги на вино-водочное изделие, 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 определённом 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, изменение 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% от суммы всех доходов предпринимателей и населения.

Особая роль в эффективном развитии экономики принадлежит кредитной политике государства. Коммерческие банки, различные инвестиционные и кредитные организации заинтересованы 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 ещё 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 ещё быстрее и в больших масштабах – на её развале. Использование временно свободных накоплений как кредитного средства в определённых 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 (учётную) ставку за кредит. Центральные банки являются собственностью государства. От величины норматива и размера учётной ставки зависит объём оборота кредитной массы. При росте норматива резервов и учётной 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 ещё одну важную функцию стабилизации рыночной экономики – защиту накоплений предприятий и населения. Однако в странах СНГ эта задача не решается.

Контрольные вопросы и задания

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 чём 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 путём правительство может перераспределять доходы?
11. Раскройте основные взгляды представителей классической экономической теории на рынок и роль государства в обеспечении стабилизации экономики.
12. В чём 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?

Тема 6. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

6.1. 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 неравновесия. Спрос на рабочую силу по этой модели регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а объёмом 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. Всё 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, производительности труда и лёгкости и эффективности замены живого труда машинами. Спрос на труд отдельной фирмы связан обратной зависимостью с уровнем реальной заработной платы.

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

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

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

6.2. 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 всё более совершенных машин и технологий увеличивается количество средств производства в расчёте на одного рабочего, т.е. растёт 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 вооружённости опирается на более сложный по своей квалификации и уровню подготовки труд. Новая техника требует и новых рабочих, умеющих её использовать;

– в-третьих, возникают новые рабочие места в отраслях, выпускающих эту новую технику и осваивающих новые технологии;

– в-четвёртых, растёт 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 развитой экономике всегда имеется спрос на работников одних профессий и избышек рабочей силы на традиционных участках производ-

ства. Механизм взаимодействия спроса на рабочую силу и её 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 её 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 растёт. Экономисты считают текущую (фрикционную) и структурную безработицу совершенно неизбежной. Поэтому "полная занятость" населения всегда будет меньше 100% рабочей силы.

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

6.3. 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 превращённая форма стоимости рабочей силы, её цена. На поверхности буржуазного общества заработная плата проявляется как плата за труд. Но труд, будучи процессом, не имеет стоимости, стоимость приобретают результаты труда. Рабочий продаёт 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 предстаёт как плата за труд, Маркс называл её превращённой 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 года) сущность заработной платы выражена следующим образом: "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, объём работы или услуг они определяют сами, исходя из сложившейся конъюнктуры.

Необходимо различать денежную, или номинальную, и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата – это сумма денег, полученная за час, день или неделю. Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Это покупательная способность полученных денег. Реальная заработная плата зависит от номинальной и цен на приобретаемые товары и услуги. Изменения реальной заработной платы в процентном соотношении можно определить путём 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 растёт, 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. Частнопрактикующий врач Петров получает доход, в два раза больший по сравнению с доходом врача Сидорова. В чём причина такой дифференциации заработка? Мы снова вынуждены обратиться к механизму спроса и предложения.

Спрос на труд или на любой другой 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 объём 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 землёй;
- уровень технологического процесса в США выше, чем в большинстве стран;
- качество труда у американских рабочих выше, чем в других странах;
- 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 таких 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 пришёл 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 определённом уровне, профсоюзы настаивают на ограничении размеров иммиграции, сокращении рабочей недели и увеличении числа выходных дней в году, ограничении использования детского труда, запрещении использовать женский труд, на некоторых видах работы. И далеко не всегда профсоюзы настаивают на увеличении заработной платы.

6.4. 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 подёнщину. При такой форме необходим был жёсткий 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 объёмом 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 напряжённостью труда рабочего отпала. В стремлении работать 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 задаётся системой действующих машин. В этих условиях сдельная заработная плата отрицается самой технологией производства. Резервы роста эффективности производства пу-

тём упорядочения трудовых операций отдельного рабочего и лучшей организации рабочего места оказались на грани исчерпания. Применение сдельной оплаты потеряло всякий смысл, произошёл 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 противоречат друг другу. Часть доходов рабочих может получать в виде акций на "своё" предприятие.

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

Контрольные вопросы и задания

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 чём причины безработицы? Назовите её основные формы.
6. Почему наниматели не могут снижать заработную плату до минимума, а рабочие добиваться такого её 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.

Тема 7. ФОРМИРОВАНИЕ ФАКТОРНЫХ ДОХОДОВ

7.1. 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 расширились по мере выделения в относительно обособленные всё 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, 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 неэквивалентный 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 всём этом по всем законам эволюции в новых условиях торговый капитал потерял своё 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 своём 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 своём распоряжении капитал в денежной форме и представляют его займы промышленникам и торговцам под определённый 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 её 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), причём устанавливаются размеры партий продаваемых товаров.

Обособление торгового бизнеса во многом способствовало быстрому развитию и совершенствованию торгового обслуживания населения, улучшению организации учёта 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 всё 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 её применения и тем самым создают уверенность у потребителя в эффективном её 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.

7.2. 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. Произведённый товар надо перевезти, в

процессе транспортировки погружать 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 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, 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 создаётся новая стоимость. Следовательно, такие расходы компенсируются за счёт части прибавочной стоимости, которая передаётся 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 создаётся новая стоимость, которая присоединяется к производственным затратам, увеличивая тем самым стоимость товаров. Эти издержки возмещаются, таким образом, за счёт вновь создаваемой стоимости. Одна её 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 капиталистическому 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 создаёт ни новой, 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 создаёт для себя необходимый продукт в форме заработной платы, но и производит для хозяина прибавочную стоимость. Следовательно, рабочий день наёмных 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.

Вступление торгового капитала в процесс 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 продаёт готовую продукцию торговцу по цене, которая ниже общественной цены производства. Иначе говоря, он предоставляет ему определённую скидку, которая предназначена для покрытия расходов по продаже товаров и обеспечения 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 размещения его в торговле. Урезанный производственный капитал принёс 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 своего капитала и тем самым увеличивает массу получаемой прибыли.

7.3. Источники образования ссудного капитала

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

Историческим предшественником ссудного капитала было ростовщичество, получившее широкое распространение ещё 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 карточных и других долгов. В Древней Греции были известны случаи ростовщических ссуд с уплатой от 500 до 900% 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 – слаборазвитые товарно-денежные отношения и преобладание отсталых мелко-товарных 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 повёл упорную борьбу против него за снижение ссудного процента.

Предприниматели независимо от того, в каких видах деятельности они заняты, испытывают потребность в заёмном капитале (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 заёмных средств в финансировании хозяйства особенно заметна сейчас в затратах на капиталовложения в Японии, Италии, Франции. Японские фирмы за счёт привлечённых 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 нём. 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. Идёт 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. Продаётся право использования капитала в течение определённого времени за определённую плату.

Ссудный капитал совершает своё движение по формуле. 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.

В распоряжении торгового капиталиста заёмный капитал выполняет посредническую функцию и движется по формуле деньги – товар – деньги. И в том и в другом случае он возвращается из кругооборота со средней

прибылью. Одна часть её остаётся 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% годовых по той простой причине, что используемый в торговло-посреднической деятельности заёмный 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, 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 внутренне-го рынка заморскими товарами при одновременном спаде производства и уменьшении доходов у основной массы населения в недалёком будущем приведёт к уменьшению прибыли от торговло-посреднической деятельности, а следовательно, и к дальнейшему падению процентных ставок.

7.4. Кредит и его формы

Кредит представляет собой форму движения ссудного капитала. Это заём 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. Это общепринятая практика расчётов 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 заёмщика уплатить определённую сумму денег с процентами в указанный срок.

Вексель является простейшей формой кредитных денег. Часто предприниматель, получивший вексель, делает на нём 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 расчётов между клиентами. Впоследствии из простых хранителей ценностей и расчётных контор банки превращаются в мощные кредитные центры.

По признакам целевого направления кредита и специализации банков на определённых 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 заёмщиком 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, ак-

тивные, 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 определённые 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 привлечённого капитала. Это различного вида кредиты. Они предоставляются под определённое 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 по пассивным – их должником. Процент по кредитам различается в зависимости от вида, сроков и размеров кредита, величины капитала заёмщика, его связей с банком.

Различают рынок краткосрочных (до 1 года, вызван нехваткой оборотных средств), среднесрочных (от 1 до 5 лет) и долгосрочных (свыше 5 лет) кредитов. Последний осуществляется путём займов через выпуск облигаций. По мере усложнения производства всё 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: платёжный 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 взъясанием комиссионных.

Четвёртый вид операций – операции банка за свой счёт. К ним относятся операции на денежном рынке, операции с валютой и драгоценными металлами, с ценными бумагами.

Третий и четвёртый виды 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 объёма вкладов и ссуд, то банк заинтересован в привлечении дополнительных депозитов, даже за счёт повышения процента, по которому он платит вкладчикам.

7.5. Типы банков и их роль в национальной экономике

Прибыль банков растёт при увеличении массы оборачивающегося капитала. Этим определяется стремление банков к увеличению объёма проводимых ими финансовых операций. Развитие банков сопровождается относительным уменьшением доли собственного капитала и увеличением привлечённого, общественного. Уже в последней трети XIX столетия отмечается быстро растущий процесс концентрации и централизации банковского капитала, растёт 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 заёмном капитале. Во всём мире банковская кредитная система обслуживает промышленность, торговлю и государство в целом (через финансирование правительственных займов). Это обслуживание осуществляется путём сбора банками в государстве свободных денежных средств населения. Сбор сбережений граждан в развитых странах приобрёл особое значение, так как 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 форме собственности на государственные, частные и акционерные.

Крупные банки имеют устав, утверждённый 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, продолжительности кредита и 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 ведётся через создание особых условий, оказывающих влияние на кредитную политику всех коммерческих банков (изменение учётных 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%-ное золотое обеспечение обращающихся банкнот.

Главными функциями коммерческих банков в национальной экономике являются 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.

Контрольные вопросы и задания

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 чём 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 заёмном капитале и чем обусловлена тенденция к значительному увеличению заёмных средств?
14. Какой товар обращается на рынке ссудных капиталов? 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 натуральную 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"?

Тема 8. РЫНОК ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

8.1. 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 определённый участок земли на исторически сложившихся основаниях, чаще всего под землевладением подразумевается собственность на землю.

Землепользование – это пользование землёй в установленном обычаем или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является её 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 – отличают рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Где бы практически ни использовалась земля, её предложение остаётся неизменным. В отличие от всех обычных средств производства, которые под воздействием спроса изготавливаются в нужном количестве, земля не создаётся людьми, её количество ограничено. В хозяйственном обороте любого государства её 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 определённые формы собственности на землю. В большинстве государств она находится в частной собственности, и исходным условием для образования ренты является её аренда. Аренда земли – это вид землепользования, при котором собственник передаёт свой участок на определённый 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 остаётся 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 ведёт хозяйство с использованием наёмного 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, заработной платой нормативная прибыль и плата за землю (рента) как за собственный производительный ресурс, вовлечённый в производство. Специалисты давно утверждают, что всякая земельная рента есть незаработанный доход, ибо земля является бесплатным даром природы и не требует никаких затрат на её 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 передаётся земель-

ному 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 различные подходы и взглядов, все они подчёркивали 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.

8.2. Виды земельной ренты

Землевладелец (частный собственник, кооператив или государство) обладает монополией собственности на землю и передаёт своё 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 своём 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 объясняется главным образом различиями 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 (табл. 1).

1. Дифференциация земельной ренты

Участки земли	Затраты капитала	Средняя норма прибыли	Индивидуальная цена производимой продукции	Урожай пшеницы, т	Индивидуальная стоимость 1 т	Общественная цена производства 1 т	Выручка от продаж всей продукции	Сверхприбыль
I	100	20%	120	6	20	30	180	+60
II	100	20%	120	5	24	30	150	+30
III	100	20%	120	4	30	30	120	

С лучшего земельного участка получено 6 т пшеницы, и индивидуальная цена производства 1 т составила 20 долларов. При урожае в 5 т индивидуальная цена производства 1 т со второго участка равна 24 долларам. Самая дорогая пшеница получена на худшем участке – 30 долларов за 1 т. Возникает вопрос: по какой цене будет продаваться пшеница на рынке? Если бы это касалось какого-либо промышленного изделия, то механизм конкуренции привёл бы к установлению усреднённой 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 её 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. Это разница между общественной ценой, отражающей повышенные производственные затраты на худших участках, и индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на лучших по качеству землях. Точно так же сверхприбыль возникает и из-за различий в расположении земель. Одни земельные участки стратегически выгодно расположены по отношению к рынкам сбыта, транспортным средствам, 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 отдалённых 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) достаётся 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 учтёт, что его земля "облагорожена" дополнительными капиталовложениями, стала более продуктивной, и повысит ставку арендной платы на величину дополнительной сверхприбыли.

На пути второго вида дохода есть определённые 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". Выше рассматривалась ситуация, когда землевладение и землепользование разведены 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 "растёт из земли", она есть результат функционирования системы экономических отношений рыночного хозяйства. Точно так же, как владелец капитала присваивает процент, фермер-собственник имеет доход с имущества (земли), вовлечённого в хозяйственную деятельность. Принцип установления ренты или арендной платы как уравновешивающей цены таков же, как и в случае других факторов производства. Неэластичность предложения – это одна из проблем, которые исследуются 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.

Контрольные вопросы и задания

1. В чём особенности сельского хозяйства как отрасли материально-производственного?
2. В чём 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 в частности?
6. Раскройте условия образования и источники дифференциальной ренты.
7. Как вы понимаете термин "абсолютная неэластичность предложения земли"?
8. Что является источником всех видов земельной ренты?
9. Проведите анализ особенностей образования рыночной цены на продукцию сельского хозяйства.
10. В чём особенности земли как фактора производства?
11. Видите ли вы различия в образовании земельной ренты в сельском хозяйстве, строительстве и добывающей промышленности?
12. Что собой представляет цена земли и как она определяется?
13. Какие изменения наблюдаются в земельных отношениях в нашей стране?
14. Какие новые связи между такими видами доходов, как заработная плата, прибыль, процент и рента, возникли в современном мире? Какие из этих доходов вы считаете трудовыми и какие – нетрудовыми?

Тема 9. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И МЕХАНИЗМ ЕЁ РАЗВИТИЯ

9.1. Национальная экономика: цели и результаты

Под национальной экономикой принято понимать народное хозяйство страны. Это совокупность всех отраслей и регионов, соединённых 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 своё 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 определённость 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 объёма производства;
- 2) высокого и стабильного уровня занятости;
- 3) стабильного уровня цен;
- 4) равновесного внешнего баланса.

Названные цели достигаются через применение определённых 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, объёмов прибыльных и нужных обществу товаров и услуг, наиболее эффективное использование ограниченных людских и материальных ресурсов. Общей закономерностью рыночной экономики является цикличность её развития: от подъёма к спаду, за ним следует застой в производстве и деловой жизни (депрессия), который сменяется оживлением и подъёмом. Кризисы стали периодически повторяться начиная с 1825 года. 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. По-

следние 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.

9.2. 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 незанятости 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 определённой пропорциональности между частями и факторами производства, воспроизводство природных ресурсов. 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 платёжеспособном спросе. Каким путём такое равновесие достигается, рассматривалось в предыдущих вопросах. Различают два вида воспроизводства: простое и расширенное. При простом воспроизводстве размеры произведённого 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 рассматри-

вать как момент, основу расширенного воспроизводства. Хотя в движении производства могут быть и резкие зигзаги. Так, экономический кризис 1929 – 1933 годов потряс мировую капиталистическую экономику и отбросил её 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 объёмов ВВП или ЧНП (валового и чистого национального продукта) за определённый период времени или увеличением общественного продукта в расчёте 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 решить 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. Объём основного капитала.
4. Технология.

С другой стороны, рост зависит от факторов спроса, от обеспечения полного использования расширяющегося объёма 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

100 лет преобразования приобрели "взрывной" характер. Подсчитано, что с 1897 по 1997 годы 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. Всё это происходит на небольшом автономном "космическом корабле", каким является Земля. Её 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 экономического роста 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 1950-х годах во времена освоения целинных и залежных земель.

При интенсивном типе экономического роста увеличение выпуска продукции и совершенствование её качества достигаются за счёт улучшения использования имеющегося производственного потенциала и роста выхода конечной продукции с каждой единицы вовлечённых 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 определённой комбинации. Перевод экономического развития на преимущественно интенсивные факторы роста – объективный процесс. Но он требует больших усилий со стороны общества, так как 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 удовлетворённая потребность и решённая 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 усло-

вий 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 выступают 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 всё более уверенно становилась на путь интенсивного развития. Активную роль в подъёме (или спаде) экономики играет надстройка, прежде всего хозяйственная политика государства.

9.3. 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 подсчётах этот показатель определяется отношением результатов производства к затратам.

Однако такой оценочный показатель несовершенен. Во-первых, он не характеризует произведённый 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 объём вырабатываемой электроэнергии сопоставлялся с затратами на строительство, и получалось, что энергия волжских ГЭС самая дешёвая 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 произведённого 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 фондоёмкость продукции.

Материалоёмкость и энергоёмкость 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.

9.4. Теория экономического равновесия и эффективности роста

Обеспечение сбалансированности и пропорциональности в развитии экономических процессов является центральной проблемой общественно-го 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 выво-

дят из состояния сбалансированности циклические и структурные кризисы, инфляция, безработица, взлёты 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 своё время правительства и крупные фирмы прийти к разработкам целевых программ и 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.

Контрольные вопросы и задания

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 чём особенности современного типа экономического роста?
7. Чем вызвана необходимость структурной перестройки экономики на современном этапе?
8. В чём 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. Достижимо ли полное равновесие в реальной экономике?
13. Какое влияние на пропорциональность реальной экономики оказывает НТП?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономика как самостоятельная учебная дисциплина имеет большое значение в подготовке специалистов высокой квалификации для народного хозяйства. Особенно это важно для России, где формируется рыночное хозяйство и новое поколение студентов остро нуждается в серьёзной теоретической базе, которая позволяет познать и осмыслить перемены в экономической жизни общества, видеть тенденции развития и управлять экономическими процессами.

Современный рынок – это не только новая форма экономических отношений, но и новое экономическое сознание, мышление и психология, основой которых являются знания тенденций развития экономики, сущности и механизмов действия экономических законов, а также умение использовать эти знания на практике.

Указанные знания и умение приобретаются в процессе изучения экономики. Именно эта учебная дисциплина служит базой для разработки экономической политики, помогает студентам понять суть происходящих экономических и социальных процессов и явлений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Савин, К.Н. Экономика: введение в экономический анализ : учебное пособие / К.Н. Савин, Е.В. Нижегородов. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2011.
2. Экономическая теория. Введение в экономику. Микроэкономика : учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.С. Косов, В.В. Дробышев и др.; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова и д-ра экон. наук, проф. Н.С. Косова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008.
3. Войтов, А.Г. Экономика. Общий курс: учебник фундаментальной теории экономики / А.Г. Войтов. – М. : ИТК "Дашков и К", 2006.
4. Михайлушкин, А.И. Экономика : учебник для вузов / А.И. Михайлушкин. – М. : Высшая школа, 2004.
5. Герасимов, Б.И. Экономика : сборник планов семинарских занятий / Б.И. Герасимов. – Тамбов : ТГТУ, 2006.
6. Самуэльсон, П.Э. Экономика / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус ; пер. с англ. – 18-е изд. – М. : ООО ИД "Вильямс", 2007.
7. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2009.
8. Микроэкономика. Теория и российская практика : учебник / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. – 2-е изд. – М. : ИТД "КноРус", Изд-во "ГНОМ и Д", 2000.
9. Макроэкономика. Теория и российская практика: учебник / под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2005.
10. Мэнкью, Н.Г. Принципы микроэкономики : учебник для вузов / Н.Г. Мэнкью ; пер. с англ. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2007.
11. Мэнкью, Н.Г. Принципы макроэкономики : учебник для вузов / Н.Г. Мэнкью ; пер. с англ. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2008.
12. Сломан, Дж. Экономикс. Экспресс-курс / Дж. Сломан. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2007.
13. Липсиц, И.В. Экономика : учебник для вузов / И.В. Липсиц. – М. : ОМЕГА-Л, 2006.
14. Лисин, В.С. Макроэкономическая теория и политика экономического роста : монография / В.С. Лисин. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2004.
15. Экономическая теория : учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. – М. : Изд-во "Экзамен", 2004.

16. Кругман, П.Р. Международная экономика: теория и политика : учебник для вузов / П.Р. Кругман, М. Обстфельд ; пер. с англ. под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова. – М. : МГУ, 1997.

17. Вечканов, Г.С. Микроэкономика : учебник для вузов / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2004.

18. Вечканов, Г.С. Макроэкономика : учебник для вузов / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004.

19. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики : учебник для вузов / Р.М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – М. : Норма, 2006.

20. Экономика : учебник / под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юристъ, 2002.

21. Мировая экономика : учебник / под ред. А.С. Булатова. – М. : Экономистъ, 2004.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Тема 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ...	3
1.1. Основные формы ведения общественного хозяйства	3
1.2. Товарное производство – основная форма современной экономической жизни	5
1.3. Субъекты современного рыночного хозяйства и экономические цели в рыночной системе экономики	7
1.4. Закон стоимости – экономический закон товарного хозяйства	9
Контрольные вопросы и задания	10
Тема 2. СОБСТВЕННОСТЬ И ЕЁ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ	11
2.1. Сущность собственности как экономической категории	11
2.2. Трансформация форм собственности в связи с изменениями материальных условий хозяйственной деятельности	13
2.3. Многообразие форм собственности и видов предприниматель- ской деятельности	16
2.4. Формы собственности и теоретические основы переходной экономики	20
Контрольные вопросы и задания	22
Тема 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТОВАРА И ДЕНЕГ	23
3.1. Товар и его свойства	23
3.2. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага	25
3.3. Деньги, их сущность и основные функции	26
3.4. Инфляция: сущность, причины, последствия	28
Контрольные вопросы и задания	31
Тема 4. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ И ЭЛЕМЕНТЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	32
4.1. Сущность и функции рынка	32
4.2. Рыночный механизм и его элементы	34
4.3. Спрос и факторы, определяющие его величину	38
4.4. Предложение товара и его кривая	40
4.5. Предложение и спрос: рыночное равновесие	43
Контрольные вопросы и задания	44

Тема 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ И ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА	45
5.1. Рынок и государство	45
5.2. Экономические функции правительства	48
5.3. Предпринимательская деятельность государства	52
5.4. Налоги и бюджетное регулирование	54
Контрольные вопросы и задания	57
Тема 6. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА	57
6.1. Механизм функционирования рынка труда	57
6.2. Инвестиции как источник спроса на труд	59
6.3. Заработная плата как плата за труд	60
6.4. Основные формы и современные системы оплаты труда	63
Контрольные вопросы и задания	64
Тема 7. ФОРМИРОВАНИЕ ФАКТОРНЫХ ДОХОДОВ	65
7.1. Торговый капитал как обособившаяся часть промышленного капитала	65
7.2. Издержки обращения	66
7.3. Источники образования ссудного капитала	68
7.4. Кредит и его формы	70
7.5. Типы банков и их роль в национальной экономике	73
Контрольные вопросы и задания	74
Тема 8. РЫНОК ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА	75
8.1. Рента и арендная плата	75
8.2. Виды земельной ренты	77
Контрольные вопросы и задания	80
Тема 9. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И МЕХАНИЗМ ЕЁ РАЗВИТИЯ	80
9.1. Национальная экономика: цели и результаты	80
9.2. Экономический рост и его движущие силы	82
9.3. Эффективность производства	85
9.4. Теория экономического равновесия и эффективности роста	86
Контрольные вопросы и задания	87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	88
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	89

Учебное издание

САВИН Константин Николаевич,
СИЗИКИН Александр Юрьевич,
НИЖЕГОРОДОВ Евгений Валерьевич

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Редактор Е.С. Кузнецова
Инженер по компьютерному макетированию И.В. Евсеева

Подписано в печать 08.02.2012.
Формат 60×84 /16. 5,35 усл. печ. л. Тираж 100 экз. Заказ № 40

Издательско-полиграфический центр ФГБОУ ВПО "ТГТУ"
392000, г. Тамбов, ул. Советская, д. 106, к. 14