

В. В. Коршунов

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

УЧЕБНИК ДЛЯ СПО

3-е издание, исправленное и дополненное

Рекомендовано Учебно–методическим отделом среднего профессионального образования в качестве учебника для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования

**Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru**

Москва ▪ Юрайт ▪ 2019

УДК 330.1(075.32)

ББК 65.01я723

К70

Автор:

Коршунов Владимир Владимирович — доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Института экономики и управления промышленными предприятиями Национального исследовательского технологического университета «МИСиС».

Рецензент:

Лещинская А. Ф. — профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Института экономики и управления промышленными предприятиями Национального исследовательского технологического университета «МИСиС».

Коршунов, В. В.

К70

Основы экономической теории : учебник для СПО / В. В. Коршунов. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 219 с. — (Серия : Профессиональное образование).

ISBN 978-5-534-04674-8

В учебнике изложены теоретические основы по курсу экономической теории для непрофильных специальностей. Рассмотрены основные особенности микроэкономики, макроэкономики, мировой и российской экономики. Дан материал о собственности и системах экономических отношений, о формах общественного хозяйства, о рыночной системе экономики, о рынке капиталов и рынке труда, о спросе и предложении в рыночной экономике, об издержках и прибыли. Представлены закономерности развития экономических систем, виды капиталов и доходов, кредитно-финансовой системы. Раскрыты вопросы государственного регулирования рыночной экономики. Учебный материал четко систематизирован и написан в доступной для понимания форме.

Соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования и профессиональным требованиям.

Учебник предназначен студентам образовательных учреждений среднего профессионального образования, преподавателям и всем интересующимся.

УДК 330.1(075.32)

ББК 65.01я723



Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая компания «Дельфи».

ISBN 978-5-534-04674-8

© Коршунов В. В., 2014

© Коршунов В. В., 2017, с изменениями

© ООО «Издательство Юрайт», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	7
1. Введение в экономическую науку	8
1.1. Основные школы развития экономической мысли.....	8
1.2. Предмет экономической теории.....	15
1.3. Методы экономических исследований	17
1.4. Частное и народное хозяйство	19
2. Производство и труд	20
2.1. Сущность общественного производства.....	20
2.2. Экономические отношения и экономические интересы.....	22
2.3. Ресурсы и факторы производства.....	23
2.4. Необходимость экономического выбора оптимального использования ограниченных ресурсов	25
2.5. Общественное разделение труда	28
2.6. Производительность и интенсивность труда.....	30
2.7. Структура производства и ее совершенствование.....	31
3. Собственность и система экономических отношений	33
3.1. Собственность как экономическая категория. Юридическое содержание собственности.....	33
3.2. Формы собственности.....	35
3.3. Приватизация: сущность, цели, модели. Приватизация в России: этапы, способы и результаты.....	40
4. Формы общественного хозяйства. Теории стоимости. Деньги.....	43
4.1. Натуральное хозяйство и товарное производство	43
4.2. Товар и его свойства	45
4.3. Величина стоимости товара	47
4.4. Развитие форм стоимости и возникновение денег	51
4.5. Функции денег. Бумажные и кредитные деньги	53
5. Рыночная система экономики	56
5.1. Рынок и рыночная экономика.....	56
5.2. Конкуренция как механизм и источник развития экономики	59
5.3. Антимонопольное регулирование	62
5.4. Преимущества и недостатки рыночной системы экономики	63
5.5. Модели рыночной экономики. Построение рыночной экономики в Российской Федерации.....	64
6. Закономерности развития экономических систем	69
6.1. Экономическая система общества	69
6.2. Типы экономических систем	70

6.3. Сравнительная характеристика экономических систем.....	78
6.4. Особенности экономической системы Российской Федерации.....	80
7. Спрос и предложение в рыночной экономике	84
7.1. Закон спроса.....	84
7.2. Закон предложения.....	85
7.3. Рыночная цена равновесия и механизм ее установления	85
7.4. Теория эластичности.....	88
8. Капитал.....	91
8.1. Историческая эволюция понятия капитал.....	91
8.2. Промышленный капитал. Накопление капитала.....	93
8.3. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал	95
8.4. Физический и моральный износ основного капитала. Амортизация.....	96
9. Издержки и прибыль	98
9.1. Марксистская концепция издержек производства и прибыли	98
9.2. Межотраслевая конкуренция и образование средней нормы прибыли.....	99
9.3. Неоклассическая концепция издержек производства и прибыли	99
10. Виды капиталов и доходов	103
10.1. Торговый капитал. Издержки обращения и торговая прибыль.....	103
10.2. Организация товарного обращения. Формы торговли.....	104
10.3. Ссудный капитал. Ссудный процент и предпринимательский доход.....	107
10.4. Акционерное общество и акционерный капитал	108
10.5. Финансовый капитал и финансовая олигархия.....	110
11. Рента.....	114
11.1. Сущность и виды земельной ренты	114
11.2. Арендная плата. Цена земли.....	116
11.3. Рента в добывающей промышленности	116
11.4. Аграрный сектор экономики	117
11.5. Эволюция аграрных отношений и их последствия в России	118
12. Рынок капиталов	120
12.1. Рынок физического капитала	120
12.2. Рынок кредитов.....	121
12.3. Рынок ценных бумаг. Фондовая биржа.....	122
13. Инвестиции.....	125
13.1. Классификация, источники инвестиций	125
13.2. Экономическая эффективность инвестиций.....	127
14. Рынок труда.....	132
14.1. Сущность и субъекты рынка труда, его формирование и особенности в Российской Федерации.....	132
14.2. Занятость.....	134

14.3. Безработица, ее формы и типы	135
14.4. Регулирование занятости в Российской Федерации.....	137
14.5. Заработная плата: сущность, формы, системы, дифференциация.....	138
14.6. Уровень и качество жизни населения.....	140
15. Национальное счетоводство.....	144
15.1. Сущность национального воспроизводства.....	144
15.2. Показатели измерения национального объема производства.....	145
15.3. Потребление, сбережения, накопление	148
15.4. Национальное богатство	150
16. Экономический рост	152
16.1. Экономический рост: понятие, факторы, типы	152
16.2. Модели экономического роста	155
16.3. Проблемы экономического роста в Российской Федерации.....	157
17. Циклическое развитие экономики	160
17.1. Совокупный спрос и совокупное предложение. Общее экономическое равновесие	160
17.2. Экономический цикл	164
17.3. Основные концепции цикла.....	166
17.4. Теория «длинных волн» Н.Д. Кондратьева.....	167
18. Кредитно-финансовая система	172
18.1. Денежная система	172
18.2. Кредитная система.....	173
18.3. Кредитно-финансовые организации. Банковская система.....	175
18.4. Финансовая система: сущность, функции, структура.....	177
18.5. Государственный бюджет	179
18.6. Инфляция и антиинфляционное государственное регулирование.....	181
19. Государственное регулирование рыночной экономики.....	185
19.1. Сущность, цели и функции государственного регулирования экономики.....	185
19.2. Теоретические концепции государственного регулирования рыночной экономики.....	188
19.3. Методы государственного регулирования рыночной экономики	190
19.4. Формы и инструменты государственного регулирования экономики.....	191
19.5. Объекты государственного регулирования экономики.....	194
19.6. Возможности и границы государственного регулирования экономики.....	195
20. Мировая экономика.....	197
20.1. Мировое хозяйство, его структура и субъекты.....	197
20.2. Международное разделение труда. Международная специализация и кооперирование.....	198

20.3. Теории международного разделения труда	200
20.4. Формы международных экономических отношений	202
20.5. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве.....	213
20.6. Россия в интеграционных группировках.....	215
Литература	218
Новые издания по дисциплине «Основы экономической теории» и смежным дисциплинам.....	219

ВВЕДЕНИЕ

В экономической науке можно выделить теоретическую и прикладную части. К теоретической экономике относят экономическую теорию, которая выявляет общие закономерности протекания экономических процессов. Экономическая теория как наука служит методологическим фундаментом комплекса прикладных экономических наук: отраслевых, функциональных, межотраслевых.

Экономическая теория создается в результате рационального мышления, познания законов и закономерностей экономического развития. Она необходима для выработки решений, касающихся направлений использования экономических ресурсов, реализации товаров и услуг на внутренних и внешних рынках. Знание экономической теории расширяет кругозор, создает экономическое мышление, облегчает путь к достижению делового успеха.

Изучение материала курса позволит студенту освоить:

трудовые действия

- владение навыками работы с учебной и научной литературой по экономической теории;
- методами и инструментарием экономического анализа;
- навыками выполнения анализа и оценки мероприятий по развитию хозяйственной деятельности;
- навыками выбора оптимальных путей реализации хозяйственных решений в альтернативных ситуациях;

необходимые умения

- ориентироваться в многообразии теоретических подходов и научных концепций;
- воспринимать, обобщать, анализировать экономическую информацию;
- описывать в категориях и понятиях экономики хозяйственные процессы, происходящие в обществе и организации;
- принимать решения об использовании производственных ресурсов и обосновывать их;

необходимые знания

- базовые экономические понятия и категории и взаимосвязи между ними;
- ход процесса развития общественного воспроизводства;
- механизмы рыночного саморегулирования на микро- и макроуровнях;
- особенности поведения потребителей и производителей продукции в различных рыночных ситуациях;
- механизмы и возможные последствия государственного регулирования экономики;
- особенности современного экономического развития России и мира.

1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ

1.1. Основные школы развития экономической мысли

Элементы экономических знаний накапливались с глубокой древности. В трудах древнекитайских мыслителей: Конфуций (551 – 479 гг. до н.э.), философ Сюнь Цзы (III в. до н.э.). Древнеиндийские «Законы Ману» (IV – III в. до н.э.). Древнегреческие мыслители Ксенофонт (ок. 430 – 355 гг. до н.э.), Платон (428 – 348 гг. до н.э.), Аристотель (384 – 322 гг. до н.э.). Термин «экономика» в научный оборот был введен представителями древнегреческой экономической мысли (Ксенофонтом) в IV веке до нашей эры. Дословный перевод термина означает: искусство, знание, свод правил ведения домашнего хозяйства. Под домашним хозяйством понималось частное хозяйство. Экономические знания древних мыслителей содержали представления о хозяйственном устройстве, методах управления хозяйством в условиях частного хозяйства. Но возникновение экономики как науки, т.е. систематизированного знания о сущности, целях и задачах экономических систем, относят к XVII – XVIII в., периоду становления капитализма, характеризовавшегося:

- зарождением мануфактуры, углублением общественного разделения труда и эволюции частной собственности, что привело к динамичному развитию товарно-денежных, т. е. рыночных отношений;

- расширением внутренних и внешних рынков при интенсификации денежного обращения;

- формированием национальных государств, ставших одним из главных субъектов экономики, приведшим к качественным изменениям в развитии экономической жизни общества;

- усложнением хозяйственных процессов и формированием новой социальной структуры общества с характерными для нее экономическими интересами.

Эти процессы вели к становлению рыночной системы хозяйствования, образованию народного хозяйства, что требовало научного исследования и систематизированного описания хозяйственной деятельности людей, вызвало появление первых научных экономических школ, к которым относятся: меркантилизм, школа физиократов, классическая школа, марксизм, маржинализм.

Меркантилизм – первая экономическая школа (представители А. Монкретьен, Т. Мен, Ж.Б. Кольбер, Дж. Локк). Теория возникла в период зарождающегося капитализма, раннего этапа первоначального накопления капитала. Начиная с XIV в. до начала XVII в. в экономике происходило постепенное вытеснение натурального хозяйства товарным. Решающее значение в обществе приобретает торговый капитал. Меркантилисты (XV – XIX вв.) выражали интересы торговцев.

Антуан Монкретьен ввел в научный оборот термин «политическая экономия» с выходом его книги «Трактат политической экономии» в 1615 г. Политическая экономия дословно переводится как законы хозяйствования в рамках государства (не в отдельном рабовладельческом или городском хозяйстве, как у Аристотеля, а именно в государстве). Появление данного термина в то время обусловлено возрастающей ролью государства в первоначальном накоплении капитала и во внешней торговле. Меркантилисты обосновывали необходимость протекционистской роли государства по отношению к отечественному купечеству. Приток денег в страну на основе неэквивалентного обмена, по их мнению, требовал поощрения и поддержки со стороны государства, а их отток из страны – ограничения. Основными объектами исследования меркантилистов были сфера обращения, торговля, а экономика, хозяйство рассматривались как объект государственного управления. Источник богатства у меркантилистов – внешняя торговля, за счет неэквивалентного внешнеторгового обмена, т.е. сфера обращения. Само богатство они отождествляли с золотыми и серебряными деньгами. Отсюда и название данного учения, ибо меркантильный в переводе означает денежный. Меркантилисты – первооткрыватели категории капитал. Торговый капитал был первой обособленной свободной формой капитала, приносящей и товары и доход. Они *отождествляли деньги и капитал*.

Поздние меркантилисты уже понимали значение внутреннего производства (обрабатывающей промышленности) для процветания страны: стимулирование национального производства активизирует внешнюю торговлю.

С развитием капитализма торговый капитал перестал быть преобладающим в жизни общества, а торговля перестала считаться главным источником богатства. Ее место заняла сфера производства. С середины XVII века капиталистическая экономика переходит с мануфактурной на машинную основу развития. Не все мыслители-экономисты считали деньги единственной формой богатства, а их источником – сферу обращения, торговлю. Экономическая мысль стала обращаться к анализу производства.

Физиократы (Ф. Кенэ, А. Тюрго, В. Мирабо, П. Буагильбер). «Физиократия» – власть природы. Школа физиократов сформировалась во Франции в середине XVIII в. Основатель этого направления Франсуа Кенэ (1694 – 1774), основная работа «Экономическая таблица» (1758). Источником богатства физиократы считают производство, а не обмен. Но сферу производства они отождествляли лишь с сельским хозяйством и перенесли исследование о происхождении прибыли из сферы обращения в сферу сельскохозяйственного производства. Сила природы и труд свободного крестьянина являются создателями богатства. Истинным богатством являются не деньги, а сырые продукты, пригодные для пользования человека. Деньги для них выполняли лишь функцию обращения, сами по себе они «бесплодны». Ремесленников и промышленников они считали непроизводительным классом, т.к. те лишь преобразовывали продукты сельского хозяйства и не участвовали в создании «чистого продукта», т.е. нового богатства. Взгляды

физиократов на капитал отражали эпоху раннего мелкотоварного производства при определяющей роли земли и сельскохозяйственного труда: это средства, вложенные в сельскохозяйственное производство.

Классическая политическая экономия окончательно и всеобъемлюще перенесла исследования в сферу производства, положила начало трудовой теории стоимости. Предметом исследования становится материальное производство и повышение его эффективности. Наиболее яркие представители – Уильям Петти (1623 – 1687), Адам Смит (1723 – 1790), Давид Рикардо (1772 – 1823). Их основные работы – У. Петти «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Кое-что о деньгах», «Политическая арифметика»; А. Смит «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776); Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817) – сформировали экономику как науку, заложили основы современной экономической теории.

Учение Уильяма Петти является как бы переходным мостиком от меркантилизма к классической науке. Во второй половине XVII века Уильям Петти высказал мысль, что источником общественного богатства служит труд и земля, что богатство народа может возрасти и без увеличения денег. Он первым выдвинул трудовую теорию стоимости.

Адам Смит вошел в историю как основоположник классической политической экономии. Он превратил эту науку в стройную систему знаний: разработал важнейшие категории трудовой теории стоимости, показал значение разделения труда, как условия повышения его производительности, создал учения о доходах, принципы построения налоговой системы. Ввел деление общества на классы – наемных рабочих, капиталистов, земельных собственников. А. Смит трактовал прибыль как «вычет из продукта труда рабочих». *Капитал* А. Смит характеризовал как накопленный труд, как *запас вещей или денег*. Производственный капитал – это капитал, занятый в материальном производстве вообще, а не только в сельском хозяйстве. Он считал богатством совокупность предметов, удовлетворяющих потребности людей, основным источником богатства – труд человека, а капитал – существенным условием для «применения труда». Основным двигателем экономической жизни А. Смит считал не деньги, не силы природы, а труд человека, приложенный к материалам, доставляемым природой.

Давид Рикардо показал, что в основе доходов различных классов (заработная плата, прибыль, процент, рента) лежит труд рабочего, раскрыл механизм дифференциальной ренты. Им предложены учения о благе, стоимости, издержках производства, ценообразовании, распределении доходов, сравнительных преимуществах международного разделения труда. Д. Рикардо определял капитал следующим образом: «Капитал есть та часть богатства страны, которая потребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов, машин и прочего. Необходимых, чтобы привести в движение труд». С точки зрения классиков английской полити-

ческой экономии капитал трактуется как категория вечная, присущая всем временам и народам.

В трудах классиков объединены экономические и социальные аспекты общественного развития: исследования производственных отношений проводились в тесной связи с производительными силами – развитием земледелия, мануфактуры, промышленности.

Во второй половине XIX века политическая экономия распалась на два направления: марксистское (пролетарское) и буржуазное.

Пролетарская политическая экономия стала продолжением классической политической экономии. Карл Маркс (1818 – 1883) совместно с Фридрихом Энгельсом (1820 – 1895) создали теоретическую концепцию, получившую обобщенное название марксизма или теория научного социализма (коммунизма). Главный труд К.Маркса «Капитал» (т.1 – 1867г.) сделал его одним из величайших экономистов мира, наряду с А. Смитом. К. Маркс сформулировал учение об общественных экономических формациях, причинах их смены, раскрыл законы развития капитализма, его внутренний источник самодвижения (противоречия). Маркс отводил решающую роль экономическим отношениям в формировании общества и государства. Он открыл определяющую роль материального производства в их развитии, исследовал сущность наемного труда. Разработал теорию воспроизводства и экономических кризисов, цены производства, учение о двойственном характере труда, воплощенном в товаре; сущности наемного труда, раскрыл сущность абсолютной ренты.

К. Маркс исследовал капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена, экономические законы капитализма. Теория прибавочной стоимости – главное в учении Маркса. Ее производство достигается путем эксплуатации пролетариата. Прибыль – это превращенная форма прибавочной стоимости, рассматриваемая как порождение всего авансированного капитала. Присвоение части неоплаченного труда наемных рабочих – один из важнейших законов функционирования рыночного хозяйства, источник увеличения богатства капиталистов. Марксистская теория трактует стоимость как результат только труда в его абстрактном выражении.

К. Маркс в работе “Капитал” так определяет богатство капиталистической формации: «Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, является огромным скоплением товаров, а отдельный товар – его элементарной формой. Товар есть внешний предмет – вещь, которая удовлетворяет какие-либо человеческие потребности, в силу ее свойств».

Капитал неотделим от тех общественных отношений, в которых осуществляется предпринимательская деятельность. К. Маркс подошел к трактовке капитала как к категории социального характера. По Марксу *капитал является стоимостью, приносящей прибавочную стоимость*, т.е. представляет собой самовозрастающую стоимость за счет присвоения неоплаченной

части рабочего времени наемных рабочих. Никакая ценность не является сама по себе капиталом. Чтобы стать им, она должна служить средством самовозрастания богатства в той или иной форме. Главным критерием самовозрастания богатства является его рост не на основе личного труда владельца.

Процесс накопления капитала закончится гибелью капитализма в результате обострения классовой борьбы, т.к. противоречия капитализма столь серьезны (между пролетариатом и капиталистами, накоплением и потреблением, организацией труда на отдельном предприятии и анархией в масштабе общества), что рыночный механизм не сможет с ними справиться. Экономическое учение К. Маркса носит классовый характер, отстаивая и защищая интересы трудящихся.

Маржинализм. *Представители другого направления*, которое формировалось со второй половины XIX века, в отличие от К. Маркса и его последователей, считали, что капиталистическая система хозяйства является справедливой, ей чужды противоречия, у нее большое будущее. Задача экономики для них – поиск наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. Они отказались от термина «политическая экономия» в пользу термина «экономика». Основатели этого направления – представители школы маржинализма.

Маржинализм зародился в 70-е годы XIX века. Его представители К. Менгер (Австрия), У. Джевонс (Англия), Л. Вальрас (Швейцария) создали теорию предельной полезности и предельной производительности, которая объясняла получение таких категорий экономики как издержки производства, цена, спрос, предложение с помощью субъективных оценок. Маржинализм трактовал наиболее сложную категорию экономики – *стоимость* – с позиций, противоположных теории трудовой стоимости Д. Рикардо. Стоимость трактуется, как оценка полезности последней единицы блага. В основе цены лежит не общая, а предельная потребность, которая зависит от индивидуального потребления, объема блага, его важности. При изобилии блага, ценность его будет нулевая.

Эта теория представляет экономику как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, характеризует не сущность явлений, а их изменение в связи с изменением других явлений. Маржинализм опирается на количественный анализ, использует экономическо-математические методы и модели.

Неоклассическая школа. В конце XIX века опираясь на теорию маржинализма, была сделана попытка синтезировать классическую политическую экономия и маржинализм. Самый видный представитель этого направления Альфред Маршалл (1842 - 1924), по мнению которого необходим синтез теорий стоимости, издержек производства и предельной полезности, построил в концепцию маржинализма элементы из теории Д. Рикардо – классика политической экономии. Главный труд А. Маршалла «Принципы экономической науки» издан в 1890 г. В результате такое направление стало

называться «неоклассической системой» (представители Дж. Б. Кларк, А. Маршалл, А. Пигу). Сторонники неоклассического подхода считали, что рыночный механизм сам способен регулировать экономические процессы, устанавливать равновесие спроса и предложения, т.е. изначально устанавливался принцип невмешательства государства в экономику. Эта наука носит прикладной характер по сравнению с марксистской политической экономией, которая имеет более абстрактный характер и социальную направленность. Предмет исследования – «чистая экономика» вне зависимости от общественной формы ее организации, объект исследования – поведение и субъективные мотивы «экономического человека», который в своей деятельности руководствуется только личным интересом. Таким образом, неоклассический подход свои задачи видел в максимизации дохода, минимизации затрат и получил название «микроэкономический». Неоклассическая теория исключила участие живого труда в создании прибыли. Прибыль у них является исключительно вознаграждением предпринимательских усилий и реализацией предпринимательских прав на капитал, как на свою собственность.

Большинство экономистов неоклассического направления капитал трактуют как запас благ (богатства), приносящий систематический доход своему владельцу. «Капитал» – это сбереженный труд, а процент – разница между предельной производительностью сбереженных труда и земли и текущих производительностей труда и земли. Согласно их представлениям каждый из трех факторов производства способен принести своему владельцу доход. Капитал приносит процент, земля – земельную ренту, труд – заработную плату. Поскольку все факторы приносят доход, значит, их собственники являются независимыми и равноправными партнерами. В данном случае можно говорить об экономической справедливости, если доходы каждого участника производства соответствуют величине их вкладов, принадлежащих им факторов, в создание совокупного дохода. Однако это не означает, что каждый собственник того или иного фактора непременно должен принимать непосредственное участие в производстве. Не принимать участие в производстве могут только собственники так называемых отчуждаемых факторов производства – земли и капитала. Представляющий фактор «труд» должен непосредственно участвовать в производстве, т. к. способность к труду невозможно передать другому лицу. Он имеет статус «наемного работника», который не мешает иметь собственность на другие факторы производства.

Кейнсианство. Джон Мейнард Кейнс (1883 - 1946) отвергал основополагающий принцип буржуазной экономической науки о саморегулировании капиталистической экономики с помощью механизмов рынка. Он утверждал, что рыночное регулирование делает экономику нестабильной и обосновал необходимость государственного вмешательства в экономику. Без государства рыночная экономика не может решить такие проблемы, как кризисы, инфляция, безработица и т.д. В 1936 г. вышел основной труд Дж.

Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», в котором изложены теория и программа государственного регулирования экономики. В этом труде обоснованы методы государственного регулирования экономики путем увеличения или сокращения спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы. С помощью такого регулирования можно влиять на инфляцию, занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров, подавлять экономические кризисы. Ключевой проблемой, по Кейнсу, является емкость рынка, принцип эффективного спроса, составной частью которого выступает концепция мультипликатора, общая теория занятости, предельная эффективность капитала и норма процента.

Предмет анализа – народное хозяйство в целом (национальный доход, инвестиции, сбережения, потребление и т.д.). Такой подход получил название «макроэкономический».

Влияние Кейнса на общественное мнение оказалось самым сильным после А. Смита и К. Маркса. Дж. Кейнс был объявлен «спасителем капитализма», а его теория провозглашена «кейнсианской революцией в политической экономии». Позднее маржинализм впитал теорию Дж. Кейнса.

Монетаризм (70 – 80-е гг. XX в.) – это экономическая школа *неоклассического, либерального* направления (М. Фридмен, Ф. Хайек и др. – Чикагская экономическая школа). В соответствии с представлениями этой теории деньги и денежное обращение – главные пружины рыночного регулирования, способные обеспечивать устойчивость, бескризисное развитие экономики. Рынок сам справляется с проблемой неравновесия, возникающей в экономике. Вмешательство государства в процесс воспроизводства лишь усиливает нестабильность. Государству отводится скромная роль – регулировать денежное обращение и создавать условия для развития частного предпринимательства. Монетаризм делает акцент не на спросе, а на предложении. Рецепты выхода из кризиса: через сокращение бюджетного дефицита и удорожание кредита добиться сокращения спроса, что приведет к банкротству нерентабельные предприятия и спаду производства. На рынке сохранятся лишь сильные товаропроизводители, для которых необходимо снизить налоги и удешевить кредиты. В результате увеличится рост инвестиций, производства и занятости. Увеличение товарного предложения приведет к снижению цен.

Неоклассический синтез. В середине 70-х годов XX века в рамках буржуазной экономической науки экономисты П. Самуэльсон, Р. Лукас, Дж. Хикс и др. выдвинули концепцию «неоклассического синтеза» как сочетание государственного и рыночного регулирования экономики. Сочетание государственного производства и частного предпринимательства дает смешанный тип экономики, предполагающей участие государства в бизнесе в форме совместных, смешанных предприятий. Будущее капитализма за смешанной экономикой, которая:

– предохраняет капиталистическую экономику от кризисов, инфляции;

- для борьбы с инфляцией необходимо сдерживание роста заработной платы, что является основной ее причиной;
- стоит на страже института частной собственности.

Институционально-социологическое направление. Основные недостатки маржинализма – игнорирование социальных проблем и перегруженность формулами, графиками, абстрактными суждениями. Так как маржинализм не мог решить социальные проблемы, появилось новое институционально-социологическое направление (Т. Веблен, У. Митчел, М. Вебер, Д. Гелбрейт, В. Зомбарт, Г. Мюрдаль и др.).

Согласно этой теории характер экономического развития определяет не рынок сам по себе, а вся система экономических институтов, где рынок – лишь их часть. Согласно их теории в обществе должны присутствовать социальные программы, индикативное планирование, участие трудящихся в собственности и управлении производством и другие формы вмешательства государства.

Между различными экономическими школами имеются разногласия. Развитие знаний представляет собой последовательную смену научных направлений, в ходе которых происходит пересмотр базовых теоретических понятий, а также интегрирование достижений научной мысли различных экономических школ.

1.2. Предмет экономической теории

Для древнегреческих мыслителей термин «экономика» означал: искусство, знание, свод правил ведения домашнего хозяйства. Из данного определения можно сделать вывод о том, что изучение экономических систем (в виде самостоятельных частных хозяйств) производилось в качестве объектов управления.

Первые научные школы трактовали политическую экономию как науку о богатстве – исследовали природу (источник) и причины (факторы) общественного богатства. Основная работа А. Смита так и называлась: «Исследование о природе и причинах богатства народов».

Предметом *марксистской политекономии* являются производственные отношения и экономические законы, управляющие производством и обменом материальных благ. В процессе производства благ складываются отношения между людьми, отношения людей к природе, формируются субъекты хозяйствования (отдельные предприниматели, предприятия, фирмы, общества, государство). В многообразии этих отношений и процессов добывания благ для удовлетворения потребностей людей проявляются объективные связи, принципы, зависимости и закономерности. Их и должна выявить экономическая наука.

К. Маркс и Ф. Энгельс сделали вывод о том, что капиталистическому способу производства свойственны антагонистические противоречия, которые в результате их обострения приведут к смене капиталистического спо-

соба производства на более прогрессивный – коммунистический. Они не предлагали путей рационализации и повышения эффективности капиталистического производства. Этими проблемами занялись ученые-экономисты немарксистского направления.

Маржинализм делал упор на субъективные, в том числе психологические, факторы мотивации рыночных субъектов в их отношении к товарам, оперируя понятием предельной полезности.

В основе трактовок предмета экономической науки немарксистских экономических школ, опирающихся на теорию маржинализма, стали:

- на уровне предприятий (микроэкономика) – поиск эффективных направлений деятельности фирмы в условиях конкуренции;
- на уровне народного хозяйства (макроэкономика) – механизм функционирования экономики как единого целого.

В основе современных трактовок предмета экономической науки лежат проблемы редкости (ограниченности) ресурсов в обществе, возможности их альтернативного использования. Экономическая редкость ресурсов заключается в том, что все имеющиеся в распоряжении общества ресурсы всегда недостаточны для полного удовлетворения всех потребностей людей. Т.е. предполагается сравнение величины запасов блага с величиной потребности в них. Отсюда – проблема выбора как определяющий фактор экономической жизни. В современной трактовке «экономика» – это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путем создания и использования необходимых жизненных благ при использовании ограниченных ресурсов.

Поскольку экономическая теоретическая наука на современном этапе делает попытку интегрировать достижения экономической мысли, то ее *предмет исследования* можно сформулировать следующим образом: проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов или управления ими в условиях возможности их альтернативного использования с целью удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей людей; экономический механизм хозяйствования; а также экономические отношения, складывающиеся между людьми, классами и социальными группами в процессе создания и использования благ.

Объектом исследования экономической теории являются экономические связи и процессы, имеющие общезначимый характер для экономических систем.

Экономическая теория выявляет устойчивые, повторяющиеся связи в социально-экономических явлениях и процессах, закономерности функционирования и тенденции развития экономических отношений, объяснение процессов социально-экономической жизни, понимание и предвидение хозяйственно-политических событий.

Субъект исследования: человек, группа, государство.

Экономическая теория – это система знаний о многообразии явлений экономической жизни общества. Она изучает экономические категории,

законы и механизм хозяйствования, регулирующие отношения в производстве, распределении, обмене и потреблении жизненных благ в обществе, что дает возможность (в экономических категориях, законах, принципах, отношениях) увидеть определенный порядок, причинно-следственную зависимость в деятельности людей по созданию благ и воздействовать на эту деятельность.

Существует разветвленная система наук, изучающих экономическую жизнь общества. Экономическая теория дает теоретическую базу для обоснования целей и путей развития общества, являясь научной основой для разработки экономической стратегии и политики. Эта наука изучает не все, а лишь главные процессы экономической жизни общества и человека в нем. Различные отдельные стороны экономической жизни общества изучаются разными конкретными экономическими науками. Все они стоятся на основе экономической теории.

1.3. Методы экономических исследований

Предмет науки характеризуется тем, что она изучает, метод – как исследуется. *Метод науки* (или *методология*) – это учение о принципах построения, формах и способах научного познания. От принятого метода исследования зависит реальность результатов.

Экономическая наука основана на общей методологии естественных и общественных наук и отражает подходы мировой науки к исследованию экономических явлений и процессов. Общенаучными методами познания (это диалектико-материалистические принципы) и методами экономической теории являются следующие методы.

Метод научной абстракции. Исследователь отвлекается от второстепенных сторон явлений, чтобы выявить то, что существенно и постоянно повторяется. При этом наблюдении явления экономической жизни обобщаются в абстрактных понятиях: потребности, производство, распределение, обмен и др.

Диалектический метод предполагает единство количественного и качественного анализа экономических явлений, которые рассматриваются в их развитии (возникновение, зарождение, зрелость, отмирание), в борьбе противоположностей, разрешении противоречий.

Исторический (практический) метод дает возможность понять, как возникает тот или иной процесс или явление, как они развиваются, в каких формах проявляются в современной жизни. Хозяйственные процессы и явления исследуются в той последовательности, в которой они возникали, развивались и сменялись одни другими.

Логический (теоретический) метод предполагает проникновение в сущность изучаемого явления и абстрагирование, т.е. отвлечение от второстепенных свойств. Помогает выстроить и применить формы научного мышления, прийти к объективным научным выводам.

Системный подход дает возможность исследовать всю совокупность связей между блоками, звеньями и элементами сложной экономической системы.

К частным методам познания относятся: наблюдение, обработка полученного материала посредством анализа и синтеза, индукции и дедукции; проведение экспериментов; конструирование моделей, их математическая формализация; конструирование системы законов и категорий и т.п.

Анализ – это мысленное расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей в отдельности.

Синтез – соединение отдельных частей в единое целое и воссоздание целостной картины.

Индукция – умозаключение, идущее от частного (особенного) к общему: вывод общих положений, теории из фактов и наблюдений.

Дедукция – умозаключение, идущее от общего к частному: формирование гипотез и подтверждение их фактами.

Экономический эксперимент – искусственное воспроизведение явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения.

Метод экономико-математического моделирования позволяет в формализованной форме определять причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, возможности и издержки влияния; делает реальным прогнозирование экономических процессов.

Экономические категории и законы. Экономика как наука – это системное описание действительности на основе отражения и абстрактного обобщения ее основных характеристик посредством определений, понятий, представленное как закон, правило или модель хозяйственной жизни. Для раскрытия сущности экономических явлений используют *экономические категории* – определенные логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества. Например: производство, потребление, благо, спрос, предложение, собственность, заработная плата, прибыль, рынок, кредит, деньги, цена, полезность и др.

Экономические законы – это существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах. Это законы развития общественной жизни, хозяйственной деятельности людей, форма выражения экономических отношений, в которые вступают люди в процессе этой деятельности. Они действуют независимо от воли и сознания людей там, где осуществляется экономический процесс, относятся к общественным законам, носят исторически ограниченный характер. Так в рыночной экономике действуют закон спроса и предложения, стоимости, денежного обращения. Но также есть общие экономические законы, действующие во всех формациях: закон повышающейся производительности труда, закон экономии времени.

1.4. Частное и народное хозяйство

Хозяйство – это определенный круг деятельности всех лиц, входящих в него, связанных общими интересами и определенными общими правилами ведения этой деятельности. Хозяйственная деятельность, направленная на добывание средств существования или на получение дохода, носит название *частного хозяйства*. Это относится к отдельному лицу, семье, общине, предприятию, городу. В Древнем Мире и Средневековье (в условиях натурального производства) были домашние, городские, рабовладельческие хозяйства, хозяйства общин, цехов, но не было народного хозяйства. Общество представляло собой систему замкнутых хозяйств, из которых каждое жило практически обособленной жизнью. Эти самостоятельные частные хозяйства не представляли собой народного хозяйства, так как не были связаны взаимной зависимостью в хозяйственной деятельности, едиными правилами хозяйствования и общностью интересов.

Народное хозяйство появляется с развитием общественного разделения труда и появлением национальных государств, формирующих единые правила ведения хозяйства всеми хозяйствующими субъектами (частными хозяйствами) на всей территории страны.

Общественное разделение труда представляет собой специализацию частных хозяйств на производстве определенной продукции для продажи другим хозяйствам. С развитием общественного разделения труда частные хозяйства переходят от ведения натурального хозяйства к товарному производству. Происходит постоянный широкий обмен разнообразными продуктами труда между частными хозяйствами – товарами, услугами, опытом, навыками. В результате все частные хозяйства оказываются связанными между собой – все производители становятся продавцами и покупателями, зависят друг от друга, производство приобретает общественный характер.

Кроме такого естественного объединения частных хозяйств на основе общественного разделения труда происходит еще их соединение на основе установленных государством правовых норм в хозяйственной сфере. Государство определяет единую для страны денежную систему, земельную, торговую и промышленную политику, налоги, политику в области образования, военного дела. Таким образом, государство оказывает влияние на каждое отдельное частное хозяйство и преобразует разрозненные хозяйства в народное хозяйство на основе общих интересов.

Следовательно, *народное хозяйство* – это исторически сложившееся в определенных территориальных границах система общественного производства. Термины «народное хозяйство», «экономика страны», «национальная экономика» – это синонимы.

2. ПРОИЗВОДСТВО И ТРУД

2.1. Сущность общественного производства

Для удовлетворения потребностей люди добывают необходимые природные ресурсы и перерабатывают их в блага. *Производство* – это процесс создания материальных и нематериальных благ, необходимых для существования и развития человека, удовлетворения его потребностей. Марксистская политэкономия различает производство *материальное* – включает отрасли по производству материальных благ (промышленность, сельское хозяйство, строительство, коммунальное хозяйство и т.д.) и *нематериальное* – связано с оказанием нематериальных услуг и созданием духовных ценностей (здравоохранение, образование, культура, искусство и др.). Эти два вида производства взаимосвязаны, существуют только вместе.

Уровень жизни человека в обществе зависит от возможности производства материальных и нематериальных благ. Возможность создания благ зависит от уровня развития материального производства, преобразующего природные ресурсы в необходимые материальные продукты. Следовательно, материальное производство является материальной основой жизни общества и его развития.

В условиях народного хозяйства производство носит общественный характер. Каждый человек работает индивидуально, затрачивая свою рабочую силу, но процесс труда протекает в обществе, которое должно признать продукт его труда. Производители связаны между собой посредством обмена продуктами труда – товарами, услугами, опытом, навыками. Общественное производство существует только в единстве с распределением, обменом и потреблением благ.

Распределение – это процесс определения доли, количественной пропорции, в которой каждый хозяйствующий человек принимает участие в произведенном продукте. Распределение осуществляется собственником средств производства.

Обмен осуществляется продуктами деятельности как процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей. Обмен осуществляется также опытом и навыками.

Потребление – это процесс использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей.

Совершение производства дает импульс для возникновения новых потребностей, а рост потребностей вызывает рост производства, определяет его объем и пропорции.

Общественный продукт состоит из множества предметов, которые можно разбить на две главные группы:

1) *средства производства* предназначены для производственного потребления;

2) *предметы потребления* предназначены для личного потребления людей.

Средства труда и предметы труда образуют средства производства.

Предмет труда – это вещество природы, на которое направлен труд человека; представляет собой материальную основу будущего готового продукта. Предметы труда, которые ранее подвергались его воздействию, называются сырьем (добытая руда) и материалами (металлы в машиностроении).

Средства труда – это средства, с помощью которых человек воздействует на предметы труда, создавая готовый продукт (машины, инструмент, оборудование и т.п.). К ним относятся и все материальные условия, без которых труд не может совершаться (здания, сооружения, трубопроводы, транспортные коммуникации, средства связи и т.п.).

Человек приводит в движение средства производства – с помощью средств труда воздействует на предмет труда и создает продукт. Взаимодействие рабочей силы и средств производства реализуется посредством технологий и организации производства. Технология представляет собой способ воздействия человека на предметы труда и отражает техническую сторону производства. Организация обеспечивает единство взаимодействия работников, участвующих в производстве, а также распределение работ между работниками и средствами производства. Воздействуя с помощью средств труда на природу люди изменяются сами, накапливая опыт и знания. Это, в свою очередь, создает новые возможности для совершенствования орудий и средств труда, технологии и организации производства, повышения производительности труда.

Средства производства и люди, производящие материальные блага, образуют производительные силы.

В процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ люди вступают во взаимосвязи и отношения друг с другом, которые имеют объективный характер и не зависят от воли и желания людей. К. Маркс назвал эти отношения производственными отношениями. Совокупность производительных сил и производственных отношений составляет способ производства.

Наиболее подвижной стороной общественного производства являются производительные силы: непрерывно совершенствуются средства производства, повышается уровень знаний и квалификации людей. Воздействуя с помощью средств труда на предметы труда люди накапливают опыт и знания, изменяются сами. Это дает новые возможности для развития средств труда, улучшения технологий, роста производительности труда. Качественный состав средств труда и технологий определяют требования к уровням компетентности самих работников.

Производственные отношения развиваются под воздействием производительных сил и сами оказывают активное воздействие на них, ускоряя или замедляя научно-технический прогресс и рост производства. Основу производственных отношений составляет собственность на средства производства. Производственные отношения включают производственно-технические и социально-экономические. Производственно-технические отношения выступают как отношения по поводу совместного труда участников производства. Эти отношения связаны с организацией производства. Их основой является разделение и кооперация труда, которые ведут к обособлению отдельных работ, производственных единиц и обуславливают необходимость налаживания между ними производственных связей.

Социально-экономические отношения между людьми определяются характером и формой общественного присвоения средств производства, т.е. отношениями собственности. Экономические интересы реализуются через право собственности на средства производства и политическую власть. Социально-экономические отношения – важный элемент создания единства экономических интересов общества, коллектива и отдельных работников в достижении высшей эффективности производства.

Процесс производства непрерывен, т.к. необходимо постоянно возобновлять потребленные продукты. Постоянно повторяющийся процесс общественного производства называется *общественное воспроизводство*. Экономическая система воспроизводит все элементы производства: средства труда, рабочую силу и производственные отношения.

2.2. Экономические отношения и экономические интересы

Экономические отношения возникают в связи с хозяйственной деятельностью людей. Их можно классифицировать по формам воспроизводства: отношения непосредственного производства, отношения распределения, обмена и потребления. Экономические отношения охватывают весь комплекс рыночных отношений, а производственные – лишь социально-экономическое звено отношений непосредственного производства, которое связано с использованием права собственности на средства производства.

Носители экономических отношений – это люди и их объединения: индивиды (домашние хозяйства), фирмы, государство. Решения и действия – экономические поступки названных субъектов являются формами экономических отношений. Объектами экономических отношений служат блага и ресурсы, по поводу которых люди совершают экономические поступки, преследуя свои цели.

Социально-экономические отношения характеризуют тип общественного производства, зависящий от того, в частной или общественной собственности находятся ресурсы и факторы производства. Отношения собственности на средства производства придают экономическим отношениям социальный смысл. Собственность – это та база, на которой они развиваются.

Организационно-экономические отношения возникают в связи с организацией производства и поэтому тесно связаны с хозяйственным механизмом. Деятельность хозяйственного механизма организует государство, посредством чего оно регулирует и направляет экономическое развитие.

Хозяйственный механизм – совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства.

Экономические отношения проявляются исключительно через экономические интересы людей. В основе интересов лежат потребности людей. На первом плане у людей стоят материальные потребности, которые возбуждают экономические интересы и экономические мотивы деятельности. *Мотив* – это внутреннее побуждение личности к действию. Поскольку человек реализует свои потребности не в одиночку, а коллективно, наряду с личными возникают коллективные интересы. Высшей формой выражения коллективных интересов являются общественные интересы. Как правило, общественный интерес ограничивается рамками национальной государственности. Таким образом, по масштабу проявления различают личный, коллективный и общественный интересы. Можно выделить межгосударственные и внутригосударственные экономические отношения.

Существующие в обществе интересы различных групп противоречивы. В основе этих различий лежит разный комплекс потребностей, необходимых для удовлетворения. Система экономических интересов основана на отношениях собственности и политической власти. Государство создает механизм реализации экономических интересов. Средством реализации интересов выступают экономические материальные стимулы – внешние побудительные факторы. В обществе формируется система материальной заинтересованности и моральных и административных стимулов. Характер отношений, по-разному осуществляющийся в разных экономических системах, активно влияет на количество и качество создаваемых продуктов труда, их распределение, обмен и потребление.

2.3. Ресурсы и факторы производства

Источником производства продукции являются ресурсы, которыми располагает государство. Экономические ресурсы – совокупность различных элементов производства, которые могут быть использованы в процессе создания материальных и нематериальных благ. По роли в процессе производства и структуре их разделяют на группы:

- 1) природные – земля, ее недра, леса, воды;
- 2) материальные – все созданные руками человека средства производства (орудия и предметы труда), которые сами являются результатом производства и находятся в материально-вещественной форме;

3) трудовые – экономически активное население в трудоспособном возрасте, обладающее способностями для участия в трудовой деятельности;

4) финансовые (инвестиционные) – совокупность всех денежных средств, финансовых активов, которыми располагает общество и в состоянии их выделить на организацию производства;

5) информационные – данные, необходимые для функционирования, развития и управления производством.

Наряду с понятием «ресурсы производства» в экономической литературе используется понятие «факторы производства». К ресурсам относят те природные и социальные силы, которые могут быть вовлечены в производство. Понятие «факторы» производства применяется тогда, когда уже реально вовлеченные в процесс производства ресурсы взаимодействуют между собой. *Факторы производства* – это те ресурсы, вовлеченные в производство, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результаты производства.

Марксистская теория выделяет две группы факторов производства. *Личный фактор*, в качестве которого рассматривается рабочая сила – совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду. В процессе производства происходит потребление рабочей силы – это и есть труд. *Вещественные факторы* – все средства производства: средства труда и предметы труда.

В *классической политической экономии* в качестве факторов производства выделяют землю, труд, капитал.

Земля – это общее название всех естественных ресурсов, данных природой и необходимых для осуществления процесса производства (запасы полезных ископаемых, пахотные земли, леса, воды и т.д.). В процессе сознательной деятельности человек изымает все больше и больше природных ресурсов, в результате чего глобальной проблемой стало нарушение значительной части биосферы и отсюда – эволюция многообразных форм жизни, которая ведет к ухудшению качества среды и природных ресурсов.

Капитал как фактор производства – это совокупность благ, используемых в производстве товаров и услуг. Капитал выступает в трех основных формах: натурально-вещественной; денежной, интеллектуальной (знания, ноу-хау).

Труд – целесообразная деятельность людей по преобразованию вещества природы для создания материальных и нематериальных благ, необходимых для удовлетворения человеческих потребностей.

В настоящее время выделяют как особый фактор производства – *предпринимательскую деятельность*, заключающейся в инициативе предпринимателя на инновационной рискованной основе соединять три фактора производства для создания продукции в условиях неопределенности и принятие ответственности за результаты производства. Предпринимательские способности являются одним из важнейших факторов формирования и развития экономики с рыночным механизмом хозяйствования.

На современном этапе развития информация как фактор производства представляет собой сведения, которые обрабатываются и используются в процессе анализа и выработки экономических решений в управлении.

Закон убывающей доходности факторов производства – экономический закон, гласящий, что сверх определенных значений факторов производства (земля, труд, капитал) увеличение одного из этих факторов не обеспечивает эквивалентный прирост дохода, то есть доход растет медленнее, чем фактор. Закон убывающей доходности определяет взаимосвязи между затратами в производстве и выпуском продукции: отражает связь между выпуском дополнительной продукции и изменением одного фактора производства при неизменном объеме других факторов. Объяснение смысла закона убывающей доходности: дополнительно применяемые затраты одного фактора (например, труда) сочетаются с неизменным количеством других факторов (капитала и земли). Следовательно, новые дополнительные затраты дают все меньший объем дополнительной продукции. Закон убывающей доходности действителен только при изменении одного фактора (или нескольких факторов) производства и неизменности остальных.

2.4. Необходимость экономического выбора оптимального использования ограниченных ресурсов

Необходимые для хозяйственной деятельности ресурсы ограничены. В экономической теории различают абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Под абсолютной ограниченностью понимается недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения потребностей всех членов общества. Но если сузить круг потребностей или потребителей (или и то, и другое), то в этом случае абсолютная ограниченность становится относительной, поскольку для ограниченного круга потребностей ресурсы относительно безграничны.

Имеющихся в распоряжении общества ресурсов не хватает для полного удовлетворения всех потребностей людей. Общество должно сделать выбор, ибо всегда существует проблема альтернативности использования ограниченных ресурсов и поиска лучшего сочетания редких ресурсов (табл. 2.1). Распределение средств между различными конкурирующими целями называется размещением ресурсов. Проблема выбора заключается в том, чему отдать предпочтение и от чего отказаться, чтобы получить более желаемый результат. То, от чего общество отказывается, называется *вменными* (скрытыми) издержками достижения выбранного результата. То есть, то количество другого продукта, от которого следует отказаться, чтобы получить определенный объем желаемого продукта, называется *вменными издержками производства* этого продукта. Экономика полной занятости ресурсов и полного объема производства вынуждена жертвовать выпуском одних видов товаров, чтобы добиться увеличения производства других.

Таблица 2.1. Альтернативные производственные возможности

Альтернативы	A	B	C	D	E	F
Строительство жилых домов, тыс. шт	15	14	12	9	5	0
Строительство больниц и школ, тыс. шт.	0	1	2	3	4	5

В силу того, что ресурсы не обладают равной производительностью во всех возможных процессах их использования, переключение ресурсов из одной сферы их применения в другую обуславливает возникновение закона *возрастающих вмененных издержек*. Экономический смысл этого закона сводится к следующему: экономические ресурсы непригодны для полного их использования в производстве альтернативных продуктов. Поэтому производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой жертвование не одинаковым, а возрастающим количеством единиц другого продукта. В графическом изображении вмененные издержки находят отражение в форме кривой производственных возможностей (рис. 2.1).

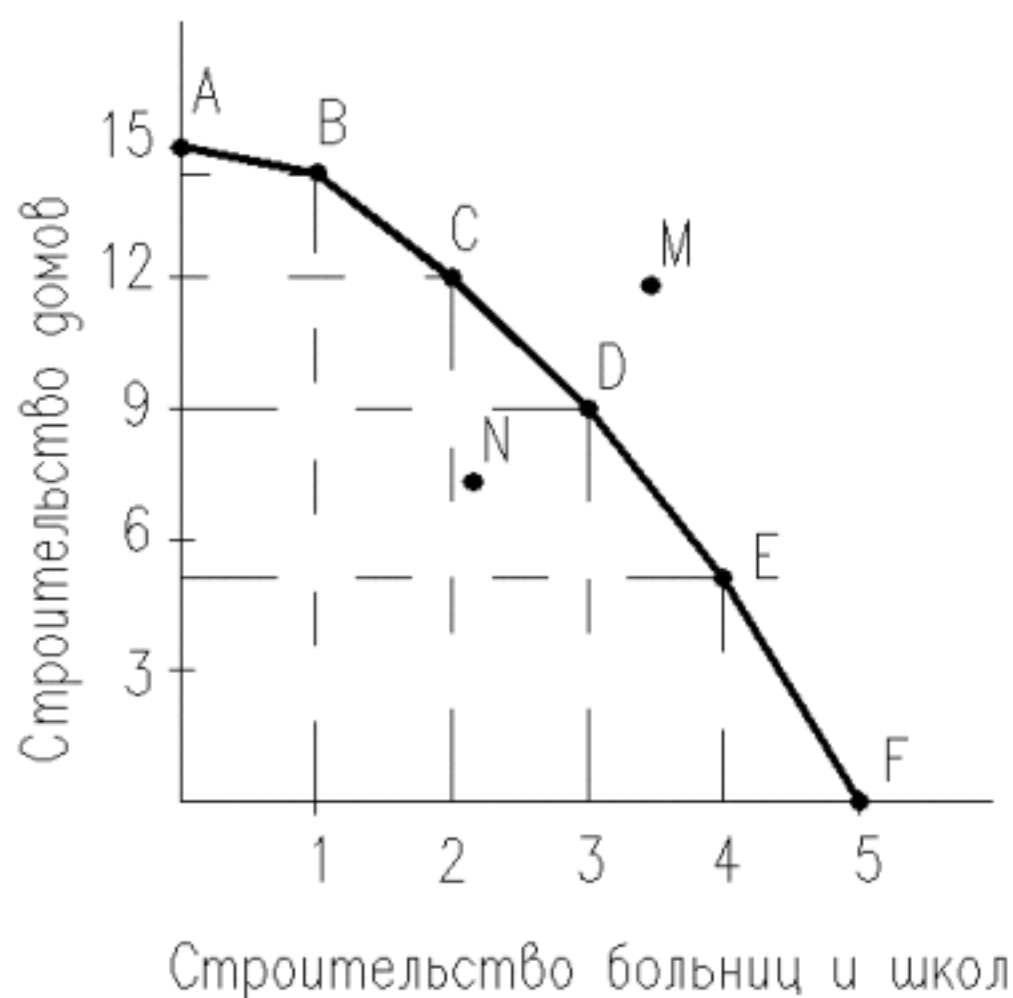


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

В законе раскрываются четыре основные идеи:

- *редкость* ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продуктов неосуществимы;
- возможность *выбора* находит выражение в необходимости для общества проводить отбор из разных достижимых комбинаций продуктов;
- нисходящий наклон кривой подразумевает *вмененные издержки*;
- вогнутость кривой показывает увеличение вмененных издержек.

С помощью графика можно представить кривую производственных возможностей, которая ориентирует на ряд вариантов. В соответствии с имеющимися возможностями можно выбрать наиболее приоритетный вариант. Оптимальное размещение средств, т.е. лучшее из возможных, дает максимальный эффект от применения данного объема средств, или же определенный эффект достигается посредством использования меньшего объема средств.

Экономическая эффективность – это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов. Для этого нужно постоянно соотносить выгоды (блага) и затраты, или, говоря по-другому, вести себя рационально. Рациональное поведение заключается в том, что производитель и потребитель благ стремятся к наивысшей эффективности и для этого максимизируют выгоды или минимизируют затраты.

Если обратиться к кривой производственных возможностей, то при максимально возможном эффективном производстве точки А, В, С, D, E, F, отражающие возможные варианты производства благ, должны лежать на поверхности кривой, т.е. как бы на грани, пределе производственных возможностей. Если та или иная точка лежит влево от кривой (точка N), то это означает неполное использование производственных возможностей (экономических ресурсов), а если вправо (точка M) – превышение производственных возможностей страны, т.е. нереальность производства благ в таких объемах. График границы производственных возможностей иллюстрирует тот факт, что экономика, полностью реализующая потенциал, не может увеличить производство какого-то блага, не поступившись другим благом. Можно сделать вывод, что в этом случае эффективная экономика лежит на грани производственных возможностей. Итальянский экономист Вильфредо Парето (1848—1923), исследуя эффективность производства и распределения товаров на рынке при ограниченности ресурсов, пришел к выводу, что это такое состояние рынка, при котором никто не может улучшить свое состояние, не ухудшая положения хотя бы одного из участников рынка. Подобное определение эффективности часто называют оптимумом Парето, оптимальностью по Парето.

В условиях ограниченности ресурсов экономическая проблема «как удовлетворить постоянно растущие потребности общества» трансформируется в проблему осуществления выбора по следующим направлениям:

- что и в каком объеме производить;

– каким образом производить выбранные виды продукции, какие ресурсы использовать, и по какой цене их покупать;

– где и по какой цене реализовывать свою продукцию, как реагировать на поведение других субъектов рынка;

– как распределять доход: какую часть дохода использовать для текущего потребления и какую – для накопления?

В рыночной системе экономики рынок через спрос и предложение определяет, что и сколько производить, как производить, как будет распределяться произведенное. На уровне предприятия решение основной экономической проблемы осуществляется в форме создания конкретных видов продукции. Производство всегда реализует решение его участников о том, что и как производить. Однако эти решения ограничиваются определенными возможностями, которыми располагает тот или иной производитель.

Не существует однозначного или общепринятого решения проблемы экономики. Разные общества, обладающие различным культурным и историческим прошлым, разными обычаями и традициями, противоположными идеологическими устоями (не говоря уже о ресурсах, различающихся между собой и количественно, и качественно), используют разные институты для решения реальной проблемы относительно редкости ресурсов.

Разные страны пытаются добиться эффективности использования своих ресурсов каждая по-своему в рамках признанных там целей, идеологий, уровней технологии, обеспеченности ресурсами и культурных ценностей. Лучший способ решения дилеммы «неограниченные потребности – редкие ресурсы» в одной экономической системе может оказаться непригодным в другой системе.

Проблема выбора – определяющий фактор экономической жизни, то, что управляет экономической системой. Экономика, как наука, призвана решить задачу по эффективному использованию ограниченных ресурсов. Таким образом, экономическая наука не ставит себе цели, а должна дать ответ: как достичь поставленные обществом цели с наибольшей рациональностью в использовании имеющихся ресурсов.

2.5. Общественное разделение труда

Одним из важнейших показателей уровня развития производительных сил является степень *общественного разделения труда*, как условие увеличения производительности труда и объема производства. С развитием производственных сил труд дифференцируется и специализируется. Рост специализации сопровождается выделением новых отраслей материального производства. Первым крупным общественным разделением труда было отделение скотоводства от земледелия, вторым – выделением ремесла. Затем отделение торговли от производства – выделение посредника-купца. Общественное разделение труда дало мощный толчок совершенствованию орудий труда. В результате общественного разделения труда и специализа-

ции производств появилось множество отраслей материального производства и нематериальной сферы.

Базирующаяся на разделении труда ориентация производителей на изготовление отдельных продуктов называется специализацией. Специализация позволяет производить продукцию при меньших издержках. В ходе разделения труда работники, предприятия и их подразделения, отрасли, регионы, страны ориентируются на производство ограниченного круга продуктов.

Под *общественным разделением труда* понимается такое обособление различных видов труда, при котором работники занимаются разнородной производственной деятельностью и обмениваются ее результатами. Развитие и совершенствование разделения труда связано с ростом его производительности, так как при разделении трудовых операций становятся возможными механизация и автоматизация производства за счет внедрения достижений научно-технического прогресса. Разделение труда внутри общества К. Маркс квалифицирует как общее и частное разделение труда, а внутри предприятия – как единичное.

Общее разделение труда включает в себе различие роли труда в создании формы продукта, выражается в выделении в составе национальной экономики крупных отраслей материального производства: промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь. Например, в сельском хозяйстве труд в основном лишь направляет, регулирует естественный процесс образования формы продукта. В добывающей промышленности труд изымает природные вещества из их естественной связи с землей, в основном в их природной форме. Что касается обрабатывающей промышленности, труд создает здесь форму продукта.

Частное разделение труда, являющееся составной частью общего разделения труда, предполагает не различие роли труда в создании формы продукта, а различие конкретности, полезности труда, проявляемое в различных потребительских стоимостях. Это различие конкретности, полезности труда может определяться природой той потребности, которую призван удовлетворить труд. Частное разделение труда проявляется в обособлении отдельных отраслей, подотраслей и производств внутри крупных отраслей материального производства (промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта). Так в сельском хозяйстве выделяют растениеводство, животноводство.

Единичное разделение труда проявляется в еще более конкретном разделении его на отдельные операции и комплексы операций. Оно находит свое отражение в выделении самостоятельных предприятий и их подразделений (цехов, участков), специализирующихся на производстве отдельных видов продукции.

Территориальное разделение труда обусловлено различием видов труда, сосредотачивающихся в определенных районах, что связано с различием природных условий географических районов страны.

Международное разделение труда весьма близко к территориальному. Оно включает в себе, конечно, и общее различие природных условий обитания народов. Но особенность его, в отличие от территориального разделения труда, составляет различие уровней развития производительных сил, исторических традиций и др.

Сущность разделения *физического и умственного труда* заключается в обособлении его физической и умственной функций. Разделение физической и умственной функций труда обусловлено разделением различных функций изготовления одной и той же потребительской стоимости (например, физический труд токаря и умственный труд инженера одного и того же предприятия).

Наряду с разделением физической и умственной функций самого труда наблюдается также обособление *умственного труда в особый процесс труда*. Примером может быть, во-первых, отделение умственной функции руководства процессом материального производства в форме деятельности особых хозяйственных органов, в разной степени удаленных от предприятия (скажем, местных и центральных, отраслевых и народнохозяйственных). Во-вторых, таким примером является деятельность отраслевых научно-исследовательских институтов, лабораторий, конструкторских и технологических бюро и т.д.

2.6. Производительность и интенсивность труда

Производительность рассчитывается как отношение реального объема производства к количеству используемых ресурсов – это показатель среднего объема выпуска продукции на единицу затрат ресурса. Если производительность возрастает, то на том же ресурсном потенциале производится больший объем продукции.

В основе характеристики производительности труда лежит эффективность использования рабочего времени. Рабочее время выступает как мера труда работников. *Производительность труда* на предприятии есть выпуск продукции в единицу рабочего времени, определяется путем деления произведенной массы продукции на рабочее время, израсходованное на производство данной продукции:

$$ПТ_{инд} = Q/T,$$

где Q – выпуск продукции, T – рабочее время, за которое эта продукция произведена.

При определении производительности труда на предприятии используются затраты рабочего времени в течение определенного периода (год, квартал, месяц), связанные с живым трудом – это выработка продукции на одного работника в стоимостном выражении:

$$ПТ_{инд} = Q/ЧП,$$

где ЧП – среднесписочная численность персонала за анализируемый период времени.

Основные факторы повышения производительности труда – это научно-технический процесс и организация производства. Их сочетание дает следующие направления разработки мероприятий по повышению производительности труда:

- совершенствование технологии производства, средств и предметов труда;

- общественное разделение труда и специализация производства, что дает возможность совершенствовать средства труда и происходит на основе их совершенствования;

- рациональное размещение производства;

- повышение образования и культурного уровня жизни работников и рациональное использование трудовых ресурсов;

- совершенствование производственных отношений.

Интенсивность труда – это количество труда, затрачиваемого в единицу рабочего времени; степень напряженности рабочей силы в процессе труда, определяется затратами жизненной силы в единицу рабочего времени.

Производительность труда и его интенсивность взаимосвязаны: повышение интенсивности труда увеличивает его производительность, что равнозначно увеличению рабочего времени при неизменной интенсивности труда.

2.7. Структура производства и ее совершенствование

Соотношения (пропорции) между отраслями национального хозяйства принято называть *отраслевой структурой производства*, представленной отраслями – топливно-энергетической, машиностроительной, металлургической, химической, пищевой, сельскохозяйственной, строительной, связи и т.п. Структура национального хозяйства не является постоянной. Одни отрасли и виды производств бурно развиваются, другие напротив, замедляют темпы роста, снижают объемы выпуска продукции. Эффективной признается такая структура экономики, которая способна обеспечить устойчивый экономический рост, выход национальной экономики на передовые рубежи научно-технического прогресса и на этой основе обеспечить высокий уровень жизни населения.

Структурные изменения в экономике регулируются государством в ходе осуществления структурной политики. Основные методы государственной структурной политики – это государственные целевые программы; государственные инвестиции, закупки и субсидии; налоговые льготы. Своевременное осуществление структурной перестройки экономики обеспечивает сбалансированность национального хозяйства, служит основой устойчивого и эффективного экономического роста и развития страны.

Структура народного хозяйства Российской Федерации характеризуется высокой степенью монополизации производства, высокой долей добывающих отраслей при существенном отставании отраслей, производящих высокотехнологичную наукоемкую продукцию, и отраслей, работающих на потребительский рынок. В последние десятилетия наблюдались негативные тенденции, которые выразились в росте доли добывающих и падении доли обрабатывающих отраслей промышленности России. Рост производства в отраслях топливно-энергетического комплекса, металлургии ориентирован, главным образом, на внешний рынок. Отечественная экономика на мировых рынках выступает в качестве поставщика топливных и сырьевых ресурсов и потребителя готовых промышленных изделий. В результате сформировалась сырьевая ориентация российской экономики. Доля топливно-энергетических товаров в структуре российского экспорта в 2008 г. составила 67,8%, экспорта машин и оборудования – 4,9%, продовольствия и сельскохозяйственного сырья – 2%. При такой структуре национальная экономика сильно зависит от конъюнктуры на мировых рынках сырья, утрачивается научно-технический и высокотехнологичный промышленный потенциал, унаследованный от СССР. Разразившийся в 2008г. мировой кризис серьезно ударил по российской экономике. Если в США и странах Европы экономический спад измерялся несколькими процентными пунктами, то в России ВВП за 2009 год сократился на 7,9%, промышленное производство – на 10,8%. Значительно уменьшились объемы инвестиций в экономику, возникла дефицитность государственного бюджета, что отразилось на перспективных планах. Такая структура экономики требует совершенствования. Решение проблем структурной перестройки облегчается наличием в стране богатых природных ресурсов.

От развития обрабатывающей промышленности зависит состояние производственного и научно-технического потенциала, эффективность использования природных, материальных и трудовых ресурсов. Усилия по совершенствованию воспроизводственной структуры экономики должны быть сконцентрированы в тех отраслях обрабатывающей промышленности, в которых имеются конкурентные преимущества. Это позволит создать экономические структуры, способные завоевать мировые рынки. В первую очередь это касается ядерной, электротехнической, аэрокосмической, авиационной промышленности, судостроения, биотехнологий, информационных технологий, вооружения и военной техники. Для реализации конкурентных преимуществ и обеспечения на этой основе социально-экономического развития необходимо проведение гибкой протекционистской политики.

3. СОБСТВЕННОСТЬ И СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

3.1. Собственность как экономическая категория. Юридическое содержание собственности

При рассмотрении собственности как общественного явления различают: объект собственности; субъект собственности; экономическое содержание собственности; юридическую форму собственности.

Объекты собственности – это то, что присваивается. Прежде всего, это материально-вещественные элементы общественного богатства, т.е. средства производства и продукты труда. Интеллектуальная собственность выступает в форме патентов, научных открытий, произведений искусства и др.

Субъекты собственности – это те, кто присваивает объекты собственности: отдельные граждане, коллективы, государство.

Экономическое содержание собственности – это отношения, которые складываются в обществе между субъектами собственности по поводу ее объектов. Это отношения по поводу присвоения ресурсов, условий производства, произведенных в обществе ценностей.

Ресурсы, вещи сами по себе не являются собственностью. Вещи становятся собственностью, когда люди вступают по поводу их присвоения и потребления в экономические отношения. Поэтому главным в отношениях собственности выступает не то, что присваивается, а то, кем и как присваивается. Хотя на поверхности явлений собственность кажется отношением человека к вещи, в реальной действительности это отношения между людьми по поводу присвоения вещей. Не ресурсы сами по себе являются собственностью, а комплекс прав на использование ресурсов. Эти отношения представляют собой нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимоотношениях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. В силу этого они приобретают свойство общественных отношений. В процессе исторического развития отношения собственности меняются под воздействием многообразных факторов и принимают формы, соответствующие уровню развития производительных сил и характеру общественного устройства.

Как экономическая категория собственность проявляется в том, что отношения собственности определяют формы хозяйствования, нормы распределения доходов, степень и характер удовлетворения экономических и социальных потребностей людей. Собственность – основное звено экономических отношений, на котором основаны все остальные звенья экономической системы. Именно собственность обуславливает экономический способ соединения работника со средствами производства, цель развития экономической системы, социальную структуру общества, способ распределения созданных материальных благ. Важнейшими формами реализации собственности выступают доход домохозяев, прибыль предпринимателей, ссуд-

ный процент, рента, дивиденд и другие формы приращения имущества. Системообразующую функцию собственность выполняет в том случае, если реализуется экономически. Отношения собственности не тождественны экономическим отношениям. Понятие собственности уже, чем понятие экономических отношений, поскольку воспроизводственный процесс основывается на всей совокупности экономических отношений при определяющей роли собственности на факторы производства.

Юридическая форма – правовое оформление принадлежности объекта собственности тем или иным субъектам, происходит с возникновением государства. В юридических законах отражены господствующие в обществе экономические отношения и нормы поведения людей в отношении объектов собственности, т. е. устанавливается право собственности. С юридической стороны право на собственность определяют отношения пользования, владения и распоряжения объектом собственности, закрепленные законом.

Право пользования – право субъекта применять полезные свойства благ и получать доход от их использования.

Право владения – право субъекта контроля над благами, совершать в течение определенного срока хозяйственные действия над объектами собственности.

Право распоряжения – право субъекта на потребление благ: передачу в наследство, дарение, уничтожение, продажу.

Юридическая определенность отношений собственности выражается в том, что посредством юридических законодательных актов устанавливаются правовые нормы, регламентирующие отношения между людьми, связанные с пользованием, владением и распоряжением имуществом, принадлежащим различным субъектам собственности. Понятие собственности как экономическое отношение приобретает юридическое оформление, проявляющееся в том, что различные субъекты собственности получают юридическое право распоряжаться собственностью. Право собственности юридически оформляет систему экономических отношений. Собственник обладает правом на защиту своей собственности через учреждения права (суд, прокуратура и др.), которые обеспечивают восстановление нарушенных правомочий. Нормы права предусматривают запрет на использование собственности во вред обществу, взыскание в уплату долга.

Собственность как экономическая категория представляет собой абстрактное выражение того экономического отношения, которое определяет общественную форму производства. Юридические нормы права собственности – право пользования, владения, распоряжения являются формами конкретизации экономических отношений, воздействуют на производство, ускоряя или замедляя его развитие. Таким образом, собственность представляет собой переплетение объективных экономических и волевых правовых отношений в обществе. Собственник воплощает неразрывное единство экономики и права. Отношения собственности функционируют в экономической и юридической форме.

3.2. Формы собственности

Форма собственности связана с конкретным владельцем, которому принадлежат средства производства и выгоды от их использования. По праву собственности различают частную и государственную собственность. Средства производства могут принадлежать объединению этих собственников. Объединение собственности для совместной трудовой деятельности носит название коллективной собственности, объединение собственности с целью получения капитала большего размера – корпоративной собственности.

3.2.1. Государственная форма собственности

При государственной форме собственности средства труда и его результаты принадлежат государству. Роль государственной собственности в экономической системе прослеживается по нескольким направлениям.

1. Она необходима в тех отраслях, которые остаются вне сферы деятельности частного бизнеса, приложения частного капитала: отрасли и производства, где сложно или невозможно получить среднюю норму прибыли, где низка отдача от вложений или положительный эффект наступает через продолжительный промежуток времени. Это распространяется в основном на объекты, оказывающее решающее влияние на функционирование всего народного хозяйства страны и ее крупных регионов. К таким объектам относятся инфраструктурные капиталоемкие отрасли: энерго- водо- газо-снабжение, железнодорожный транспорт, предприятия оборонной промышленности, связи, а также малопривлекательные для частных инвесторов спорт, образование, здравоохранение, культура, фундаментальная наука. Эти отрасли обслуживают воспроизводство в масштабах всего общества. Государственная собственность призвана уберечь жизненно важные отрасли от рыночных колебаний и социальных конфликтов.

2. Роль государственной собственности особенно отчетливо прослеживается в производстве общественных благ: поддержание обороноспособности страны, дорожной сети и др. Все эти товары и услуги необходимы обществу в целом, предельные издержки на их производство не связаны с количеством потребителей, и государству целесообразнее взять на себя заботу об этом.

3. Необходимость государственной собственности в экономике может быть продиктована решением задач по проведению структурной перестройки, оптимизации структуры экономики, санированию отраслей посредством национализации убыточных предприятий. Например, рыночный механизм стимулирует внедрение и эффективное использование уже имеющихся результатов научно-технического прогресса, но обычно слабо обеспечивает развитие фундаментальных исследований в самых различных областях, необходимых для стратегических прорывов в науке и технике.

4. Наличие государственной собственности позволяет обеспечить в стране единое экономическое пространство, функционирование экономики как единого народнохозяйственного комплекса. Это касается таких систем, как единая энергосистема, магистральные железнодорожные линии. В данном случае государственная собственность способствует проведению определенной экономической политики государства.

В условиях рыночной экономики государство заботится не о расширении собственного сектора, а о развитии производительных сил общества, стабильном экономическом росте, обеспечении максимальной эффективности хозяйствования и повышении жизненного уровня населения.

Государственная собственность проигрывает частной по показателям экономической эффективности за счет менее заинтересованного контроля и наличия государственных регламентаций и ограничений, сковывающих маневренность в поведении хозяйственных субъектов на рынке. Субъекты хозяйствования с государственным имуществом управляются государственными органами через своих представителей. Но не без основания утверждают, хозяин заинтересован в процветании фирмы, а управляющий – в сохранении своей должности.

Уровни государственной собственности в Российской Федерации:

- общенародная – собственность в рамках государства (РФ);
- региональная – собственность территориальных образований в составе государства (субъектов РФ);
- муниципальная – собственность местных административно-территориальных образований – района, города, поселка в составе территориальных образований.

Государственная собственность создавалась несколькими путями:

- создание объектов за счет средств государственного бюджета;
- покупка государством контрольных пакетов акций частных компаний;
- национализация убыточных предприятий у частных собственников с выплатой им частичной или полной стоимости национализируемого имущества;
- конфискация объектов собственности, т.е. безвозмездное их изъятие (происходило в процессе социалистических революций, в т.ч. в России после октябрьской революции 1917 года; у военных преступников Германии и у тех, кто с ними сотрудничал в годы Второй мировой войны).

3.2.2. Частная собственность. Роль малого бизнеса в развитии национальной экономики

При частной собственности одно лицо или семья является собственником имущества. Она возникла как следствие развития производительных сил и товарного производства. Частная собственность на средства производства служит мощным экономическим стимулом для их эффективного использования. Частный собственник заинтересован в эффективном хозяй-

ствовании, сохранении и приумножении собственности. Крах предприятия для него означает потерю средств, источника существования и места в жизни. Получение прибыли от владения собственностью связано с реализацией мер, направленных на снижение издержек производства и обращения товаров.

Частная собственность на средства производства формирует конкурентную среду, определяющую эффективное развитие рыночной экономики. Экономическая самостоятельность и независимость дают возможность субъектам гибко и быстро реагировать на изменения рынка и достичь цели.

Стремление улучшить свое материальное положение рождает массовое явление в форме развития малого и среднего бизнеса – предпринимательства. Развитие малого бизнеса вызывается следующими обстоятельствами.

1. Особенности современного этапа развития научно-технического прогресса, обеспечивающего соответствующую материальную базу для эффективного функционирования малого бизнеса.

2. Дифференциацией потребительского спроса и ростом сферы обслуживания в условиях роста доходов населения.

3. Стремлением улучшить свое материальное положение.

Преимущества малого бизнеса проявляются в гибкости, оперативности, способности быстро приспособиться к изменениям рыночной конъюнктуры. Многочисленность малых фирм благоприятствует конкуренции. Значение малых предприятий проявляется в социально-экономическом и политическом аспектах:

– создаются условия для увеличения рабочих мест;

– гражданам предоставляется возможность проявить свои личные индивидуальные способности за счет открытия собственного бизнеса, отвечающего их наклонностям;

– обеспечивается глубокая специализация и разветвленная кооперация производства, что служит условием его высокой эффективности; это ведет к динамичности хозяйственного развития, без чего невозможен рост национальной экономики;

– обслуживается деятельность крупных и средних предприятий: ведутся научные разработки, оказываются консалтинговые услуги, организуется сбыт продукции и поставки сырья и оборудования;

– улавливается изменение спроса потребителей. Развитие науки, техники и технологий постоянного приводит к качественному изменению спроса, на которое не могут оперативно реагировать крупные предприятия в силу инертности производства из-за его громоздкости. Это могут сделать малые предприятия, которым легче быстро переналадить и проконтролировать производственный процесс исходя из изменений спроса на рынке. Сотрудничество с малыми предприятиями позволяет крупным предприятиям выявить устойчивые тенденции в изменении спроса и выйти на миллионы потребителей через розничную сеть лавок и магазинов;

– обеспечивается стабильность рыночных отношений, так как граждане, имеющие свое собственное дело, ориентированы на достижение финансового результата.

Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» определяет меры по его стимулированию. Закон определяет, что не менее 15% государственных заказов должно размещаться на малых предприятиях. Программу государственной поддержки малого предпринимательства ежегодно обязано правительство разрабатывать и представлять ее на рассмотрение в Думу до утверждения государственного бюджета.

Создан фонд поддержки малого предпринимательства, средства которого предназначены для выдачи льготных кредитов малым предприятиям. Малые предприятия имеют льготы по налогообложению.

В современных экономических системах малые и средние предприятия на основе частной собственности, обслуживая население и деятельность крупных предприятий, связывают экономику страны в единое целое. Таким образом, малые и средние предприятия – неотъемлемая часть социально-экономической системы страны. Но не им принадлежит ведущее положение в социально-экономическом прогрессе общества. Недостатки:

- ограниченность финансовых средств;
- не имеет мотивацию для производства общественных продуктов, таких как: прогноз погоды, городские парки, маяки, оборона страны, магистральные шоссе, санитарные службы, образование и др.;
- не может решить проблему длительных структурных сдвигов в производстве, структурной перестройки экономики, когда необходимы стратегические прорывы в науке и технике, т. к. не имеет мотивацию к проведению фундаментальных исследований, разработке и реализации крупных научно – технических программ, когда эффект от инвестиций наступает через продолжительный промежуток времени;
- не решает проблемы экологии, охраны окружающей среды, рационального использования природных ресурсов.

Постоянно говорят о том, что малому бизнесу в РФ нужно достигать западных стандартов, т.е. 60–70% в производстве ВВП, у нас – 20%. Наш малый бизнес широко представлен в строительстве и сфере услуг. Но у нас нет крупного индустриального бизнеса – крупных корпораций, производящих готовую продукцию. В отличие от топливно-сырьевых крупные индустриальные предприятия как раз и нуждаются в малых и средних предприятиях, которые производили бы для них узлы и детали. Конечно, и в сегодняшней обрабатывающей промышленности есть отдельные успешные предприятия. Но их доля в валовом производстве очень низкая. Россия находится перед выбором: продолжить сползание в зону «технологического захолустья» или же совершить рывок к новой индустриализации. Поэтому для достижения западных стандартов по малым и средним предприятиям необходимо провести индустриализацию страны.

3.2.3. Выделение форм собственности на основе сложившихся форм хозяйствования

Формы собственности, функционирующие в системе экономических отношений, неизбежно переплетаются. Рыночной экономике присуща в основном смешанная собственность на средства производства в виде корпоративных и коллективных предприятий. С экономико-правовой точки зрения коллективные предприятия рассматриваются как объединения физических и юридических лиц, а корпоративные – как объединения капиталов. Индивидуальные и коллективные формы предприятий обеспечивают более тесную связь и ответственность владельцев предприятия с его деятельностью. Корпоративные формы предприятий создают возможность привлечения средств путем выпуска и распространения ценных бумаг. Круг лиц, являющихся собственниками корпоративных предприятий, может быть весьма широк.

Интересы собственников реализуются через определенные хозяйственные структуры. Формы хозяйствования представляют собой форму реализации отношений собственности. Формы хозяйствования на основе *коллективной собственности* в Российской Федерации представлены следующими организационно-правовыми формами: производственными кооперативами и хозяйственными товариществами.

Кооператив (Артель) – это добровольное объединение граждан на основе соединения их имущества в общее для совместного производства продукции. Это коллективные народные предприятия, в которых собственность принадлежит работникам. Владелец пая должен быть членом кооператива и работать в нем. Объединяются функции труда и присвоения. Доход делится только по труду независимо от доли пая, внесенного в имущество кооператива. Члены артели имеют равные права: «одно лицо – один голос».

Товарищество – объединение усилий и капиталов индивидуальных предпринимателей для реализации своих целей. Полные члены товарищества по его обязательствам отвечают не только вкладами в предприятие, но и другим своим имуществом. Товарищи имеют равные права в управлении: «одно лицо – один голос». Предпринимательская деятельность каждого полного товарища рассматривается как деятельность всего товарищества. Поэтому они могут быть членами только одного товарищества. Неполные товарищи – те, кто не участвуют в работе товарищества, а являются только вкладчиками.

Коллективные предприятия возникают при передаче государственных предприятий в аренду коллективам с предоставлением возможности использовать полученные доходы для выкупа государственного имущества. *Аренда* – одна из форм преобразования общественной собственности в частную. Собственность арендных предприятий формируется за счет объектов государственной и коллективной собственности, которые при определенных условиях могут быть превращены в собственность коллективов.

Коллективная собственность работников предприятия возникает при приобретении всего имущества арендного государственного предприятия трудовым коллективом. Размер доли работника определяется с учетом его вклада в деятельность предприятия, а размер начисляемых и выплачиваемых процентов – по результатам хозяйственной деятельности.

Формы хозяйствования на основе *корпоративной собственности* представлены хозяйственными обществами. Хозяйственные общества в Российской Федерации подразделяются на общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью и акционерные общества (открытые и закрытые).

Акционерная форма хозяйствования предполагает объединение капиталов. Акционерное общество (АО) дает возможность концентрировать огромные капиталы от продажи акций, что позволяет решать сложные задачи хозяйствования. Формально собственность крупных корпораций принадлежит всем акционерам, владеющим акциями данного предприятия. Фактически права мелких собственников незначительны: они не определяют выбор руководителя, формирование плана производства, распределение доходов и могут надеяться лишь на получение дивидендов. Все решения принимают только крупные собственники и управляющие. Большое количество владельцев у акционерного общества приводит к необходимости нанимать управляющего обществом. Поэтому возникает разграничение права собственности и права управления собственностью, делегируемого акционерами руководству обществом. АО являются ведущим звеном экономики развитых стран.

Многообразие форм собственности является важнейшим условием эффективного развития экономики. В системе общественного производства может доминировать какая-либо одна из форм собственности, но это не исключает наличия всех других форм собственности. Ни одна из форм собственности не имеет или только преимущества или только недостатки. Развитие форм собственности происходит в определенных конкретно-исторических условиях, т.е. оно обуславливается уровнем реального обобществления производства, что приводит к сосуществованию различных форм собственности, их взаимопроникновению, интеграции. Сочетание различных форм позволяет гасить негативные свойства каждой из них. Для каждой формы необходимо найти именно те сферы, где она даст лучший результат. Поэтому вопрос о сфере, границах развития форм собственности имеет первостепенное значение.

3.3. Приватизация: сущность, цели, модели.

Приватизация в России: этапы, способы и результаты

Приватизация – это преобразование части государственных предприятий в частные, акционерные, смешанные. Суть курса на приватизацию – максимальная свобода предпринимательства, которая должна привести к следую-

щим результатам: усилению конкуренции между производителями, ликвидации убыточности предприятий, находящихся в государственной собственности. Как элемент экономической реформы приватизация включает перераспределение прав собственности, управления ею, доходов от ее использования.

Главные цели приватизации:

- 1) повышение эффективности деятельности предприятий;
- 2) ликвидация дотаций объектам государственной собственности и увеличение поступающих средств в государственный бюджет;
- 3) развитие производства путем передачи предприятий в руки заинтересованных в их развитии лиц.

Модели приватизации:

- на основе коммерческого подхода,
- безвозмездная передача государственной собственности трудовым коллективам,
- сочетание этих подходов.

Многообразие форм собственности и хозяйствования в России требовалось для расширения возможностей развития производства, повышение его эффективности. Этим объясняется необходимость приватизации в России.

Проведение приватизации в РФ осуществлялось в два этапа: чековый (ваучер) июль 1992 г. – 1 июля 1994 г.; денежный – июль 1994 г. по настоящее время.

На первом этапе модель приватизации включала сочетание передачи части государственной собственности трудовым коллективам или обмен ваучеров на акции + коммерческий подход к продаже государственной собственности. После 01.07.1994г. приватизация проходит только на коммерческих началах.

Цели приватизации 1-го чекового этапа определены государственной программой приватизации 1992 г.:

- формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально-ориентированной рыночной экономики;
- повышение эффективности предприятий;
- социальная защита населения и развитие объектов социальной структуры за счет средств от приватизации объектов;
- содействие процессу оздоровления финансового положения в РФ;
- создание конкурентной среды и проведение демополизации народного хозяйства;
- привлечение иностранных инвесторов;
- создание условий для расширения масштабов приватизации в 93-94 годах;
- переход прав собственности в руки ответственных эффективных собственников для формирования инвесторов, заинтересованных в долгосрочных инвестициях.

Главные цели второго этапа:

- обеспечить предприятия финансовыми средствами;
- обеспечить структурную перестройку экономики.

Был выполнен только один пункт (7-ой) первого этапа приватизации. Главный итог проделанной работы – завершение массовой приватизации. В России она была проведена такими темпами, который противоречил и здравому смыслу, и мировому опыту. Приватизация требует тщательной законодательной и организационно-технической подготовки, каждый ее шаг должен быть выверен. В Польше приватизацию стали проводить только через 6 -7 лет после старта реформ. В Китае массовая приватизация не начата до сих пор. А в России Чубайс и Кох (руководители приватизации) бравировали: дескать, Маргарет Тэтчер за 10 лет премьерства приватизировала 10 – 12 компаний, а мы в месяц приватизируем 4 тысячи! Но главное не в количестве в единицу времени, а в полученном результате от проведенного мероприятия. Ускоренные темпы приватизации, бесплатная форма ее проведения, переход госсобственности в частные руки в ходе проведения залоговых аукционов обернулись для экономики снижением эффективности использования основного и оборотного капитала, потерей управляемости национального хозяйства, резким снижением инвестиций и спадом производства.

Обязательным и основным условием эффективной экономической политики, способной обеспечить стабильное развитие общественной экономики, является установление прав собственности, адекватных их экономическим формам. Для того чтобы осуществить переход к подлинной частной собственности, надо наполнить возникшую частную форму частным содержанием. Принцип реформаторов при оценке форм собственности – исходить из их названия, а не из фактически сложившихся экономических отношений, является основной стратегической ошибкой, не позволяющей российской экономике стать эффективной. Реформаторы не различали правовые формы собственности от экономических. Поэтому считали, что приватизация сама по себе превращает акционеров и руководителей приватизированных предприятий в их частных собственников, и ожидали от них экономического поведения, тождественного капиталистическому. Однако обязательным и основным условием эффективной экономической политики, способной обеспечить стабильное развитие общественной экономики, является установление прав собственности, адекватных объективным экономическим отношениям в обществе. Так, приватизированная собственность, которая не может существовать без государственной поддержки, т. е. без материальной помощи налогоплательщиков, – это не частная собственность, это в лучшем случае частное владение, что далеко не одно и то же.

Для России наиболее эффективным было бы распространение частной собственности и свободных рыночных отношений на мелкое производство товаров и услуг при сохранении государственной собственности на крупное производство, служащее основой национальной экономики.

4. ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА. ТЕОРИИ СТОИМОСТИ. ДЕНЬГИ

4.1. Натуральное хозяйство и товарное производство

На протяжении длительных отрезков истории, охватывающих ряд качественно отличных друг от друга способов производства, экономических систем сохранялись некоторые общие формы экономической жизни. Через них выявляется структура общественных потребностей, распределяющая имеющиеся в обществе ресурсы. К таким общим формам экономической организации производства относятся натуральное и товарное производства. Они имеют общую экономическую основу – частную собственность на средства производства и общую цель – удовлетворение потребностей собственников средств производства и членов их семей.

Первым типом экономической организации производства было *натуральное хозяйство* – это хозяйство, в котором люди производят продукты только для удовлетворения собственных потребностей, а обмен продуктами носит случайный характер. Натуральное хозяйство основано на ручном труде. Оно господствовало у первобытных народов, не знавших обмена и частной собственности; в государствах Древнего Востока; преобладало в античных рабовладельческих государствах, хотя здесь имело место довольно развитое товарное производство, в феодальной экономике. Его производительные силы отличались крайней примитивностью. Набор создаваемых благ не меняется в течение веков.

В натуральном хозяйстве блага производятся для собственного пользования, поэтому производители в экономические отношения, как правило, не вступали, так как не было обмена продукцией. Все, что необходимо произвести определяется заранее, исходя из возможностей и потребностей. Не было соперничества за потребителя, так как натуральное хозяйство выступало как единое целое, а продукты производства потребляются в той же ячейке, где и производятся.

Товарное производство возникло в период разложения первобытной общины, когда стали появляться частная собственность и произошло углубление общественного разделения труда. Обособление различных видов трудовой деятельности способствовало повышению производительности труда и создало материальные предпосылки для регулярного обмена результатами труда путем купли-продажи.

Товарным называется хозяйство, при котором продукты производят для продажи, а связь производства и потребления осуществляется посредством рынка. Необходимые условия для появления товарного хозяйства – это общественное разделение труда, когда производители специализируются на изготовлении конкретной продукции и экономически обособлены друг от друга. Товарное производство предполагает наличие экономической свободы: возможность выбирать сферу хозяйственной деятельности. В основе

обособленности и самостоятельности производителей лежит частная собственность, что определяет экономическую свободу выбора рода занятий.

При товарном производстве материальные блага принимают форму товара. Товаропроизводители вступают в экономические отношения между собой посредством обмена. Необходимость в товарах отдельных производителей определяется после их производства в результате обмена посредством актов купли-продажи. Возникает соперничество за покупателя, т.к. существует риск не продать товар. Для увеличения дохода необходимо внедрять новшества в производство, чтобы опередить своих соперников.

Между натуральным хозяйством и товарным производством существуют существенные различия (табл. 4.1).

Таблица 4.1. **Различия между натуральным хозяйством и товарным производством**

Натуральное хозяйство	Товарное производство
Весь коллектив выступает как собственник, производитель, потребитель	Существует обособленность и самостоятельность производителей
Производство ориентируется на удовлетворение собственных потребностей	Производство ориентируется на удовлетворение потребностей других членов общества посредством обмена продуктами
Материальные блага поступают в потребление, минуя обмен	Материальные блага поступают в потребление посредством обмена. При этом между производителями и потребителями возникают экономические отношения
Производство благ определяется заранее, исходя из потребностей и возможностей	Количество необходимых обществу благ определяется задним числом при реализации их на рынке
Нет соперничества между производителями за потребителя	Существует соперничество между производителями за потребителя
Слабо влияет на развитие производительных сил	Оказывает активное влияние на развитие производительных сил

Товарное производство обладает высокой адаптивностью к разным экономическим системам. В каждой из них оно обслуживает реализацию тех форм собственности, которые им свойственны. Истории общества известны два основных типа товарного производства: простое и крупное капиталистическое. Простое товарное производство основано на частной собственности и на собственном труде. Продукт труда принадлежит производителю. Капиталистическое товарное производство базируется на наемном труде. Продукт труда принадлежит предпринимателю. Капиталистический способ производства сделал товарное производство всеобъемлющим. Оно стано-

вится таковым, когда средства производства являются капиталом, а рабочая сила – товаром.

4.2. Товар и его свойства

Основными элементами товарного производства являются блага, предназначенные для обмена, т.е. товары. Под благом вообще принято считать способность предметов удовлетворять потребности человека. Существует несколько определений слова товар. Согласно теории трудовой стоимости: «Товар – это полезный человеку продукт труда, предназначенный для продажи». Согласно теории субъективной стоимости (предельной полезности): «Товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена» (К. Менгер). Неоклассическая школа подчеркивает, что товар – это экономическое благо, предназначенное для обмена, но в этом определении отсутствует указание на то, что товар есть продукт труда: «Товар – благо (предмет, вещь, услуги), которое удовлетворяет потребности человека и предназначено для обмена, для реализации на рынке».

Товаром становятся как созданные трудом полезные продукты и разного рода услуги, так и апробированные трудом дары природы, предназначенные для продажи. Товары могут различаться в зависимости от характера удовлетворения потребностей. Они делятся на следующие виды.

1. Взаимозаменяемые продукты. Если растет потребление одного из них, то снижается использование другого. Примерами могут служить пары вещей: сливочное масло и маргарин, кефир и простокваша, автомашины «тойота» и «хонда».

2. Дополняемые товары сопутствуют друг другу, и потребность в них одновременно увеличивается или снижается. Это, скажем, видеомагнитофон и кассеты к нему.

3. Независимые блага, или, иначе говоря, не сопряженные, «самостоятельные» товары. Потребности в этих вещах никак не связаны между собой (например, бананы и рыба, трикотажные изделия и наручные часы).

К. Маркс выделяет два свойства товара: рассматривает товар как внешний предмет, вещь, способную удовлетворять ту или иную потребность человека и обмениваться в определенных количественных пропорциях на другие вещи. В основе первого лежит его полезность или ценность. Без этого свойства всякое передвижение вещи от одних лиц к другим оказывается бессмысленным. Способность товара удовлетворять ту или иную потребность человека, быть полезным (ценным), составляет его потребительную стоимость. Второе свойство товара заключается в его способности обмениваться на другие полезные вещи. Сторонники трудовой теории стоимости, начиная с А. Смита, считали, что товары в определенных количествах приравниваются друг к другу потому, что они имеют общую основу – труд. При этом необходимым условием обмена является различие потребитель-

ных стоимостей товаров. Способность товара к обмену в определенных количественных пропорциях есть меновая стоимость.

К. Маркс показал, что труд, заключенный в товаре, выступает как конкретный и как абстрактный труд. Конкретный труд имеет качественное отличие от другого вида труда. Его результатом выступает определенная потребительная стоимость. Труд сталевара, строителя и хлебороба имеют разный характер. Затраты труда предстают как расходование человеческой энергии, нервов, мозга и т.д. Затраты труда вне зависимости от его целесообразной формы, создают стоимость, являются абстрактным трудом. Абстрактный труд существует только при товарном производстве, так как только в этом случае создаются товар и стоимость, источником которого он выступает. Труд выступает в форме абстрактного труда только при обмене товаров между людьми. Значит, абстрактный труд и стоимость имеют общественный характер.

Двойственная природа товара обусловлена двойственным характером труда. Труд всегда существует в определенной полезной форме. Подобно тому, как существует много различных потребностей, существует много различных видов труда, характеризующихся определенной конкретной целью, строго определенным конкретным направлением. Конкретный труд вместе с природой создает потребительную стоимость. Обмен товаров осуществляется на основе их приравнивания между собой. Приравнивание предполагает отвлечение от потребительных стоимостей товаров, а потому и от конкретных видов труда. Такое абстрагирование делает труд, как субстанцию и меру стоимости. Т.е. труд вообще как затрата энергии человека (физической, умственной, нервов) и как средство установления экономических связей между людьми путем приравнивания товаров в обмене есть абстрактный труд. Конкретный и абстрактный труд – не два различных вида труда, а две неразрывные стороны одного и того же труда. Единство конкретного и абстрактного труда противоречиво. Прежде всего, это противоречие между своеобразной специфичностью каждого особого конкретного труда и лишенного всяческих качественных различий абстрактного труда. В силу общественного разделения труда при товарном производстве труд всегда носит общественный характер, поскольку каждый член общества, в конечном счете, трудится на все общество, а все общество трудится на каждого ее члена. Однако в связи с экономической обособленностью собственности каждый товаропроизводитель решает самостоятельно что, когда и сколько ему производить. У него труд носит частный характер. Поэтому конкретный труд в пределах производственно-хозяйственных ячеек выступает как непосредственно частный.

Общественный характер труд проявляет непосредственно на рынке реализации товаров на основе стоимостной эквивалентности, определяемой величиной абстрактного труда. Конкретный труд выступает, таким образом, как частный, а абстрактный труд как общественный. Противоречие между частным и общественным характером труда является основным противоре-

чием товарного производства. Противоречия между конкретным и абстрактным, между частным и общественным трудом внешне проявляется как противоречие между потребительной стоимостью и стоимостью товара.

4.3. Величина стоимости товара

Продукты натурального производства в основной своей массе товарами не являются, так как предназначены для внутрихозяйственного потребления. Следовательно, хотя эти продукты имели свойство удовлетворения потребностей, они не имели стоимости, так как не поступали в обмен.

Теории стоимости интенсивно развивались в период становления рыночной экономики, когда товарная форма общественного хозяйства стала преобладающей. Ученых волновал вопрос о том, что лежит в основе соизмеримости товаров, приравнивания одного товара к другому, каковы источники стоимости и цены товаров?

Трудовая теория стоимости. Классическая школа политической экономии единственным источником стоимости считала затраты труда на производство товара. Они пришли к выводу, что полезность не определяет стоимость товара. Если бы полезность влияла на стоимость, то предметы первой необходимости оценивались бы по полезности выше, чем другие товары. Например, стакан воды ничего не стоит, дороже угля стоит алмаз, хотя и удовлетворяет менее важные потребности. Сторонники трудовой теории стоимости утверждают, что в основе стоимости лежат трудовые затраты, которые и определяют стоимость товара.

К. Маркс выделил категорию стоимости товара в лишенном различия абстрактном труде. Поскольку стоимость товара создается трудом, то величина стоимости товара определяется количеством заключенного в нем труда. Мерой труда служит рабочее время (час, день, неделя и т.д.), которое расходуется на производство единицы продукта при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда, в тех условиях производства, при которых производится основная масса того или иного товара.

На изготовление не только разных, но и одинаковых товаров производители могут затрачивать разное количество времени. Это зависит от условий производства: орудий труда, сноровки и профессионального мастерства работника, качества предметов труда и других условий. Время, которое затрачивается отдельным работником на производство товара, называется индивидуальным рабочим временем, характеризующим индивидуальные затраты труда. Но величина стоимости товара определяется не индивидуальными, а общественно необходимыми затратами труда или рабочего времени. Общественно необходимое есть то рабочее время, которое затрачивается на создание подавляющей части товара данного вида. Лишние затраты индивидуального труда на рынке не будут признаны обществом, отсекаются им, следовательно, не создают стоимости. Закон стоимости заключается в

том, что товары обмениваются друг на друга по стоимости, содержащей одинаковое количество общественно необходимого труда.

Стоимость – это экономическая категория, выражающая отношение между хозяйственными субъектами по поводу эквивалентности затраченного на производство товаров абстрактного труда.

Величина стоимости товара зависит от сложности труда и изменяется с изменением производительности труда. Сложный труд, требующий профессиональной подготовки, создает большую стоимость в единицу времени, чем простой труд. Стоимость единицы товара обратно пропорциональна изменению производительности общественного труда. С изменением интенсивности труда стоимость единицы товара не изменяется, т.к. не изменяется количество труда, расходуемого на единицу товара. Постоянное разрешение противоречия между индивидуальными и общественно необходимыми затратами труда определяет источник развития товарного производства. Товаропроизводители стремятся снизить индивидуальные затраты, чтобы получить большую разницу между рыночными ценами и своими затратами.

На практике цена может отклоняться от величины стоимости под воздействием конкуренции, спроса и предложения. Цена может быть выше или ниже стоимости, но в рамках всей экономики отклонения нивелируются. В результате сумма цен совпадает с суммой всех стоимостей. Это, согласно концепции Маркса, означает тенденцию обмена товаров в соответствии с их стоимостями, или действие закона стоимости. Через механизм рыночного ценообразования, через колебания цен вокруг стоимости под влиянием конкуренции, спроса и предложения происходит стихийное регулирование товарного производства, стихийное установление определенного равновесия между предложением и спросом.

К. Маркс доказал, что предприниматель покупает не труд, а способность работника к труду. Он вводит в научный оборот категорию «рабочая сила». Это товар, как и другие товары, обладает потребительной стоимостью и стоимостью. Стоимость товара «рабочая сила» определяется суммой жизненных благ, необходимых для существования рабочего и его семьи, для профессиональной подготовки рабочей силы. Стоимость рабочей силы, выраженная в деньгах, есть цена товара «рабочая сила». В рыночной экономике цена рабочей силы принимает форму заработной платы.

Потребительная стоимость товара «рабочая сила» состоит в способности наемных работников создавать новую стоимость, большую, чем стоимость самой рабочей силы. Разница между величиной новой стоимости и заработной платы составляет прибавочную стоимость. Прибавочная стоимость – результат неоплаченного нанимателем труда наемного рабочего. Норма прибавочной стоимости – это отношение неоплаченной части труда рабочего к его оплаченной части. Это выражение степени эксплуатации рабочей силы капиталом.

Данную теорию, как и трудовую теорию стоимости классиков, критиковали за игнорирование производительности капитала и земли. Недостаточно внимания в рамках этой концепции уделялось также полезности (потребительской стоимости) товаров.

Теория факторов производства (Ж.Б. Сей, Дж.С. Милль) связывала стоимость с вкладом всех ресурсов в производство товара. Источник стоимости искали в производстве: стоимость приравнивается к затратам предпринимателя на приобретение ресурсов для производства данного товара. Предприниматель должен расплатиться с владельцами ресурсов: выплатить заработную плату, ренту, процент. Цена созданного товара должна окупить издержки и обеспечить хотя бы минимальный доход самому предпринимателю. Стоимость товара приравнивалась к сумме цен ресурсов, затраченных на производство этих товаров. Однако это не решало проблему поиска источника стоимости, т.к. не объясненной оставалась цена самих ресурсов.

Теория предельной полезности. Покупатель, приобретая на рынке товар, оценивает его полезный эффект, а не затраты труда на его производство. Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя. Людями ценятся самые различные материальные и нематериальные блага не в результате того, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага имеют полезность. Так высокая цена билета на концерт определяется отнюдь не затратами "какого-то" общественно необходимого труда, а тем полезным эффектом, который получает (или ожидает получить) зритель.

Представители теории предельной полезности У.С. Джевонс (Англия) и К. Менгер, Е. Бем-Баверк (австрийская школа) высказывали мысль, что не затраты труда лежат в основе обмена, а полезность. Полезность – это удовлетворение или удовольствие, которое индивид получает от потребления товара или услуги. Они предложили искать источник стоимости не в производстве, а в потреблении. То есть в основе цены лежит субъективная оценка покупателя, определяемая предельной полезностью. Согласно теории предельной полезности в основе цены лежит не общая, а предельная потребность, которая зависит от индивидуального потребления, объема блага, его важности. Предельная полезность – это полезность порции блага. Любая следующая порция блага удовлетворяет наименее важную потребность. По мере потребления все новых порций одного и того же блага, рост добавочной полезности уменьшается, хотя общая польза для потребителя возрастает. Каждой добавочной порцией блага потребитель удовлетворяет по важности меньшую потребность.

Каждому отдельному товару разные люди дают разную оценку полезности. Субъективная оценка полезности зависит от двух факторов: от имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем. По мере удовлетворения потребности "степень насыщения" растет, а величина конкурентной полезности падает. стакан воды может иметь высокую ценность для человека, находящегося в пустыне, но не имеет особой ценности

для человека, живущего у воды. От абстрактной полезности, которую рассматривали А. Смит, К. Маркс и др. следует отличать конкретную (предельную) полезность экономических благ, которая и оказывает влияние на установление рыночной цены.

С позиций предельного анализа (маржинализма) цена экономического блага зависит от предельной полезности этого блага, цена фактора производства определяется его предельной производительностью. Поскольку существует закон убывания предельной производительности по мере наращивания ресурсов в производстве, цена ресурсов может уменьшаться. Предельная производительность фактора производства определяет спрос на него со стороны фирм и является измерением (в денежном выражении) его стоимости. С помощью такого подхода было объяснено рыночное распределение доходов (заработной платы, ренты, процента) в соответствии с участием труда, земли, капитала в создании продукта. Концепция предельных величин предусматривает учет не только затрат, но и результатов (полезности) как в сфере обращения, так и в сфере производства. Она нацеливает на минимизацию затрат и получение максимума полезности.

Ценность полезного эффекта – категория во многом субъективная, а отсюда никак не может быть свойством, объективно присущим вещам, т.е. признаются только субъективно-психологические законы и игнорируются объективные законы экономического развития. Производителю (продавцу) нужно одно, потребителю (покупателю) другое. А роль производства в создании стоимости и цены товара игнорируется. Стоимость трактуется как оценка потребителями полезности последней единицы блага. При изобилии блага, ценность его будет нулевая. Но товар не будет произведен, если цена не возмещает затраты на его производство. И в этом смысле стоимость лежит в основе цены, а цена является формой проявления стоимости.

Современная теория стоимости и цены. Сторонники неоклассического направления разграничивают блага на экономические и неэкономические. К последним относят то, что имеется в неограниченном количестве и доступно для каждого человека вне всякого обмена. Производителем движет мысль, высказанная А. Смитом: «Включаясь в общественное производство, он (продавец) преследует только свою личную выгоду. Но он получит эту выгоду только в том случае, если на продукцию его труда найдется покупатель (ценитель полезных свойств его товара)». Как видно из этого изречения 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, а сосуществуют, взаимно дополняют друг друга.

А. Маршалл (1842 – 1924) отошел от поиска единственного источника стоимости и соединил положения нескольких теорий, переработал теорию трудовой стоимости Д. Рикардо (действие объективных факторов) и теорию предельной полезности (действие субъективных факторов) в *теорию взаимных связей спроса и предложения*. Согласно выбранному подходу цена то-

вара определяется двумя факторами: предельной полезностью и издержками производства. Рыночная цена, через которую проявляется стоимость, устанавливается в процессе взаимодействия на рынке спроса и предложения. В основе спроса лежит предельная полезность потребляемых благ, а в основе предложения – предельная производительность ресурсов. Сведение стоимости только к затратам факторов производства или только к полезности товаров неприемлемо. Цена, которую покупатель согласен уплатить за товар, определяется степенью полезности; цена, которую назначает продавец, имеет в своей основе издержки производства. Не сами по себе пределы определяют рыночные цены, но они определяют условия, которые формируют цены. Цены формируются в ходе компромисса между покупателями и продавцами как предельно допустимые со стороны спроса и со стороны предложения. Рыночное равновесие означает, что достигнуты условия, при которых продавцы и покупатели получают максимальную выгоду с учетом заданных ограничений. Это не означает, что все желающие купить или продать товар на данном рынке удовлетворили свои запросы. Часть продавцов и покупателей вынуждена уйти с данного рынка, т.к. их индивидуальные оценки стоимости данного товара либо слишком высоки (для покупателей), либо слишком низки (для продавцов).

4.4. Развитие форм стоимости и возникновение денег

В экономической литературе рассматриваются в основном две концепции происхождения денег: рационалистическая и эволюционная. Первая концепция, выдвинутая Аристотелем, господствовала до конца 18 века и объясняла происхождение денег как результат соглашения между людьми.

Эволюционная концепция объясняет происхождение денег как продукт развития товарного производства и процесса обмена. При обмене один товар находится в относительной форме стоимости, другой – в эквивалентной форме. Эти две формы существуют только вместе и являются взаимоисключающими. Товар может быть только либо в относительной, либо в эквивалентной форме стоимости. Это определяется исключительно местом, которое он занимает в процессе обмена. Относительная стоимость одного товара выражается в стоимости товара эквивалента. В процессе развития обмена форма стоимости товара прошла четыре этапа (табл. 4.2).

1. *Простая (единичная или случайная)* форма стоимости относится к периоду случайного обмена продуктами, когда один товар, находящийся в относительной форме, приравнивался к другому единственному товару – эквиваленту.

2. *Полная или развернутая* форма стоимости возникает, когда обмен начинает носить регулярный характер. Стоимость товара выражается множеством других товаров – эквивалентов. Но, как и при простой форме стоимости, здесь при обмене одного продукта на другой обмениваются потреби-

тельные стоимости. Для осуществления обмена необходимо совпадение потребности у владельцев различных товаров, поэтому обмен затруднен.

Таблица 4.2. Развитие форм стоимости

Форма стоимости	Относительная	Эквивалентная
Простая (единичная) или случайная	1 рыбина	= 10 съедобным кореньям
Полная или развернутая	20 м ткани	$\left\{ \begin{array}{l} = 1 костюму \\ = 15 \text{ кг чая или} \\ = 100 \text{ кг железа} \end{array} \right.$
Всеобщая	$\left. \begin{array}{l} 1 \text{ костюм} = \\ 15 \text{ кг чая} = \\ 100 \text{ кг железа} = \end{array} \right\}$	20 кг соли
Денежная	$\left. \begin{array}{l} 20 \text{ м ткани} = \\ 1 \text{ костюм} = \\ 15 \text{ кг чая} = \end{array} \right\}$	5 г золота

3. *Всеобщая* форма стоимости появилась, когда роль товара-эквивалента стал выполнять в основном один товар в данной местности, который обменивается чаще, чем другие. В различных частях света в роли всеобщего эквивалента выступали разные товары: скот, лес, мех, соль. Товар-эквивалент приобретает способность обмениваться на все товары в данной местности и выступать в роли всеобщего эквивалента. При простой и полной форме стоимости целью обмена является получение потребительной стоимости. При всеобщей форме целью обмена является стоимость. При всеобщей форме стоимости роль всеобщего эквивалента не была окончательно закреплена за одним товаром. Скот, лес, мех, соль – и все эти товары обладали недостатками при их использовании в качестве денег.

4. *Денежная* форма стоимости стала функционировать с закреплением роли всеобщего эквивалента за одним товаром. Этот особый товар стал исполнять роль всеобщего эквивалента – роль денег. В наибольшей степени исполнению функций денег соответствовало золото. В небольшой массе золото воплощает большую стоимость, без потерь делится на мелкие части, легко принимает различную форму. Выступая в роли денег, золото становится общим измерителем стоимости всех товаров, обменивается на любой другой товар. Потребительная стоимость золота выступает уже как всеобщая потребительная стоимость, т.к. золото обменивается на любую потребительную стоимость.

При обмене товара на товар владелец товара не только продает, но и покупает. Поэтому при таком обмене требуется обязательное совпадение потребностей, заключающееся актом купли-продажи между товаропроизводи-

телями. Необходимо, чтобы каждый, обменивая свой товар, получал другой, необходимый ему товар. При этом купля и продажа совершаются в одно и то же время и в одном месте.

При обмене товаров на деньги не требуется обязательного совпадения потребностей у держателей товаров, вступающих в сделку купли-продажи. Продав товар в одном месте, товаровладелец за деньги может купить что-либо в другом. Деньги обладают абсолютной ликвидностью, т.е. они легко обмениваются на любой другой товар. Обмен товара посредством денег способствует расширению взаимосвязей между производителями, экономятся затраты, связанные с обменом. Это выражается в экономии времени, затрачиваемого для поиска покупателя, с тем, чтобы осуществить обмен.

4.5. Функции денег. Бумажные и кредитные деньги

Деньги – особый товар, имеет наибольшую способность к сбыту, исполняет роль всеобщего эквивалента. К. Маркс выделил пять функций денег.

1. *Мера стоимости* – основная функция денег, в которой выражена их роль как всеобщего эквивалента. Деньги соизмеряют стоимость всех товаров и при этом они не должны обязательно обладать собственной стоимостью. Посредством денег выражается экономическая ценность блага.

2. *Средством обращения* деньги служат при обмене товаров. Они становятся посредниками в процессе обмена: товар – деньги – товар. В результате первого акта обмена (товара на деньги) происходит общественное признание товара. В результате второго акта (деньги на товар) происходит купля других необходимых товаров. Выполняя функцию обращения, деньги находятся в постоянном движении. Одни и те же деньги используются во многих актах купли-продажи, что создает возможность замены полноценных денег бумажными.

3. *Средство платежа*. Функция денег как средства платежа связана с совершением покупок товаров с отсрочкой платежа. Продавец товара выступает в роли кредитора, покупатель – в роли должника. Функцию платежа деньги выполняют при выплате заработной платы, при оплате коммунальных услуг.

4. *Средство накопления* (образование сокровищ). Накопление денег происходит после реализации товаров. Покупательная сила денег ограничена их количеством. Владелец денег обладает богатством, которое можно приобрести только в пределах накопленной суммы. Деньги выступают как всеобщий представитель общественного богатства, их накапливают в целях приобретения дорогостоящего товара.

5. Функция *мировых денег* реализуется при обслуживании процесса обращения товаров между различными странами. В роли мировых денег К. Маркс рассматривал золото и серебро. В настоящее время на основе соглашения между странами в роли мировых денег выступают доллары, евро, фунты стерлингов и другие национальные денежные знаки.

В современной экономической литературе выделяют две – три основные функции денег: мера стоимости, средство обращения и средство сбережения (накопления). Это связано с тем, что деньги-товар заменили на деньги-символы: бумажные и безналичные деньги, кредитные обязательства.

С течением времени в обращение выпускаются неполноценные монеты, а затем и бумажные деньги. Неполноценные монеты имели определенную форму, массу, изображение и номинальную стоимость. Их номинальная стоимость всегда выше, чем истинная. Исторически бумажные деньги возникли в обороте как заменители ранее находившихся в обращении серебряных и золотых монет. Первоначально, когда бумажные деньги заменили золото, они отражали и стоимость золота, и стоимость реализуемых товаров и услуг. Затем бумажные деньги стали выпускаться без обеспечения их золотом. Но роль денег как средства измерения стоимости товаров и осуществления их обмена сохранилась. Выпуск бумажных денег находится под контролем государства, которое узаконивает их функционирование. Население использует их как платежное средство. Цена золота зависит от затрат на его добычу, а его количество ограничено. Ценность бумажных денег не определяется затратами на их производство. Они не могут удовлетворять человеческие потребности как предметы потребления, но представляют стоимость товаров, не обладая ее сами. Современные деньги удовлетворяют человеческие потребности как средство измерения стоимостей различных товаров и услуг и являются средством их обмена. Так как они не обладают собственной стоимостью, поэтому функцию меры стоимости выполняют чисто символически. Это скорее счетные единицы, показывающие масштаб цен.

Цена – это количество денег, которое платят за единицу товара при его покупке, это категория обмена. При выпуске денег больше, чем необходимо для обращения товаров и услуг, деньги обесцениваются, то есть происходит рост цен, когда за один и тот же товар приходится платить больше денег.

При расчете за купленные товары и оказанные услуги широкое распространение получили **кредитные деньги**, которые вырастают не из обращения, как товар – деньги в докапиталистической формации, а из производства, из кругооборота капитала. Они отличаются от бумажных денег. Появление бумажных денег связано с выполнением ими функций средства обращения и меры стоимости. Появление кредитных денег связано с выполнением ими функции средства платежа. В отличие от бумажных денег кредитные деньги выпускаются в обращение на временной, возвратной и, как правило, платной основе. Кредитные деньги – это форма денежного капитала. При продаже товаров в кредит появляются долговые обязательства, когда должник обязуется в определенный срок вернуть зафиксированную сумму денег кредитору. Переход долгового обязательства из рук в руки и использование его для покупки товаров и делает такое долговое обязательство кредитным средством, кредитными деньгами. Процесс их выпуска и изъятия из обращения непрерывен и обусловлен потребностями осуществления предпринимательской деятельности. Кредитные деньги имеют реаль-

ное обеспечение, так как их эмиссия обусловлена потребностями оборота денежного капитала, и прошли следующий путь возникновения и развития: вексель, банкнота, чек, кредитные карточки. Кредитные деньги можно обменять на бумажные деньги или использовать в виде платежного средства.

Вексель – это долговой документ, подтверждающий обязательную уплату его владельцу в установленный срок указанной в векселе суммы денег. Векселя могут переходить из рук в руки до наступления срока платежа, указанного в векселе.

Банкнота – это долговое обязательство банка, которое оплачивается по требованию его владельца наличными деньгами. Банкноты возникали как расписки банков, выданные на принятые в банк ценности. Банкнота от векселя отличается: а) по срочности – вексель представляет собой срочное долговое обязательство, банкнота – бессрочное долговое обязательство; б) по гарантии – вексель выпускается в обращение отдельным предпринимателем и имеет индивидуальную гарантию; банкнота выпускается в настоящее время центральным банком и имеет государственную гарантию.

Чек – это документ, предписывающий банку, в котором находится текущий счет его владельца, выдать его предъявителю сумму денег, указанную в чеке, или осуществить перевод денег с одного текущего счета на другой за купленные товары или оказанные услуги. Чеки представляют собой долг учреждения, выдавшего чек. Чеки бывают именные, на предъявителя и ордерные (допускающие их передачу другому лицу по индоссаменту – с помощью передаточной надписи). Не подлежит передаче именной чек.

На основе чеков возникла система безналичных расчетов, по которой часть взаимных претензий погашается, и платеж производится по сальдо, без участия наличных денег.

Распространение системы платежей на электронной основе привело к замене чеков кредитными карточками как форме безналичного расчета за товары и услуги. *Кредитные карточки* – денежный документ выдается банком или компанией по специально открытым для этого счетам. Это средство расчетов, замещающее наличные деньги и чеки, а также позволяющее владельцу получить в банке краткосрочную ссуду. В настоящее время используются в основном четыре вида кредитных карточек: банковские, торговые, карточки для приобретения бензина, карточки для оплаты туризма и развлекательных мероприятий. Но наибольшее применение пластиковые карточки получили в розничной торговле и сфере услуг. При покупке товара покупатель предъявляет кредитную карточку продавцу. Продавец направляет запрос на оплату счета банку, выдавшему кредитную карточку. Банк дает ответ на запрос и переводит с текущего счета владельца кредитной карточки деньги магазину.

5. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ЭКОНОМИКИ

5.1. Рынок и рыночная экономика

В условиях общественного разделения труда между обособленными производителями (продавцами) и потребителями (покупателями) возникают отношения по поводу обмена, купли-продажи товаров и услуг в денежной форме. Рынок возникает и развивается вместе с разделением труда в обществе задолго до формирования рыночной экономики и отражает суть процесса обмена, связанного с совокупностью сделок купли и продажи товаров и услуг, взаимодействием продавцов и покупателей. Объектом рыночных отношений выступает товар. Рыночные отношения – это отношения обмена, возникающие между продавцом и покупателем. Кроме продавца и покупателя на рынке может действовать посредник, который помогает продавцу и покупателю найти друг друга. Мотив поведения субъектов рынка в условиях господства частной собственности один – это личная экономическая выгода. Последствия принятия хозяйственного решения ложатся на экономические субъекты рынка, которые самостоятельно принимают хозяйственные решения.

Для возникновения рыночной экономики недостаточно только общественного разделения труда. Второе условие – это экономическая обособленность производителей, обособленность интересов. Эта обособленность возникает на базе частной собственности. В дальнейшем она начала опираться и на совместную (коллективную) собственность, но обязательно ограниченную каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия и т.д.). Для эффективного функционирования рыночного хозяйства необходимо и третье условие – самостоятельность производителя, свобода предпринимательства.

Рыночная экономика возникает и развивается вместе с возникновением и развитием капиталистической системы хозяйства. Главная особенность капиталистической системы – образование двух основных системообразующих субъектов хозяйствования: собственника средств производства и наемного работника, лишённого этой собственности, обладающего личной свободой. С развитием капиталистической системы хозяйства на рынке появился особый товар – «рабочая сила» и рынок этого товара. Частная собственность и наемный труд создали субъектов (собственников средств производства и наемных рабочих) с сильной мотивацией на рациональность и эффективность в трудовой деятельности. Капиталистическая система хозяйства способствовала развитию рыночной экономики как наиболее рациональной формы обмена результатами труда и эффективной реализации взаимосвязи «производство – потребление». Это привело к повышению степени разделения труда в обществе, активизации производства и расширению сферы обмена товарами. *Рыночную экономику создают субъекты рыночных отношений, а не товары и деньги.*

Каждый участник рыночных отношений, руководствуясь своими собственными интересами и целями, в рамках своих полномочий самостоятельно принимает решения. Именно экономическая свобода, независимость и самостоятельность экономических субъектов создают рыночный тип экономических отношений, определяют характер их развития и совершенствования.

Рыночная экономика рассматривается как форма социально-экономической жизни общества, при которой воспроизводство материальных благ, отношений и интересов осуществляется на основе принципов товарного производства и обращения, главным из которых является свобода хозяйственной деятельности в целях извлечения прибыли.

По экономическому назначению объектов рыночных отношений в рыночном хозяйстве различают три относительно самостоятельных крупных рынка: рынок товаров и услуг, рынок рабочей силы, денежный рынок.

Функции рыночной экономики – это направления воздействия рыночных отношений на процессы воспроизводства. Рынок (рыночная экономика) оказывает существенное воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя следующие функции: коммуникативную, оценочную, стимулирующую, распределительную, информационную.

1. *Коммуникативная функция.* Рынок обеспечивает:

- взаимосвязь между производством и потреблением;
- согласование экономических интересов продавцов и покупателей, работников и работодателей, владельцев свободных денежных средств и лиц, нуждающихся в этих средствах;
- обмен результатами деятельности хозяйствующих субъектов и приведение объема и структуры производства в соответствии с платежеспособным спросом;
- взаимную выгодность технологических и экономических связей между участниками общественного производства.

2. *Оценочная функция.* Индивидуальные издержки производства сравниваются с общественно необходимыми, определяющими рыночную стоимость продукции.

3. *Стимулирующая функция.* Конкуренция заставляет поддерживать высокую деловую активность, искать новые возможности экономического роста. Конкурентная борьба вытесняет неэффективно работающие хозяйственные субъекты, стимулируя снижение затрат на производство и рост качества продукции. В ней заложена мотивация экономического поведения субъектов рыночных отношений.

4. *Распределительная функция.* Посредством обмена на принципах эквивалентности происходит:

- распределение экономических ресурсов между товаропроизводителями-продавцами в отраслевом и территориальном разрезах;
- доведение произведенных благ до конкретных потребителей-покупателей в соответствии со структурой и динамикой спроса;

– формирование доходов экономических субъектов (прибыли, заработной платы, ренты, процента за кредит) и последующее их перераспределение.

5. *Информационная функция.* Информация о постоянно меняющихся ценах, процентных ставках на кредит указывает участникам производства на необходимость соотносить количество, ассортимент и качество продаваемых и покупаемых товаров и услуг. Сбор и обработка данных по стихийно протекающим операциям позволяют обобщить их и сверять показатели собственного производства с меняющейся конъюнктурой рынка.

Функция и роль в экономических отношениях соотносятся как причина и следствие, то есть роль всегда predetermined функционально. Роль рынка:

– обеспечивает свободу выбора и действий производителей и потребителей;

– развивает инициативу и предприимчивость, повышает эффективность хозяйственной деятельности;

– рационально распределяет ресурсы;

– регулирует процесс производства, формируя пропорции в народном хозяйстве.

Рынок рассматривается как механизм координации хозяйственной деятельности разрозненных субъектов рынка. *Рыночный механизм* – это совокупность взаимных связей и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции, экономических законов рынка. Эти элементы – важнейшие параметры рынка, которыми руководствуются производители и потребители в своей экономической деятельности в рыночной системе хозяйствования. Механизм рыночного регулирования действует на основе экономических законов посредством воздействия на следующие параметры: спрос, предложение, равновесную цену, конкуренцию, стоимость (ценность), полезность, прибыль и др. Действие механизма основано на естественном стремлении человека к благосостоянию. Поэтому для реализации рыночного механизма нужна свобода производителей и потребителей.

Рыночный механизм регулирования основан на децентрализованном сборе и обработке хозяйственной информации. Рынок не может предоставить всей необходимой информации, и хозяйственные решения принимаются в условиях неполной определенности. Поэтому рынок внутренне нестабилен. Сведения поступают в виде рыночной цены. Тенденция к установлению равновесной рыночной цены позволяет рыночному механизму удерживать равновесие и сбалансированность на рынке.

Экономическое положение производителей и потребителей зависит от рыночной конъюнктуры. *Рыночная конъюнктура* – это совокупность складывающихся на рынке в каждый данный момент времени экономических условий, при которых осуществляется процесс реализации товаров и услуг: острота конкуренции, соотношение между спросом и предложением товара,

национальные и региональные особенности рынка, влияющие на платежеспособный спрос на данную продукцию.

5.2. Конкуренция как механизм и источник развития экономики

Неотъемлемой чертой рыночных отношений является конкуренция. Поведение экономического субъекта на рынке представляет конкурентную борьбу с другими хозяйствующими субъектами. *Конкуренция* означает соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров. Конкурентная борьба за экономическое выживание и процветание – экономический закон рыночного хозяйства. Такое столкновение порождается следующими объективными условиями:

- наличием множества равноправных рыночных субъектов;
- полной экономической обособленностью каждого из них;
- их зависимостью от конъюнктуры рынка;
- стремлением преуспеть в противоборстве за удовлетворение покупательского спроса.

Рыночное соперничество способствует повышению качества продукции, снижению затрат на производство единицы продукции, появлению новых видов продукции. Для этого необходимо совершенствовать технику и организацию производства, повышать квалификацию и профессионализм работников, стимулировать инициативность, улучшать торговое и послеторговое обслуживание покупателей. Поэтому в современных условиях конкуренция стимулирует развитие производственных сил общества и существует в различных формах.

Стимулируя технический прогресс и повышение производительности труда на предприятиях, конкуренция в то же время выступает как тормоз их развития, поскольку порождает коммерческую тайну, отвлекает крупные средства на рекламу и другие непроизводительные цели.

Формы конкуренции. Конкуренция существует в различных формах. К. Маркс различал две формы капиталистической конкуренции: внутриотраслевую и межотраслевую.

Внутриотраслевая конкуренция – это конкуренция между предпринимателями, производящими однородные товары, за лучшие условия их производства и сбыта, и особенно за получение сверхприбыли. Товары реализуются по рыночной (общественной) стоимости, устанавливающейся в результате внутриотраслевой конкуренции на рынке. Общественную стоимость товаров образуют общественно необходимые затраты. Рыночная стоимость отличается от рыночной цены, на величину которой оказывает влияние спрос и предложение товаров. Если спрос выше предложения, рыночная цена устанавливается выше стоимости. Если предложение больше спроса, то рыночная цена ниже стоимости. Внутриотраслевая конкуренция сводит различные индивидуальные стоимости к рыночной стоимости и ры-

ночной цене, обуславливает неравенство индивидуальных норм прибыли у предпринимателей различных отраслей производства.

Межотраслевая конкуренция – это конкуренция между предпринимателями, занятыми в различных отраслях производства, за выгодное приложение капитала и перераспределение прибыли. На норму прибыли влияют разные факторы. Ее величина в разных отраслях неодинакова. Стремление предпринимателя получить на капитал не меньшую прибыль, чем остальные предприниматели, приводит к переливу капиталов из одних отраслей с низкой нормой прибыли в другие отрасли с высокой нормой. Нормы прибыли сфер производства в ходе такого движения капиталов колеблются вокруг определенного среднего уровня. Прибыль, получаемая по средней норме на авансированный капитал, называется средней прибылью. Образование средней нормы прибыли означает перераспределение совокупной прибыли между предпринимателями разных отраслей по принципу: равновеликая прибыль на равновеликий авансированный капитал, вложенный в эти отрасли.

Превращение прибыли в среднюю прибыль приводит к тому, что товары продаются не по стоимости, а по цене производства, состоящей из издержек производства и средней прибыли на авансированный капитал.

По *механизму функционирования* различают рынки совершенной и несовершенной конкуренции. Рынок совершенной конкуренции представляет собой саморегулирующуюся систему рыночных отношений. К рынкам несовершенной конкуренции относятся монополизированные и регулируемые рынки.

Наличие большого количества самостоятельных производителей некоторого однородного товара и массы обособленных потребителей этого товара образуют экономическую систему, в которой хозяйственные связи организуются на принципе свободного обмена между независимыми экономическими субъектами. Основной признак конкурентной структуры – отсутствие возможности со стороны любого производителя, продавца или покупателя оказывать заметное влияние на общий уровень продаж и рыночную цену определенного товара. Данная структура рынка называется *полиполией* и порождает совершенную конкуренцию.

Совершенная или свободная конкуренция в экономике развитых стран была типична до середины XIX в. Во второй половине XIX – начале XX в. появляются крупные предприятия и их объединения. Эти процессы привели к существенному изменению конкурентной борьбы на рынках, появлению несовершенной конкуренции. Несовершенная конкуренция в отличие от совершенной (свободной) имеет ограничения, диктуемые влиянием монополий или государства. Существует несколько моделей несовершенной конкуренции.

Когда массе потребителей противостоит единственный производитель данного товара, а товар не имеет близких заменителей, то продавец этого товара диктует цену – такая структура рыночных связей называется *моно-*

полюй. Вступление в отрасль конкурентов в условиях чистой монополии заблокировано.

Критерием оценки степени монополизации служит доля хозяйственной единицы в производстве. В хозяйственной практике нашей страны в качестве занимающих доминирующее положение на рынке рекомендуется рассматривать тех участников хозяйственного оборота, доля которых на нем составляет свыше 65%.

Второй моделью несовершенной конкуренции является *рынок монополистической конкуренции*, представленный несколькими производителями дифференцированной продукции со следующими отличительными признаками:

- существует достаточно большое число фирм, что ограничивает контроль каждой над ценой, отсутствует взаимная зависимость, тайный сговор фактически невозможен;

- продукты дифференцированные (разнородные), характеризуются реальными и мнимыми различиями и непохожими условиями их продажи (рынок сигарет, мыла, кондитерских изделий и др.);

- в экономическом соперничестве используются ценовая и неценовая конкуренции;

- вступление в отрасль и выход из нее является относительно легким, что вызывает тенденцию получения фирмами нормальной прибыли в долгосрочном периоде.

Конкурент выступает как монополист по отношению к своей группе покупателей, что позволяет продавцу устанавливать цену. Наличие дифференциации продукции уменьшает значение ценовой конкуренции. Монополистическая конкуренция утверждается там, где эффективными могут быть и небольшие предприятия, много возможностей изменения товара (его модификации, качества, внешнего вида и т.д.).

Третья модель несовершенной конкуренции характеризуется огромным количеством обособленных потребителей и малым количеством производителей, каждый из которых может удовлетворить значительную долю общего спроса. Такая структура рыночных связей называется *олигополией* и имеет следующие характерные признаки:

- наличие нескольких фирм, производящих стандартизированный или дифференцированный продукт;

- контроль над ценой ограничен взаимной зависимостью, значителен при тайном сговоре;

- наличие существенных препятствий при вступлении в отрасль;

- типична неценовая конкуренция, особенно при дифференцированном продукте.

Олигополия характерна для отраслей, где наиболее эффективно крупное производство и отсутствуют широкие возможности дифференциации отраслевого товара. В зависимости от типа продукции различают чистую олигополию и дифференцированную. Предприятия чистой олигополии произво-

дят однородный стандартизированный продукт: алюминий, цемент, продукцию сталелитейной и химической промышленности. Идентичность этих товаров определяет и единую цену на них. Предприятия дифференцированной олигополии производят разнообразную продукцию одного функционального назначения: автомобили, крыши, электробытовую технику.

Методы конкурентной борьбы. Различают ценовые и неценовые методы ведения конкурентной борьбы. К ценовым методам относится применение монополюльно высоких и монополюльно низких цен, ценовая дискриминация (разные цены в разных местностях, демпинговые, бросовые цены).

Неценовую конкуренцию условно разделяют на две основные группы: конкуренция по продукту и конкуренция по условиям продаж.

Конкуренция по продукту проявляется в стремлении захватить часть отраслевого рынка конкурента путем выпуска товаров нового ассортимента и качества при сохранении цены примерно на том же уровне.

Конкуренция по условиям продажи направлена на использование многочисленных средств по привлечению покупателей к своим товарам. Это реклама, установление господства над сетью по реализации продукции, предоставление услуг по обслуживанию проданной продукции, льготы постоянным покупателям и при реализации крупных партий товаров, продажа товаров в рассрочку и лизинг.

Лизинг означает пользование средствами производства (машинами, оборудованием, транспортными средствами, сооружениями производственного назначения) на условиях долгосрочной аренды с правом их выкупа. В отличие от классической аренды взаимоотношения сторон при лизинге строятся на условиях договора купли-продажи.

В современных условиях используются силовые методы конкурентной борьбы: лишение конкурента сырья, рынков сбыта, кредитов, скупка патентов и т.д. Применяют также методы прямого насилия: поджоги, взрывы, шпионаж, убийство опасных конкурентов, государственные перевороты.

5.3. Антимонопольное регулирование

Для ограничения монополистической деятельности принимают антимонопольное законодательство. В России большинство предприятий-монополистов являются естественными монополиями и подлежат общественному регулированию. Цены и тарифы поставщиков природного газа, электрической энергии, железных дорог определяются федеральными или региональными регулирующими комиссиями правительства страны и региональных органов власти. Порядок регулирования деятельности естественных монополий в России определяется Федеральными законами «О естественных монополиях», «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию» и другими.

Порядок регулирования деятельности олигополии на товарных рынках осуществляется путем контроля доли рынка крупнейших предприятий, по-

ряда их слияний, контроля свободы ценообразования, направленных на предотвращение сговора, приводящего к получению монопольных прибылей. Порядок регулирования деятельности на товарных рынках в нашей стране определяется, прежде всего, Законом «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

За соблюдением законодательства в этой области следят антимонопольные органы. Они осуществляют контроль создания новых предприятий, слияния существующих, крупных продаж и покупок акций предприятий. Разрабатывают мероприятия по демонополизации производства и развитию конкурентной среды; дают рекомендации по развитию товарных рынков, представляют предложения по развитию и совершенствованию антимонопольного законодательства в правительство РФ.

В РФ они имеют следующие полномочия:

- давать обязательные для исполнения предписания хозяйствующим субъектам в случае нарушения ими антимонопольного законодательства;
- налагать штрафы при невыполнении предписаний;
- передавать материалы на виновных лиц в суд и прокуратуру в случае грубого нарушения антимонопольного законодательства и др.

5.4. Преимущества и недостатки рыночной системы экономики

Рыночной системой ограниченные ресурсы направляются в производство тех продуктов, в которых общество нуждается больше всего. Возникающий дефицит товаров рынок способен быстро устранить. Конкуренция стимулирует применение эффективных методов использования ресурсов в производстве, способствует разработке и внедрению более совершенных технологий производства. В определенных условиях и пределах рыночная система способна координировать экономическую деятельность без административного принуждения. Движение производственных ресурсов из одной отрасли в другую происходит, как правило, по мотивам собственной выгоды субъектов производства. На этой основе рыночная система преуспевает. Но в силу своих внутренних противоречий она не способна решить ряд важных проблем в жизни общества по следующим причинам.

1. В основе рыночной системы лежит механизм конкуренции. В погоне за максимальной прибылью предприниматели пытаются освободиться от конкуренции. Происходит слияние фирм, тайные сговоры компаний, что ведет к ослаблению конкуренции и ее регулирующего воздействия.

Применение новейших технологий под силу небольшому количеству крупных фирм, способных финансировать НИОКР. Поэтому неизбежным следствием рыночной системы является возникновение монополизма и порождаемый им застой.

2. Рыночная система не может обеспечить полной занятости и стабильного уровня цен, порождает безработицу и инфляцию, что усиливает соци-

альные и экономические проблемы современного общества. Рынок не решает проблему рационального использования трудовых ресурсов.

3. Рынок не может обеспечить гармоничное развитие регионов, создать равновесие в национальной экономике. Его работа основана на текущей цене как главной информации.

4. Рыночная система ведет к социальному расслоению общества на богатых, средне и малоимущих групп населения.

5.5. Модели рыночной экономики. Построение рыночной экономики в Российской Федерации

В настоящее время главную роль в мировой экономической системе играет группа стран, где уже создана зрелая рыночная экономика с высоким уровнем конкуренции и научно-технического прогресса. Для такой зрелой рыночной модели экономики характерны высокий технологический уровень производства, высокая производительность труда, эффективность производства и сложившиеся оптимальные пропорции в экономике, высокий жизненный уровень населения. В.М. Кудров выделяет пять основных моделей капиталистической экономики, базирующейся на многообразии форм собственности.¹

Первая модель (либеральная) построена на рыночных механизмах саморегулирования экономики (США). В этой модели незначительна доля государственной собственности и прямое вмешательство государства в процесс производства товаров и услуг.

Вторая модель – модель социально ориентированной рыночной экономики (Германия, Швеция и Франция) характеризуется активным участием государства в функционировании экономики страны, а также развитой системой социального обеспечения.

Третья модель рыночной (капиталистической) экономики, так называемая японская, которой свойственны четкое и эффективное взаимодействие труда, капитала и государства (профсоюзов, промышленников, финансистов и правительства) в интересах достижения национальных целей. К этой модели относятся экономики таких стран как Япония, Сингапур, Тайвань, Южная Корея и других азиатских стран.

Четвертая модель – латиноамериканская. Ее характеризуют прямое, сильное и не всегда грамотное вмешательство государства в экономику; коррупция и даже криминализация общества, включая хозяйственные связи.

Пятая модель капиталистической экономики – африканская, основные отличительные черты этой модели состоят в мощной эксплуатации неквалифицированного труда, в применении силовых методов прямого вмешательства в производство «сверху», а также в крайне низкой эффективности.

¹ Кудров В.М. Мировая экономика: учебник. М.: Юстицинформ, 2009. – 512 с., стр.8-9

К 1980-му году в СССР были исчерпаны экстенсивные факторы экономического роста (прекратился приток рабочей силы, прирост добычи природных ископаемых, не росли финансовые ресурсы предприятий и государства и т. д.). В 1985 г. в СССР была провозглашена задача ускорения социально-экономического развития, решение которой предполагало перенос центра тяжести в экономическом развитии на интенсивные факторы: активизировать человеческий фактор, ускорить темпы научно-технического прогресса, усовершенствовать хозяйственный механизм.

Одним из главных направлений перестройки хозяйственного механизма должен был стать арендный метод организации производства, но не стал. Аренда как метод хозяйствования и способ перехода к рынку давала широкие экономические свободы трудовым коллективам: при сохранении юридических прав на средства производства за государством трудовые коллективы становились собственниками производственной продукции. Они могли свободно заключать договоры со своими партнерами о ценах, объеме и сроках поставок товаров, что создавало основу для формирования и развития принципиально нового типа хозяйствования – рыночного механизма.

Проведение реформ постоянно отодвигалось, экономическое положение страны стало тяжелым, назревал спад производства. ВВП в 1990 г. снизился на 3% по сравнению с 1989 г. Денежная масса, не обеспеченная товарным покрытием, увеличивалась. Наблюдались массовые социальные процессы, в которых экономические требования переплетались с политическими. В 1991 исчез Советский Союз. В России был взят курс на всеобщую и полную приватизацию государственной собственности. Ее лидер Б.Н. Ельцин из двух обсуждаемых в стране направлений осуществления экономических реформ выбрал третий вариант, который предложил тогда еще неизвестный широкой публике Е.Т. Гайдар. Этот вариант стали называть «шоковой терапией».

Основные задачи переходного периода. Все многообразие проблем переходного периода можно свести к 3-м группам задач:

- чрезвычайного характера, связанные с кризисным состоянием экономики;
- по переходу от плановой системы к рыночной;
- перспективного развития в направлении социально-ориентированной экономики.

Сочетание этих задач определяет содержание переходного периода.

1. Либерализация цен, переход к их формированию в соответствии с рыночным механизмом.

2. Разгосударствление экономики и приватизация должны создать мотивацию к предприимчивости широких слоев населения. *Приватизация* – это преобразование части государственных предприятий в частные, акционерные, смешанные. Суть курса на приватизацию – максимальная свобода предпринимательства, которая должна привести к следующим результатам: усилению конкуренции между производителями, ликвидации убыточности предприятий, находящейся в государственной собственности. Многообра-

зие форм собственности в России требовалось для расширения возможностей развития производства, повышения его эффективности. Этим объясняется необходимость приватизации в России. Как элемент экономической реформы приватизация включает перераспределение прав собственности, управления ею, доходов от ее использования.

3. Формирование и развитие рыночной инфраструктуры – это система экономических институтов, призванных постоянно обслуживать механизм рыночных связей производителей и потребителей. Институт – это форма общественного устройства. Элементы инфраструктуры – это сфера товарного обращения от розничной торговли до бирж, сфера рынка труда, представленная центрами по переподготовке кадров, образовательными учреждениями, биржами труда, сферой обращения капитала через фондовые и валютные биржи, банками и инвестиционными учреждениями.

4. Структурная перестройка отраслей и предприятий, призвана преодолеть сложившуюся за прошлые годы структурную несбалансированность в экономике и создать экономику, отвечающую реальным потребностям общества (спросу на продукцию) и базирующуюся на прогрессивных технологиях.

5. Осуществление финансовой стабилизации посредством ограничения бюджетных расходов, жесткого контроля над кредитными эмиссиями, использование не инфляционных источников для финансирования бюджетного дефицита.

6. Демонополизация экономики, развитие конкуренции.

7. Создание эффективной системы защиты населения, предоставление гарантий при утрате тех или иных способностей членами общества.

8. Либерализация внешней торговли. Предприятия экспортеры зависят от импортных материалов. Стране, вводящей ограничения на импорт, другие государства отвечают ограничениями на экспорт продукции из этой страны, что снижает возможности наращивания производства.

Реализация основных задач переходного периода в России. В России были осуществлены либерализация цен и приватизация по рекомендации западных теоретиков «шоковой терапией» с ориентировкой на американскую модель рыночной экономики. Реформы двигались в сторону личных интересов и замыслов реформаторов. Либерализация цен не привела к рыночной конкуренции. Не проявилось активного тяготения к производственному предпринимательству. Не удалось преодолеть стремление к монополизму.

В ходе проведенной приватизации государственные эффективные объекты за бесценок попали в руки небольшой группы умелых дельцов. Самых изворотливых из них прозвали олигархами, которые монопольно используют эти богатства, а общество понесло значительные потери. Вместо создания «совершенно рыночной среды и массы свободных субъектов хозяйствования, заинтересованных в эффективной предпринимательской деятельности», Россия открыла Западу внутренний рынок, получила разруше-

ние обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, в которых создают преобладающую долю добавленной стоимости, обеспечивают спрос населения на потребительские товары, продовольственную независимость страны; криминальные структуры и финансовых олигархов, скопивших огромные деньги на противозаконной продаже за рубежом национальных богатств и обмане ее населения.

Результатом реализации основных задач переходного периода в России за 1991 – 1998 гг. стало: ВВП упал на 42,5%, промышленное производство – более чем в 2 раза, сельскохозяйственное производство – на 44%, обнищание населения (более 40% населения оказались за чертой бедности). Вследствие инфляции цены на потребительские товары и услуги увеличились приблизительно в 20 тыс. раз. Обесценив денежные вклады, граждан страны лишили их личной собственности и, заодно, средств для развития собственного бизнеса. Бизнес возник на приватизированной собственности. Результаты приватизации не признаются обществом. Россия оказалась в ситуации системного кризиса, представляющего совокупность экономического, политического и социального кризисов. Главный элемент в системном кризисе России – кризис производства. Либерализация цен и открытие внутреннего рынка для зарубежных производителей потребительских товаров – главная причина разрушения обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. В результате резко изменилась социально-экономическая ситуация в России: при обнищании основной массы населения произошло перераспределение сократившихся в два раза доходов в пользу незначительной части населения страны. К числу тяжелейших последствий курса реформ относится коррумпированность экономических отношений, полученных вместо рыночной экономики, о чем свидетельствуют взятки, поборы, откаты, противозаконные монополии, растаскивание государственной собственности. Финансирование отраслей социальной сферы и уровень оплаты труда работников бюджетной сферы свидетельствует о тощем бюджете страны.

В России отсутствовал экономически образованный лидер реформ, осознающий национальные интересы. «Реформаторы» убеждали общество, что рынок сам все утрясет, и позитивной роли государства в процессе реформ не видели. Хотя на тот момент был уже более чем десятилетний успешный опыт Китая, где роль государства при переходе к рынку не ослаблялась, а усиливалась. Как только государство в России ушло из управления, жажда наживы, склонность к жульничеству, неразборчивость в средствах изменили ментальность в обществе. Товаром стали суд, полицейский, журналист, атрибуты государства. Общество распалось на группы, ведущие взаимную борьбу за личное обогащение.

Из-за отсутствия государственной стратегии экономических преобразований Россия оказалась в положении периферийной страны сырьевого и технологического придатка ядра мировой экономической системы, население страны – нищим, прекратилось финансирование армии и социальной сферы. Для России не менее важными стали морально-психологические

реформы общественного сознания. Нужно сделать частную собственность легитимной в глазах подавляющего большинства граждан страны.

Переход России в первой половине 1990-х годов к открытой экономике привел к разделению народного хозяйства на три основные группы отраслей (в зависимости от конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках):

- ресурсные, конкурентные на внешнем рынке (нефтяная, газовая, лесная, алмазная промышленность, черная и цветная металлургия);

- обрабатывающей промышленности, конкурентные на внутреннем и отчасти на внешнем рынке (аэрокосмическая, атомная промышленность, энергетика и энергетическое машиностроение, тяжелое станкостроение и др.);

- неконкурентные на внешнем рынке, но необходимые для снабжения внутреннего рынка (сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность, автомобилестроение, строительных материалов).

Многие отечественные технологии и собственные циклы «закольцованного» производства были утрачены. Взамен из-за рубежа пришли в основном отверточные технологии в авиации, автомобилестроении, электронике и других отраслях. Полностью разрушено отечественное тракторное производство, потеряно направление авиастроения – двигателестроение. Разрушение отечественного передового научно-промышленного комплекса случилось из-за того, что во время рыночных преобразований определенные силы умышленно настояли на создании у нас ограниченных элементов промышленности и центров компетентности. Негативные тенденции в последние десятилетия в экономике России выразились в росте доли добывающих и падении доли обрабатывающих отраслей промышленности. Производство в отраслях топливно-энергетического комплекса, металлургии ориентировано, главным образом, на внешний рынок. Отечественная экономика на мировых рынках выступает в качестве поставщика топливных и сырьевых ресурсов и потребителя готовых промышленных изделий. В результате сформировалась сырьевая ориентация российской экономики. При такой структуре национальная экономика сильно зависит от конъюнктуры мирового рынка, утрачивается научно-технический потенциал.

6. ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

6.1. Экономическая система общества

Экономическая система – это совокупность отношений между хозяйствующими субъектами, осуществляющими выбор способов оптимального использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей.

Функции экономической системы: служит средством осуществления взаимодействий общества и природы; обеспечивает размещение и преобразование ресурсов для удовлетворения потребностей людей, включение технологических процедур в социальное звено системы в интересах экономических агентов (индивидуальных и коллективных). Элементы экономической системы представлены на рис. 6.1.

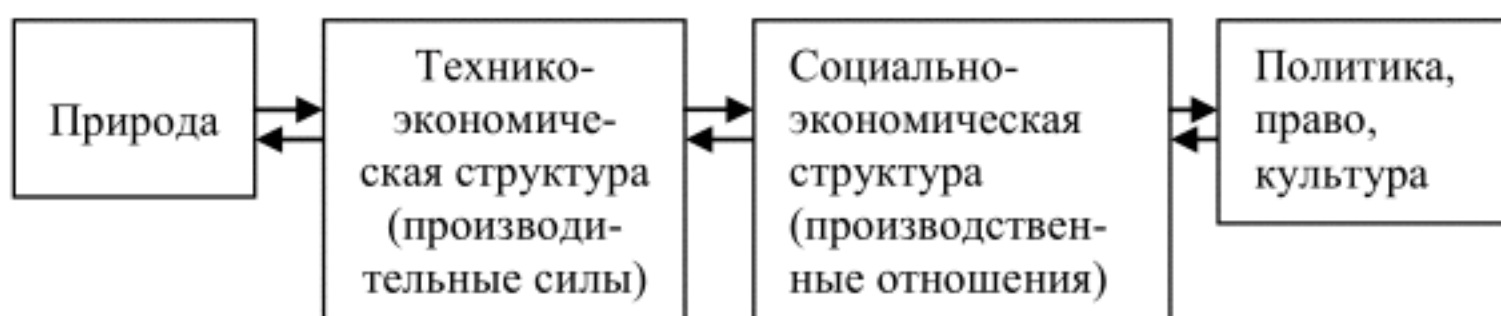


Рис. 6.1. Элементы экономической системы

Экономика – открытая система. Воздействие на нее оказывают природные, демографические и социальные факторы. Наличие обширной территории, естественных ресурсов и рост населения открывают больше возможностей для развития экономики. Количество, состав и размещение природных ресурсов и производительных сил природы (полезных ископаемых, вод, плодородных почв и т.п.) выступают в качестве первичного фактора, определяющего структуру отраслей и характер специализации страны в международном разделении труда. Роль биологических факторов состоит в возможности удовлетворения физиологических потребностей людей за счет наличия биоресурсов. Суровость климата снижает биологическую продуктивность леса и поля, значительно увеличивая издержки на производство всякой продукции.

Демографические факторы – состав и движение населения – определяют возможности экономического роста.

Социально-экономическое развитие характеризуется изменениями в технологиях, производительных силах, отношениях собственности, способах координации и регулирования хозяйственной деятельности людей. Источниками развития хозяйственной деятельности и общества в целом являются противоречия между потребностями и ресурсами, технической и социальной структурами экономики.

Основные социальные факторы развития: культура, право, политика. Уровень материальной культуры и науки создают исходную базу производственных возможностей общества. Конкретными элементами культуры выступают ценности, идеалы, знания. Они существенно воздействуют на хозяйственное развитие. Влияние культуры проявляется в неформальных правилах поведения – традиции, обычаи, церемонии, запреты, которые во взаимодействии с санкциями ставят людей в определенные рамки при выборе видов деятельности, способа получения экономических благ.

Для регулирования экономических связей создаются специальные политические и правовые механизмы. Политические связаны с созданием и использованием власти в экономической жизни. Это отношения контроля и подчиненности на предприятии, взаимоотношения профсоюзов и работодателей, контроль над ценами, условиями продаж; экономическая политика государства. Правовые факторы связаны с созданием и использованием правовых норм.

В социально-экономическую структуру наряду с экономическими отношениями также входят институты, т.е. правила которые закрепляют определенные стандарты экономического поведения в тот или иной период времени. Институты – это политические, правовые, культурные «правила игры» в экономике, которые потребности людей и способы их удовлетворения вводят в определенные рамки.

6.2. Типы экономических систем

При классификации экономических систем за основу берется какой-либо критерий. Основные подходы к характеристике экономических систем сделаны на основе следующих критериев: 1) способа добывания благ и технологической оснащенности производства – технологический подход; 2) формы собственности на средства производства и присвоения результатов производства – формационный подход; 3) способа регулирования экономических систем – организационный подход.

В зависимости от способа добывания благ выделяют два типа хозяйств:

а) присваивающее хозяйство характеризуется добыванием готовых продуктов природы; преобладало на ранних этапах развития человечества;

б) воспроизводящее хозяйство, сущность которого состоит в получении продуктов в результате преобразования природных веществ в изделия.

6.2.1. Исторические типы технико-экономических систем

В рамках производящего хозяйства в зависимости от преобладающего технологического способа (технологической оснащенности) производства и структуры отраслей экономики некоторые ученые (например, Д. Белл) выделяют три вида технико-экономических систем: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную (табл. 6.1).

Таблица 6.1. Виды и характеристика технико–экономических систем

Доиндустриальная	Индустриальная	Постиндустриальная
Главная сфера экономики		
Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
Ведущий фактор производства		
Земля	Капитал	Информация
Господствующая социальная группа		
Землевладельцы	Собственники капитала	Собственники информации

Доиндустриальная экономика отличается неразвитыми производительными силами, в основном аграрная и присваивающая.

Индустриальная экономика характеризуется развитием обрабатывающей промышленности на основе машинной техники;

Постиндустриальная экономика характеризуется следующими признаками:

- важнейшую роль играют научные знания и нововведения;
- основная доля занятых перемещается из производства товаров к производству услуг. Одну из основных ролей начинают играть телекоммуникации и компьютеры, а сфера интеллектуальных услуг занимает ведущее положение в структуре хозяйства;
- главное место в профессиональной структуре принадлежит специалистам.

Постиндустриальная экономика не вытесняет предшествующую (индустриальную) экономику полностью: новые черты накладываются на старые и структура производительных сил усложняется.

6.2.2. Исторические типы социально-экономических систем

Формационный подход характерен для марксистской теории, выделяющей исторические типы социально-экономических систем. Основным критерием классификации выступает *форма собственности на средства производства и присвоение результатов производства*.

К. Маркс сформировал следующую классификацию социально-экономических систем:

- первичная (архаичная) формация, включающая первобытнообщинный и азиатский способы производства;
- вторичная формация основана на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм);
- третья – коммунистическая формация предполагает уничтожение частной собственности и состоит из двух фаз, низшей из которых является социализм.

Экономическую систему марксизм рассматривает как состоящую из относительно самостоятельных структурных звеньев: технико-экономического звена (производительные силы) и социально-экономического (производственные отношения). К. Маркс отмечал, что исторические эпохи отличаются друг от друга не тем, что в них производится, а тем, какими средствами труда это производство осуществляется. Технический прогресс расширяет экономические возможности системы, позволяет производить больший объем продукции. Формируются принципиально иные производительные силы. На этот факт реагирует социальное звено экономической системы: растут и видоизменяются потребности членов общества. Таким образом, формируются принципиально иные взгляды. Новые техника и технологии, которые увеличивают возможности удовлетворения человеческих потребностей, определяют развитие новых социально-экономических отношений, т.е. содержат в себе потенциальную возможность альтернативной экономики. Противоречия между потребностями и ресурсами, технической и социальной структурами экономики, являются источниками развития хозяйственной деятельности и общества в целом. Социальные группы, классы, отдельные люди в разной степени заинтересованы в экономических преобразованиях, оценивают их исходя из собственных интересов (издержек и выгод). Поэтому отрицание прежних социальных условий развития экономики и создание новых происходит в результате политической борьбы.

О конкретном историческом социально-экономическом типе можно говорить, когда устанавливается соответствие между производительными силами и производственными отношениями. Согласно этому подходу выделяют пять типов общественно-экономических формаций: первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая с первой фазой – социализм.

Первобытнообщинная экономика (до IV-III вв. до н.э.) сформировалась на основе присваивающего хозяйства, которое не давало регулярного жизнеобеспечивающего продукта. Главными элементами производительных сил здесь выступали данные природой и примитивно изготовленные людьми орудия труда и коллективный опыт добывания жизненных средств. Важнейшим этапом в развитии производительных сил первобытного общества было открытие полезных свойств огня, особенно его искусственного добывания.

Для этой экономики характерно отношение коллективной собственности: производство и распределение строились на коллективных принципах на всю пищу не зависимо от того, кто ее добыл. Это необходимо для выживания всей общины при неудачах в процессе добычи пищи.

Древнейшей формой производства была простая кооперация. В первобытном обществе также развивалось разделение труда, которое привело к таким формам хозяйствования, как земледелие и пастушество, а затем ремесленничество и купечество. Сложившиеся формы хозяйствования обес-

печили прогресс в развитии производительных сил. На этой основе возник новый экономический строй – рабовладельческий. Использование рабского труда в крупных масштабах составляло отличительную черту экономики древних цивилизаций (IV-III вв. до н.э. – V в. н.э.).

Рабовладельческое общество базировалось на имущественном неравенстве. Здесь уже окончательно сложилась частная собственность. Общинная собственность сохранялась, но она касалась преимущественно мест общественного пользования: лугов, лесов, водоемов и других условий производства. Земля (пашня) и созданные человеком орудия труда перешли в частную собственность. С утверждением рабовладения возникло государство, которое способствовало активному развитию частной собственности.

В качестве основных элементов системы производительных сил рабовладельческого общества выступали живые орудия труда – тягловая сила скота и мускульная энергия рабов – и ремесленные орудия труда, что позволяло создавать значительный прибавочный продукт. Присвоение и использование его привели к тому, что физическим трудом стали заниматься только определенные категории людей – рабы и колонны, а рабовладельцы получили возможность заниматься умственным трудом – литературой, искусством, науками, архитектурой, театральными представлениями и т.д.

Рабовладельческий строй изменил формы хозяйствования. Прежние формы хозяйствования приобрели более широкие масштабы. Использование труда рабов значительно расширили границы простой кооперации, а использование тягловой силы скота резко повысило эффективность земледельческого труда. Углубление разделения труда, специализированное производство орудий труда привели к смене коллективного на индивидуальное производство, ограниченное рамками семьи. Переход к оседлому земледелию в условиях домашнего скотоводства устранил нужду в совместном труде большой массы людей. Семья оказалась более производительной хозяйственной ячейкой, чем коллектив производителей. Уравнительный принцип как условие коллективного первобытного производства сменился новым – присвоением продуктов непосредственно теми, кто их производил.

В экономике Древнего мира взаимодействовали дворцовые и храмовые хозяйства; хозяйства крестьян, связанных традициями общины; хозяйства вельмож.

Для периода средневековья V-XVII вв. характерна экономическая система феодального типа. Развитие индивидуального семейного производства, превращение земледелия в основную отрасль экономики обусловили складывание феодального способа производства. Главными элементами производительных сил здесь выступали сельскохозяйственные орудия труда, рабочий скот и труд зависимых от феодалов крестьян. Крепостные крестьяне выполняют повинности за право пользоваться землей, находящейся в собственности феодалов. Основные формы хозяйствования – помещичьи усадьбы и крестьянские дворы, ведущие натуральное производство.

В эпоху феодализма сельское хозяйство было господствующей, но не исключительной формой производства. Также развивались города с ремесленным и мануфактурным производством. Постепенное развитие рыночных отношений превратило их в главные экономические центры. Развитие капиталистических экономических отношений постепенно втянуло в свою орбиту и земледелие. На смену натуральному производству пришло капиталистическое товарное производство, а феодальная собственность сменилась частной капиталистической собственностью.

При капитализме работник стал юридически свободен. Кроме того, для капитализма типично отделение работников от средств производства. Если для рабовладельца собственность на раба как орудие труда имела принципиальное значение, для феодала – юридическая зависимость крестьян, то для капиталиста правовое отношение к наемному рабочему потеряло смысл. Речь может идти об экономической зависимости.

В начале развития капитализма господствовала индивидуальная частная собственность, что объяснялось небольшими масштабами производства. Машинное производство выросло из мануфактурного и достигло стадии, когда сами машины стали производиться машинами. Тогда резко усилился процесс концентрации производства – рабочей силы и машин на заводах, начавшийся в XVIII – XIX вв. Новые виды машин, технологии и формы организации труда, качественные структурные сдвиги в экономике – все это резко усилило процесс концентрации производства. Концентрация производства на определенном этапе подвела экономику к появлению монополий и монополистических союзов в промышленности. Индивидуальная частная собственность сменилась монополистической собственностью.

Возникшие монополии представляли собой хозяйственные объединения, осуществлявшие контроль рынка сбыта товаров посредством концентрации в своих руках материальных и финансовых ресурсов. Монополистические объединения превратились в господствующую форму производства. Развитие монополий породило финансовый капитал и финансовую олигархию – верхушку монополистических собственников, осуществляющих господство финансового капитала в экономической и политической жизни общества.

Наиболее важные факторы роста монополистической собственности – усиление концентрации производства, система монопольных цен, вывоз капитала в отличие от вывоза товаров, неокOLONИализм. Государство участвует в создании монополистических союзов в сфере своих экономических интересов. Государственная собственность входит составной частью в систему государственно-монополистического капитализма. Для нынешнего этапа экономического развития характерно нарастание многообразия форм и методов организации экономической жизни. Государство пошло на экономический контакт со всеми участниками производства, включая монополии, частное предпринимательство, развитие подсобных индивидуальных производств. Характерной чертой капитализма является сочетание частных

и общественных форм хозяйства, рыночных и государственных форм регулирования экономики. Мощной экономической силой в современной рыночной экономике выступает государство. Оно располагает мощным собственным сектором экономики, ресурсным потенциалом, аккумулирует в свое распоряжение доход от частного сектора экономики.

В основе коммунистической экономической системы лежит общественная собственность на средства производства и производимые блага. Основными субъектами собственности здесь выступает работник, трудовой коллектив, государство. Распределение доходов регулируется в соответствии с принципом распределения по труду. Система возникла во время 1-й и 2-й мировых войн в результате обострившихся противоречий капитализма.

В России в результате кризиса социализма на смену приоритетам централизованного планирования и общественной собственности пришли приоритеты частной собственности и свободного рынка. Однако после двадцати лет преобразований по переходу от социализма к капитализму проблема создания новых отношений собственности и регулирования общественного воспроизводства, способных обеспечить возможность дальнейшего технико-экономического развития страны, остается остроактуальной.

6.2.3. Способы регулирования экономических систем

В зависимости от характера координации хозяйственной деятельности экономических субъектов (потребителей, производителей, собственников, работников) и механизма управления экономическими процессами (характеристика типов экономических систем на основе организационного подхода) выделяют: традиционную, рыночную, центрально-управляемую и смешанную экономические системы.

Организация хозяйственной деятельности зависит от:

- форм собственности на средства производства;
- процедур принятия основных экономических решений и способов координации экономической деятельности;
- мотивов, стимулирующих ведение экономической деятельности.

Традиционная экономика представлена странами с экономикой натурального хозяйства, где подавляющее большинство населения занимается простейшим сельскохозяйственным производством и большую часть произведенной продукции потребляют сами. Товарное производство представлено многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами, которые доминируют в экономике. Организация производства, его структура, ритм экономической жизни базируются на освященных обычаях и традициях. Наследственные привычки, общественные роли и статусы определяют устои экономической жизни и деятельности. Этнические и кастовые преграды препятствуют распространению научного и технического прогресса. Страны Африканского континента, Ближнего и Среднего Востока относятся к традиционной экономике.

Механизм регулирования на основе традиций – это способ экономической организации, при котором проблемы производства и распределения решаются применением унаследованных из прошлого процедур. Этот механизм слабо реагирует на изменения, связанные с научно-техническим прогрессом, новыми потребностями. Он не способен регулировать экономику в целом с развитой системой общественного разделения труда (но в области неформальных отношений в коллективах отдельных предприятий занимает определенное место).

Рыночная экономика – способ взаимного приспособления действий покупателей и продавцов под воздействием изменения цен, отражающих колебания спроса и предложения. Основой *рыночной системы* является саморегулирование, основанное на частном интересе, свободе выбора и стремлении к личной выгоде субъектов рынка, частной собственности на факторы и результаты производства. Государственное вмешательство в экономику в этих условиях сводится к минимуму. В рыночной системе хозяйствования движение ресурсов, производство, распределение, обмен и потребление созданных благ осуществляются при помощи рыночного механизма. Рыночный механизм ориентирован на удовлетворение платежеспособных потребностей в частных благах. Он не обеспечивает эффективного регулирования производства общественных благ для удовлетворения социально приоритетных потребителей, т. к. корректировка хозяйственного поведения людей осуществляется стихийно.

Достоинствами такой системы являются: постоянная нацеленность на эффективность экономики, возможности получения субъектами рынка высоких доходов, широкие права и свобода выбора потребителей, относительная дешевизна госаппарата управления.

Недостатки рыночной системы: периодические кризисы в развитии экономики, большая дифференциация в доходах и уровне жизни населения, безразличие к возможному ущербу человеку и природе со стороны производителей, равнодушие производителей к отраслям и сферам экономики, необходимым обществу, но не приносящим прибыли.

Центрально управляемая экономика (административно-командный механизм или иерархия) – способ достижения координации, при котором индивидуальные действия экономических субъектов подчинены директивам центра на основе централизованного хозяйственного плана. *Центрально управляемая экономика* базируется на административных методах управления, характеризуется жестким диктатом государства в области экономики: преобладанием государственной собственности на средства производства и все материальные ресурсы, государственным директивным планированием хозяйства, финансовой диктатурой государства. Плановый орган определяет для каждого предприятия количество ресурсов, которое должно быть использовано, чтобы оно могло выполнить свои производственные задания. Централизованно по фиксированным ценам осуществляется распределение потребительских товаров среди населения. Экономическая власть государ-

ства в такой системе является абсолютной. С ростом масштаба кооперации производства необходимость сознательного регулирования экономики возрастает. Но его возможности определяются границами управляемости сложных систем. Поэтому необходимо определить границы, в которых государственное регулирование будет эффективно.

Основными достоинствами такой экономики стоит признать ее относительную стабильность, а также социальное равенство, гарантии трудоустройства и обеспечения минимального жизненного уровня для всех членов общества, бесплатность образования и здравоохранения.

Основными минусами центрально-управляемой системы являются: неэффективность экономики, проявляющаяся, прежде всего, в дефиците различных товаров, вырастающих из диктата производителя над потребителем, отсутствием выраженных стимулов к эффективному труду, невысокий уровень жизни большинства населения.

Смешанная экономика базируется на предприятиях и структурах, относящихся к разным типам и видам собственности, и использует разнообразные формы хозяйствования. Реальные исторические типы социально-экономических систем являются смешанной экономикой. Любая экономика многоукладна. Классификацию строят на основе сочетания двух критериев: господствующей формы собственности и методов регулирования, которые обеспечивают производство, распределение, обмен и использование основной массы благ. Эти критерии выступают как главные компоненты при классификации экономических систем. При координации действий экономических субъектов (потребителей, производителей, собственников, работников) различные способы регулирования дополняют друг друга, но преобладает обычно один из трех механизмов регулирования, который обеспечивает производство и потребление основной массы экономических ресурсов, удовлетворяющих потребности общества. В экономическом анализе при классификации типов социально-экономических систем используют метод абстракции, т.е. экономические отношения рассматриваются как бы в чистом виде, ориентируясь на преобладающую форму хозяйствования, абстрагируясь от присутствующих менее значимых экономических систем.

Современная экономика на этапе информационного индустриального общества представлена в виде различных форм хозяйств, является смешанной. В этой экономике не государственная, не рыночная системы не преобладают друг над другом. Рынок создает эффективные стимулы для роста и развития. При командном управлении обеспечивается социальный приоритет потребности, но возникает проигрыш в мотивации. Соотношение между различными механизмами регулирования на определенном этапе определяется соотношением издержек и выгод.

В настоящее время распространение получили различные модели *смешанной* экономики, в которой распределение ресурсов частично осуществляется на рыночных основаниях, частично – обеспечивается решениями государства. Это система демонстрирует способность органически и гибко

сочетать рыночную эффективность с государственным регулированием, поэтому она может ослабить или даже снять ряд негативных моментов, присущих чисто рыночной или чисто централизованной системам. Наиболее эффективными в этом аспекте являются немецкая (социальное рыночное хозяйство) и шведская модели смешанной экономики.

6.3. Сравнительная характеристика экономических систем

Сравнительная характеристика централизованно-управляемой и рыночной систем представлена в табл. 6.2.

Таблица 6.2. Сравнительная характеристика централизованно-управляемой и рыночной систем

Признаки для сравнения	Централизованно-управляемая система	Рыночная система
Преобладающая форма собственности на средства производства	Государственная (общественная)	Частная
Основа экономической деятельности	Государственная регламентация экономической деятельности	Свобода предпринимательского и потребительского выбора
Способ согласования экономических интересов	Централизованное планирование	Рыночное саморегулирование
Главный мотив экономической деятельности	Необходимость выполнения государственного планового задания	Личный экономический интерес (извлечение прибыли)
Нацеленность экономики	Справедливость распределения	Экономическая эффективность

Многообразие форм хозяйствования расширяют возможности развития производства, повышения его эффективности. Но в обществе преобладают обычно принципы ведения хозяйственной деятельности, которые ближе к какой-либо одной из экономических систем. *Государственное регулирование или свободный рынок? Что же лучше?* Развитые страны представлены рыночными моделями регулирования экономических систем. Среди развивающихся стран сравним развитие экономик Индии (преобладает рыночная система регулирования экономики) и Китая (централизованно-управляемая экономика с элементами рыночных отношений). Это две наиболее динамично развивающиеся крупные экономики мира, занимающие третье и второе места по объему производства ВВП, соответственно.

Экономические реформы в Индии и Китае начинались примерно в одно время (вначале 1980-х гг.). Причем вначале 1980-х гг. индийцы были раза в полтора богаче китайцев.² Индия находилась в более выгодном положении: к началу преобразований в Индии сформировались все демократические институты, была частная собственность (чего не было в Китае). Но спустя тридцать лет после старта реформ экономика Китая более чем в два раза (примерно в 2,5 раза) больше экономики Индии. Численность населения Китая составляет 1,34 млрд чел., Индии – 1,21 млрд чел., площадь Китая — 9,6 млн км², а Индии — 3,2 млн км². Китаец потребляет более 3 тыс. кВт-ч электроэнергии в год, а индиец – всего 700 кВт-ч. Средняя продолжительность жизни в Китае 73 года, а в Индии – 64 года. Число плохо питающихся детей до пятилетнего возраста в Китае 5%, а в Индии – 40%. Такая же огромная разница по уровню неграмотного населения.

В Китае сделали ставку на госсектор. Крупные госпредприятия обеспечили прорыв страны. В Индии развивали мелкий и средний бизнес, и он не дал такого роста. В Китае огромные средства вкладывались в инфраструктуру, активно строили автомагистрали и железные дороги. Это объединило страну и обеспечило перемещение рабочей силы. В Индии сообщение между районами очень плохое и перемещение рабочей силы не столь масштабно. В Индии долгое время была низкая норма накопления (часть ВВП, которая инвестируется в производство, а не проедается). Лишь в последние годы она стала составлять 35%. В Китае – 50%, в России – 20%. В Китае сегодня 51% - городское население, в Индии – 30%.

Государственная собственность используют для воздействия на темпы и пропорции экономического развития. Так государственный сектор в национальной экономике капиталистических стран в 1950-е гг. существовал во Франции, Австрии, Великобритании, Италии. С конца 1970-х гг. в странах Запада провели распродажу части государственной собственности. И в настоящее время ни в одной из развитых стран нет интегрированного государственного сектора. Государственная собственность является разрозненной, формирует в национальном хозяйстве множество анклавов, но не единый сектор. Эти анклавы находятся в разных отраслях и регионах, не имея между собой четкой системы связей. Предприятия с государственным участием подчиняются общим правилам рыночной экономики.

В Индии, как и в Китае, в отличие от России установлен жесткий контроль финансовой сферы. Банки ориентированы на поддержку малого и среднего бизнеса. Для них установлен обязательный показатель по кредитованию этой сферы. В Индии быстрыми темпами развиваются информационные технологии с ориентацией на экспорт информационных услуг. Индийская экономика не так, по сравнению с Китаем, включена в глобальный рынок. А значит, очередная волна финансового кризиса не сильно по ней

² А. Салицкий. Индийское чудо? Чем удивит вторая экономика Азии. АиФ №26, 2012г., с.24.

ударит. Сегодня Индия – быстро развивающаяся страна. В кризисный 2009 год рост ВВП в Индии составил 8%, в 2010 г. – 8,5%, в 2011 г. – 6,5%.

Центрально управляемая экономика на стадии первичной индустриализации в СССР также привела в целом к успехам в хозяйственном развитии (в освоении космоса, атомной энергетике, авиации и др.). Однако в дальнейшем попытки модернизации хозяйственной системы в направлении создания более гибкого и эффективного механизма управления на новом этапе развития НТР оказались неудачными. С середины 1970-х годов начинается кризис этой системы, своевременно не перешедшей к социально-ориентированной рыночной экономике.

Опыт СССР и Китая показывает, что центрально управляемая экономика успешно решает проблему проведения ускоренной индустриализации страны.

6.4. Особенности экономической системы Российской Федерации

Российская модель рыночной экономики включает ряд черт, унаследованных из исторического прошлого. Россия в социально-экономическом плане выступает связующим звеном между цивилизациями западного и восточного типа. Российское общество в экономическом плане сформировалось как восточное и сохранило следующие его черты³:

- огромная роль государства как регулятора экономики;
- неразвитость частной собственности, прежде всего на землю;
- отсутствие автономного от государства гражданского общества, характерного для Запада;
- слабость личной инициативы при сильных коллективистских настроениях;
- неразрывная связь власти и собственности.

В результате произошедших в 1990-е годы изменений в России сформировалась специфическая социально-экономическая структура общества, состоящая из трех групп экономических интересов⁴:

- политически влиятельных промышленно-сырьевых и финансово-посреднических групп, сосредоточивших основную долю российского капитала;
- государство с властными структурами, криминалом и коррупцией;
- плохо организованных наемных работников, неэффективно борющихся за свои права, не всегда получающих заработанное.

Интересы этих трех групп образовали систему. Всякая система обладает способностью к самосохранению и может быть обновлена через разрушение.

³ Экономика: Учеб. под ред. А.С. Булатова. – М.: Изд-во БЕК. 1999, с. 28.

⁴ Экономическая теория: Учебник под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой, М.: Издательство «Экзамен», 2004, с. 341 – 343.

Сырьевой вариант развития экономики России отвечает интересам сложившихся богатых и политически влиятельных финансово–посреднических и промышленных групп. Финансово–посреднический капитал в торговле природными ресурсами заинтересован в открытой экономике, что сдерживает подъем производства российских потребительских товаров. Эта стратегия также соответствует экономическим интересам иностранного капитала и противоречит интересам населения России, т.к. в этом случае оно не выберется из нищеты и состояния конфликтности.

По данным официальной статистики, 10% самых богатых граждан присваивают 30% доходов, тогда как 10% самым бедным перепадает 1,9%. Разрыв между доходами бедных и богатых в России превысил 15-кратный размер (табл. 6.3).

Таблица 6.3. Разрыв между богатыми и бедными по странам⁵

Страна	Разница доходов между богатыми и бедными (по децильным группам населения)
Германия	6 : 1
Дания	6 : 1
Швеция	6 : 1
США	15 : 1
Россия	15 : 1
Мексика	27 : 1
Чили	27 : 1
Бразилия	50 : 1

В действительности все гораздо хуже. В России огромную долю национальных богатств присваивает крайне малочисленная, но очень состоятельная группа лиц, что нет в большинстве развитых стран мира. В год кризиса (2009 г.), когда государство спасало банковскую систему страны, особенно бурно росло число миллиардеров. Если в 2008 г. в РФ было 32 человека с состоянием, превышающем 1 млрд. долл., год спустя стало – 55, в 2010г. – уже 62, в 2012г. – 78.

Резкое увеличение разрыва между богатыми и бедными слоями населения ведет к повышению напряженности в обществе, вызывает чувство протеста и, в конечном счете, приводит к социальным взрывам (революциям, переворотам, террористическим актам и т.д.). Эволюционное, поступательное развитие общества возможно только при ограничении и уменьшении социального разрыва между гражданами. Зрелое государство стремится через свои рычаги управления (налоги, льготы, поощрения) к укреплению внутреннего мира и поддержанию социального партнерства. Стремление к

⁵ Аргументы недели. №8(300), четверг 1 марта 2012 года, с. 14 (по данным Организации по международному сотрудничеству и развитию (ОЭСР)).

социальному партнерству (уравновешиванию) достигается двумя способами: ограничивают богатство и увеличивают доходы бедных. В этом отношении европейские демократии продвинулись далеко вперед и своим примером увлекают многих в мире.

С 2000 года сменилось руководство страны. Новое руководство пытается вернуть страну к восстановлению и так называемому устойчивому росту. Однако разрабатываемые различные варианты восстановления экономики страны в рамках существующей экономической системы в России не обеспечивают достижения необходимых результатов. Через 22 года после начала рыночных преобразований в России не создано предпосылок для экономического роста, страна не достигла уровня производства 1990 г., который был до перехода к рыночной системе хозяйствования (табл. 6.4).

Таблица 6.4. Производство промышленной и сельскохозяйственной продукции по отношению к уровню 1990 г., % (1990 г. принят за 100%)

Отрасль	2007г	2008г	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г
Промышленность	82,7	83,2	75,5	81,6	85,5	87,7	88
Сельское хозяйство	78,1	86,5	87,7	77,8	95,7	91,1	96,7

Россия не может выбраться из трансформационного спада, вызванного, в том числе, и последствиями приватизации. Российские миллиардеры не создали свое состояние, а присвоили его, воспользовавшись некомпетентностью правящего режима, позволившего небольшой группе людей завладеть огромной частью России. А обесценившиеся в начале 1990-х гг. денежные вклады граждан страны не компенсируются. Сверхбогатые значительные доходы получают от дивидендов на вложенный капитал. Ставка налогообложения на такие доходы в России составляет 9%. Сложившийся в большинстве стран уровень этой ставки находится в пределах от 15 до 25%.

В России произошел болезненный переход от централизованной к смешанной системе экономики. Свободный рынок – недостаточное условие для экономического роста. Научные технологии – это продукт высокой культуры честности в рамках свободного рынка. Если в стране коррумпированы полиция, суды, инструменты государственного регулирования, то такая страна навсегда останется бедной. Граждане и бизнес не верят власти. В таких условиях невозможно рассчитывать на развитие культуры ответственности и экономический рост. Свободный рынок нужен для того, чтобы люди были вынуждены создавать состояния, а не выдавать за свободу рынка безнаказанность присваивать чужое имущество. Тогда компании делают огромные вложения в науку и развитие производства на основе ее достижений.

Необходимо создать условия для производства благосостояния. Политическая линия государства должна открыть возможность стратегического экономического пути развития с четким представлением целей, приоритетов и т.п. Социальный аспект воплощения мечты в обновление и развитие России не менее важен, чем технологические и экономические нововведения. Это важнейший элемент объединения усилий народа, организаций, предприятий.

7. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

7.1. Закон спроса

В основе спроса лежат потребности людей, которые неуклонно возрастают по мере развития производительных сил общества. Разнообразные потребности человека ограничиваются его денежными доходами. Потребность, подкрепленная денежными доходами, называется платежеспособным спросом. Ограниченность денежных доходов приводит к ограничению частично или полностью в удовлетворении каких-то потребностей. Существует зависимость между количеством покупаемых товаров и их ценой. Чем выше цена товара, тем меньшее количество этого товара купят. Понижение цены товара приводит к увеличению его продажи. Такое поведение потребителя объясняется эффектом дохода и эффектом замещения. Суть эффекта дохода состоит в том, что существенное понижение цены товара делает покупателя реально богаче, так как на свой доход он сможет купить больше товара. Эффект замещения состоит в том, что при снижении цены на определенный товар покупатель начинает его употреблять взамен других товаров, сходных по своему назначению. Для традиционных, массовых товаров эффект дохода и эффект замещения дополняют друг друга.

Зависимость между уровнем цены товара и объемом спроса на этот товар называется законом спроса: покупатель приобретает больше товара при понижении цен и меньше – при повышении цен при прочих равных условиях. Графическое изображение зависимости объема спроса и уровня цены показано на рис. 7.1. Это кривая d-d.

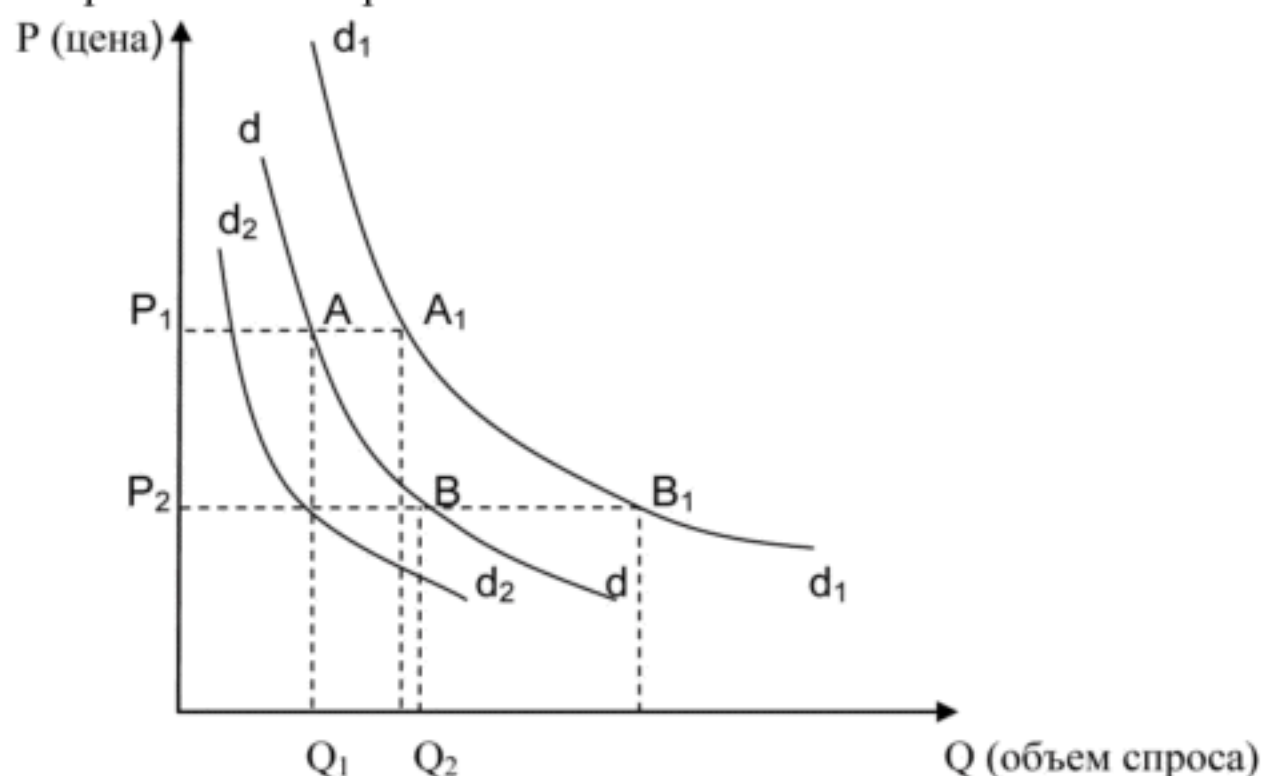


Рис. 7.1. Зависимость спроса от уровня цены

Величина спроса – это количество купленного товара при данной цене (точки A и B на кривой d-d).

Объем спроса зависит от многих других факторов: изменения доходов и численности населения, изменения моды, национальных традиций в потреблении определенных видов товаров, появления научно-популярных публикаций, ожидания в изменении экономической ситуации (конъюнктуры). Когда изменяется спрос под воздействием неценового фактора – сдвигается вся кривая. Увеличение доходов населения приведет к росту спроса. Кривая $d-d$ сдвинется вправо вверх в положение d_1-d_1 . Теперь при любой цене люди купят больше товара, чем раньше (точки A_1 и B_1 на кривой d_1-d_1). Снижение доходов приведет к сдвигу кривой $d-d$ влево вниз в положение d_2-d_2 . Теперь при любой цене люди купят меньше товаров.

7.2. Закон предложения

Предложение – это совокупность товаров и услуг, находящихся на рынке или способных быть доставленными туда в течение определенного периода времени. Предложение каждого отдельного продавца на рынке называется индивидуальным предложением. Сумма индивидуальных предложений составляет рыночное предложение. Уровень предложения зависит от соотношения между рыночными ценами на товар и тем количеством товара, которое при данных ценах будет произведено и представлено к продаже. Рост цен на товары данной отрасли обеспечит получение дополнительной прибыли, что создаст условия для дополнительного притока капитала и расширения производства. При снижении цен прибыль уменьшается, будет отток капитала из отрасли, а производство и предложение товара – снижаться.

На уровень предложения также влияют следующие неценовые факторы:

- издержки производства, которые зависят от технического уровня производственных мощностей, наличия природных ресурсов, природно-климатических условий, уровня квалификации рабочей силы и др.;
- уровень налогов и дотаций;
- возможности технико-организационного совершенствования производства и перспективы его развития.

На рис. 7.2 представлен график зависимости предложения от уровня цены. С увеличением уровня цены увеличивается количество поставляемого товара (кривая $S-S$).

При увеличении предложения под воздействием неценового фактора кривая предложения будет сдвинута вправо вниз – из положения $S-S$ в положение S_1-S_1 . Уменьшение предложения сдвигает кривую влево вверх, в положение S_2-S_2 .

7.3. Рыночная цена равновесия и механизм ее установления

Спрос и предложение взаимосвязаны. Равновесие – это соответствие между объемом и структурой спроса на товары и услуги и объемом и струк-

турой их предложения. Уравновешивание спроса и предложения происходит через установление рыночной конкурентной цены. Рыночное равновесие в этой модели существует тогда, когда нет тенденции к изменению рыночной цены или количества продаваемых товаров. Цена, при которой рыночный спрос равен рыночному предложению, называется равновесной ценой. На рис 7.3 точка пересечения кривых спроса и предложения (E) – точка рыночного равновесия.

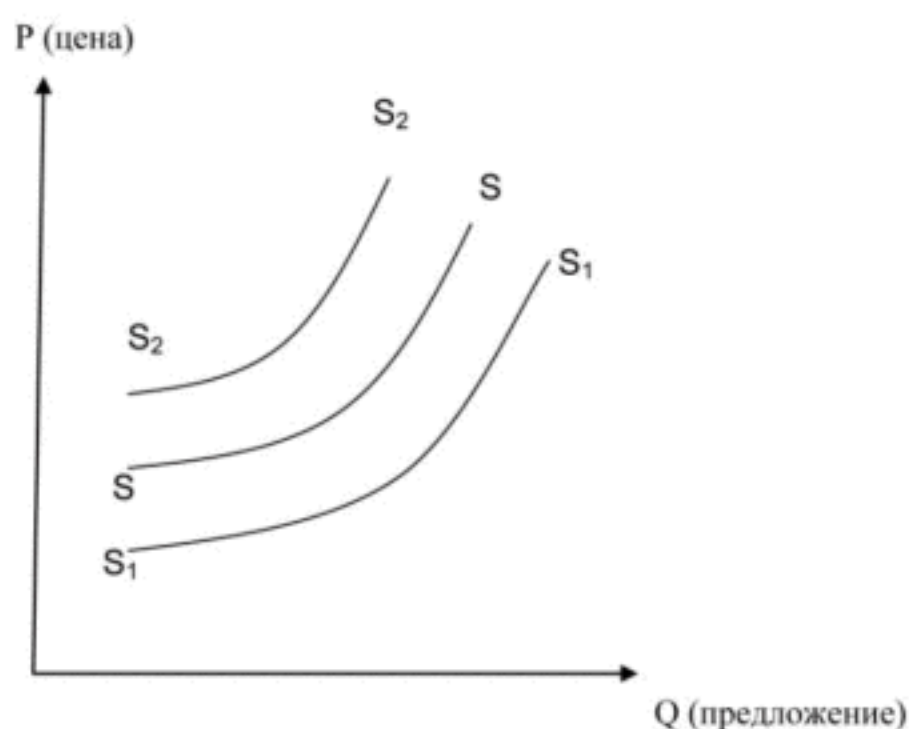


Рис. 7.2. Зависимость предложения от уровня цены

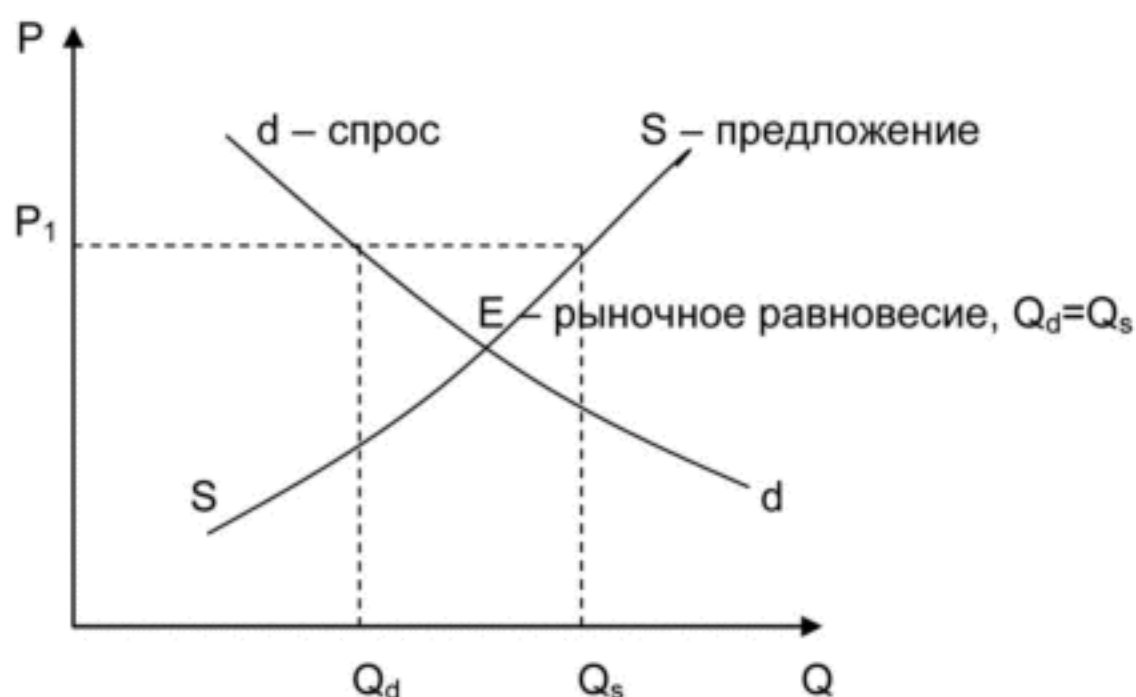


Рис. 7.3. Рыночное равновесие между спросом и предложением

Объем выпуска при равновесной цене называется равновесным объемом выпуска. Отклонение от цены равновесия приводит в действие рыночный механизм саморегулирования. При цене выше равновесной объем спроса меньше объема предложения. Разница между объемом предложения (Q_s) и объемом спроса (Q_d) называется избыточным предложением при дан-

ной цене (P_1). Накопление нереализованных товаров приведет к снижению цены, увеличению объема спроса и восстановлению равновесия

При цене ниже равновесной объем предложения будет меньше объема спроса, что приведет к росту цены, т. к. покупатели готовы уплатить более высокую цену за дефицитный товар. В ответ на повышение цены увеличится предложение. Процесс будет продолжаться до восстановления равновесия.

Предложение может приспособиться к новому уровню цен только за определенный период времени, т.к. связано с изменением в производственных мощностях. Изменение спроса в краткосрочном периоде в большей степени воздействует на цену, а в длительном периоде – на объем выпуска.

Различают устойчивое и неустойчивое равновесие. В условиях нестабильного рыночного равновесия выделяют рынок потребителя и рынок производителя (продавца). Рынок потребителя характеризуется конкуренцией производителей за покупателя: когда предложение превышает спрос. На рынке производителя в конкуренцию между собой вступают покупатели товара: отличается превышением спроса над предложением.

Как экономическая категория товарного производства цена выполняет на уровне предприятия следующие функции.

В *учетной функции* цены отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции, оцениваются затраты и результаты производства. Важный момент в формировании цены – это обмен. Цена товара находится под воздействием различных рыночных факторов. Общественная оценка производственных затрат происходит на рынке при купле-продаже товара. Учетная функция позволяет оценить эффективность деятельности предприятия и выбрать рациональную стратегию в условиях рынка.

Стимулирующая функция цены выражается в поощрительном и сдерживающем воздействии на производство и потребление различных видов товаров. С помощью цен стимулирование проявляется через повышение качества продукции, развитие ресурсосбережения, внедрение новых технологий, повышение эффективности производства.

Распределительная функция цены предусматривает распределение дохода между государством, регионом и предприятием через учет в цене акцизов на отдельные товары, налога на добавленную стоимость, прибыли.

Функция сбалансирования спроса и предложения выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. При нарушении соответствия между предложением и спросом равновесие может быть достигнуто за счет изменения уровня цен и объема производства. В условиях рыночной экономики цена исполняет роль стихийного регулятора производства.

Цена выполняет функцию рационализации размещения производства, так как с помощью механизма цен для получения более высокой прибыли

осуществляется перелив капитала из сферы деятельности менее прибыльной в более прибыльную.

На формирование уровня цен влияют разнообразные факторы, которые можно разделить на три группы: конъюнктурные, неконъюнктурные и регулирующие.

Конъюнктурные факторы обусловлены воздействием изменений на рынке с учетом влияния потребителей, конкурентов, развития научно-технического прогресса и т.п.

Неконъюнктурные факторы рассматриваются как внутренние факторы предприятия и чаще всего определяются воздействием на затраты предприятия: применение прогрессивной технологии, современного оборудования, организацией производства и труда и т.д.

Регулирующие факторы связаны с воздействием государства на ценовую политику. Наиболее соответствуют природе рыночных отношений свободные цены. Однако полностью перейти к ним и использовать только их всегда и везде невозможно. Государство может вмешиваться в процессы ценообразования в случае необходимости и в зависимости от изменяющихся экономических условий переходить к регулируемым или даже фиксированным ценам.

7.4. Теория эластичности

Эластичность спроса – это степень изменения спроса под воздействием того или иного фактора. Измеряется коэффициентом эластичности, который определяется соотношением изменения величины спроса (в %) к изменению фактора (в %). При изучении потребительского спроса на продукцию производителей коэффициент эластичности спроса служит одним из важнейших показателей, позволяющим обосновать выбор направления развития производства выпускаемых и новых товаров.

Эластичность спроса по доходу представляет собой процентное изменение количества продукции, на которую предъявляется спрос, в результате однопроцентного изменения дохода и определяется отношением:

$$E_R(d) = \Delta Q / \Delta R,$$

где $E_R(d)$ – эластичность спроса по доходу, ΔQ – изменение величины спроса, %, ΔR – изменение дохода, %.

Высокая эластичность спроса по доходу означает возможность успешного развития отрасли в будущем.

Особенность спроса по доходу заключается в том, что на некоторые товары с повышением дохода спрос снижается. К ним относятся экологически некачественные продукты, недietetические продукты питания и др.

Ценовая эластичность определяется по общей выручке. Эластичность спроса по цене – это интенсивность реакции покупателей на изменение цены (понижение или повышение) в виде изменения общей выручки от продажи товара:

$$E_p(d) = \Delta Q / \Delta P,$$

где $E_p(d)$ – эластичность спроса по цене, ΔQ – изменение величины спроса по общей выручке, %; ΔP – изменение цены, %.

Эластичность спроса по цене показывает относительное изменение величины спроса под влиянием изменения цены на 1%. При эластичном спросе изменение цены и выручки происходит в противоположном направлении. При неэластичном спросе изменение общей выручки происходит в том же направлении, что и изменение цен. При единичной эластичности увеличение или снижение цен не ведет к изменению общей выручки.

В зависимости от значения коэффициента эластичности, взятого по абсолютной величине, различают: $E_p(d) < 1$ – неэластичный спрос, $E_p(d) = 1$ – единичная эластичность, $E_p(d) > 1$ – эластичный спрос (рис. 7.4).

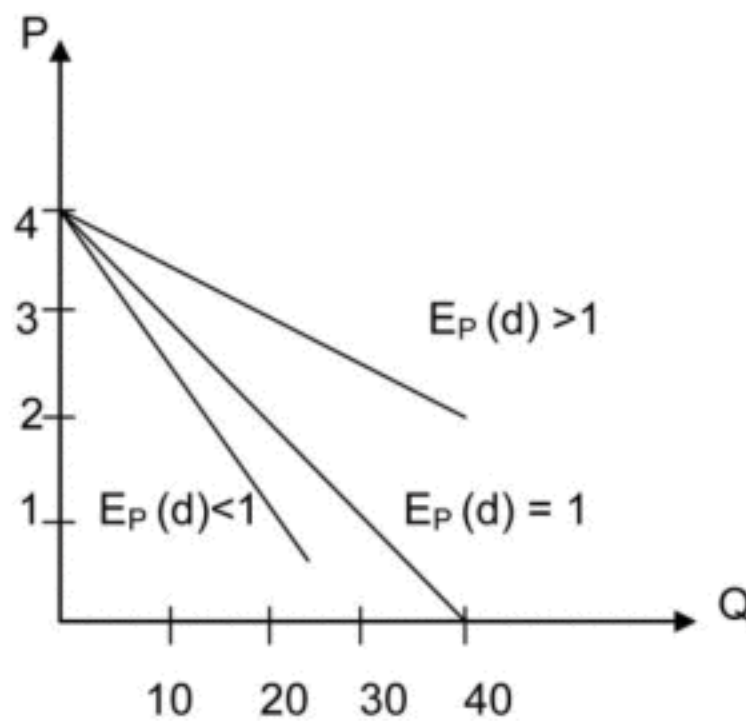


Рис. 7.4. Эластичность спроса по цене по показателю общей выручки

Неэластичный спрос наблюдается на предметах первой необходимости, эластичный спрос – на предметах роскоши.

Перекрестная эластичность отражает изменение величины спроса на один продукт «X» в связи с изменением цены на другой продукт «Z»:

$$E_{pz}(d_x) = \Delta Q_x / \Delta P_z,$$

где ΔQ_x – изменение величины спроса на продукт «X», %; ΔP_z – изменение цены на продукт «Z», %.

Если коэффициент эластичности $E_{pz}(d_x) = 0$, продукты не связаны между собой. Если изменение цены на продукт «Z» и спроса на продукт «X» происходит в противоположном направлении, то продукты взаимодополняемые (ружье и патроны; автомобиль и бензин). Если изменение спроса на продукт «X» происходит в том же направлении, что и изменение цены на продукт «Z», то продукты взаимозаменяемые (чай и кофе, мясо и рыба).

Эластичность предложения – это показатель относительного изменения предлагаемого количества товаров в зависимости от относительного изменения цены, выраженные в процентах:

$$E_p(S) = \Delta Q, \% / \Delta P, \%$$

где ΔQ – изменение величины предложения, %; ΔP – изменение цены, %.

На рис.7.5 проведены три линии предложения: эластичность линии, проходящей через начало координат и точку «А» равна единице; более крутая линия отражает неэластичное предложение, $E_p(S) < 1$; более пологая линия – эластичное предложение, ее коэффициент эластичности больше единицы, $E_p(S) > 1$.

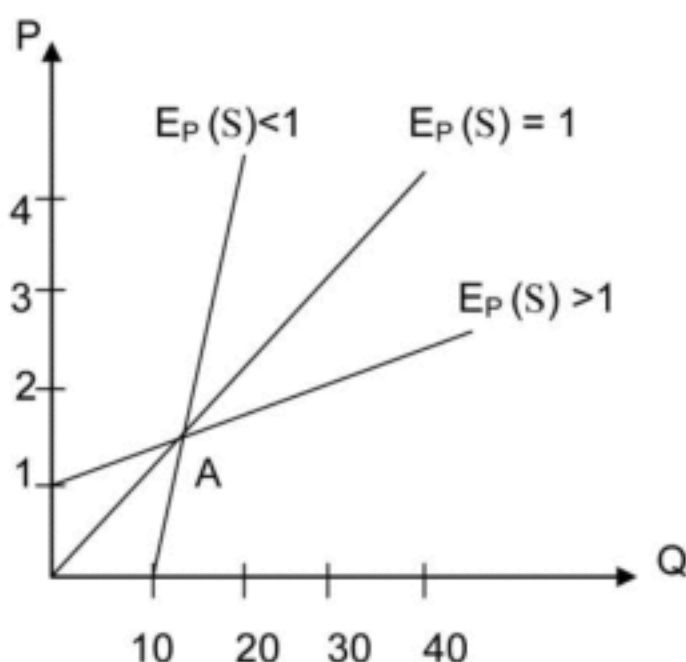


Рис. 7.5. Эластичность предложения по цене по показателю общей выручки

Изменение цены, как правило, оказывает большое влияние на предлагаемое количество данного товара. В мгновенном периоде производитель не может увеличить производство товара, поэтому коэффициент эластичности предложения будет равен нулю. Предложение может приспособиться к новому уровню цен только за определенный период времени, в течение которого можно изменить производственные мощности. Поэтому с увеличением периода времени эластичность предложения будет возрастать, т.к. производители смогут приспособиться к более высокой цене.

8. КАПИТАЛ

8.1. Историческая эволюция понятия капитал

Взгляды экономистов на природу категории «капитал» отражали уровень социально-экономического развития общества, структуру экономики, степень развития экономической науки и влияние на объективность исследований политики и идеологии. Категория капитал выражает, прежде всего, материальные, денежные, интеллектуальные средства, позволяющие своему владельцу вести предпринимательскую деятельность. Это необходимые условия любой сферы деятельности: промышленности, сельского хозяйства, транспорта, социальных услуг, банковской и финансовой сфер. Капитал – это объект, на который распространяется право собственности.

В мировой экономической науке нет однозначного понимания категории капитала. В самом общем виде смысловое содержание этой категории сводится к толкованию капитала как блага вообще, использование которого позволяет увеличить будущие блага. Научно-техническая революция второй половины XX века внесла существенный вклад в структуру и качество производительных сил общества. Кроме рассмотренных в параграфе 1.1 появилось много новых теорий. В современной экономической литературе капитал рассматривается как фактор производства наряду с трудом, землей и предпринимательской деятельностью. Капитал рассматривается как совокупность материальных и нематериальных элементов (таких как человеческие способности, знание, время). К физическому капиталу относятся производственное оборудование, производственные и непроизводственные строения, сырье и материалы. Человеческий (нефизический) капитал является результатом предыдущего производства: полученное образование, воспитание трудовых навыков. Научный потенциал также рассматривается в качестве нефизического капитала. Он возникает, когда осуществляются инвестиции в научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). В результате растет производительность труда, что способствует большему получению прибыли, опережению конкурентов и монополизации какой-либо технологии или продукта.

Теория человеческого капитала рассматривает расходы на обучение (развитие знаний, навыков и способностей человека), как капиталовложение в человека, а образование как отрасль, производящую капитал с длительным сроком использования. Инвестиции в человеческий капитал со временем компенсируются увеличением доходов. Теория подчеркивает качественные различия в рабочей силе и то, что только малая часть заработной платы выплачивается за простой, неквалифицированный труд. Основная же часть заработной платы зависит от образования, опыта и тренировки, получаемые на рабочем месте. Разница в этих доходах может быть определена, и рассчитана норма доходности на инвестиции в среднее или высшее образование:

$$Y_n = X_0 + RC_n + E_f,$$

где Y_n – заработная плата человека, имеющего n лет профессионального образования; X_0 – заработная плата человека с нулевым количеством лет профессионального образования; C_n – объем инвестиций в течение n лет обучения; R – текущая норма отдачи вложений в образование; E_f – доходы, потерянные учащимися в период обучения из-за невозможности совмещать учебу с работой.

М. Фридман различает общее образование и специальное профессиональное образование. Государство берет на себя расходы по финансированию школьного обучения. Однако государственные субсидии не должны предоставляться для профессионального обучения, которое является формой инвестиций в человеческий капитал, аналогичных инвестициям в физический капитал, которое увеличивает производительность труда обучающегося и в будущем компенсируется приростом доходов.

М. Фридман полагает, что норма доходности на человеческий капитал и физический капитал, должна быть одинаковой. Иначе, если норма доходности на физический капитал будет выше, то дети и их родители будут иметь стимул приобрести такой капитал вместо инвестирования в образование.

Государственное вмешательство в сферу образования обусловлено недостатками коммерческого финансирования этой сферы, ведущей к недостаточным вложениям в человеческий капитал. Государство предоставляет субсидии на профессиональное обучение, финансируемые за счет общих доходов.

Теория человеческого капитала отражает новый подход к роли человека в экономике. Из всех ресурсов главным является ресурс «знание», а инвестиции в него – самые эффективные. Теория дает концепцию финансирования вложений в человека. Школьное образование формирует человека как гражданина – финансируется государством. Профессиональное образование, формирующее специалиста, осуществляется за счет собственных финансовых ресурсов индивидов, т. к. эти затраты компенсируются в будущем повышенными доходами. Государство только помогает индивидам преодолевать ограниченность рыночного механизма.

Доход можно получить только в результате движения капитала, в ходе которого производственный капитал проходит путь от авансирования денег до реализации готовой продукции. Однако не принимать участие в производстве могут только собственники так называемых отчуждаемых факторов производства – отдельных объектов. Представляющий фактор «труд» должен непосредственно участвовать в производстве, потому что способность к труду и «комплекс качеств человека» невозможно передать другому лицу. Эти свойства неотъемлемо присущи субъекту, их нельзя выделить в качестве объекта. А субъект, обладающий такими свойствами, имеет статус «наемного работника», представляющего фактор «труд», или представляет фактор «предпринимательские способности».

Марксистская теория отвергла теорию человеческого капитала, т.к. в этом случае рабочий становился «капиталистом» и уравнивался с собственником физического капитала. Цель капитала – получение дохода, прибыли. В условиях капиталистической системы при частной собственности на средства производства для ее достижения необходимо средства производства, находящиеся в собственности одного субъекта, соединить с другим субъектом, который не имеет в собственности средств производства, а только обладает способностью к труду (владеет товаром «рабочая сила»). В условиях социальной незащищенности трудящихся, когда они вынуждены продавать свою способность к труду, т.к. лишены других средств существования, рабочая сила становится товаром, формируется рынок труда (рабочей силы) и рынок средств производства. Поэтому определение капитала, данное К. Марксом, реально отражает суть общественных отношений и расстановку экономических интересов в современной рыночной экономике.

8.2. Промышленный капитал. Накопление капитала

Промышленный капитал возник как результат исторического развития производительных сил общества. Для его функционирования необходимы независимые производители; обобществление производства в пределах одного предприятия; свободный рынок и рыночный механизм регулирования экономической деятельности; отсутствие внеэкономического принуждения к труду и личной зависимости работника от хозяина средств производства; социальная незащищенность трудящихся. В этих условиях рабочая сила становится товаром, формируется рынок труда (рабочей силы) и рынок средств производства. Для появления рабочей силы на рынке необходимы: свободный рабочий, лишенный других средств существования, поэтому вынужден продавать свою способность к труду; определенный уровень развития общественной производительности труда, когда работник производит больше, чем ему нужно для потребления.

По Марксу необходимые факторы процесса производства – орудия труда, предметы труда, рабочая сила. Стоимость средств производства только переносится на продукт. Прироста стоимости здесь не происходит. В процессе потребления рабочей силы рабочий создает стоимость большей величины, чем стоит его рабочая сила. Рабочее время К. Маркс условно делит на две части: необходимое рабочее время, в которое создается эквивалент стоимости рабочей силы, и прибавочное, в которое создается прибавочная стоимость. Прибавочная стоимость создается трудом наемного рабочего и безвозмездно присваивается капиталистом. Соответственно и труд наемного рабочего К. Маркс разделит на необходимый и прибавочный.

Функционирующий в процессе производства капитал К. Маркс разделит на две части. Та часть, которая воплощена в средствах производства, образует постоянный капитал (С), потому что его стоимость в процессе производства переносится на готовый продукт как величина неизменная. Другую

часть капитала, которая воплощена в рабочей силе, создает прирост стоимости, меняет свою стоимость – возрастает в процессе производства, К. Маркс назвал переменным капиталом (V). Переменный капитал, воплощенный в рабочей силе, возрастает на величину прибавочной стоимости (M). В этом состоит коренное отличие различных частей функционирующего в производстве капитала (по признаку переноса стоимости частей капитала на готовый продукт).

Сумма прибавочной стоимости, полученная на весь авансированный переменный капитал за определенный период времени, называется массой прибавочной стоимости (M). Стоимость произведенного товара за этот период времени составит:

$$T = C + V + M.$$

Отношение прибавочной стоимости (M) к переменному капиталу (V), выраженное в %, К. Маркс назвал нормой прибавочной стоимости (m'):

$$m' = M / V.$$

Прибавочная стоимость выступает в форме абсолютной и относительной, т.к. получать ее можно:

- абсолютную – путем удлинения рабочего дня при неизменном необходимом рабочем времени;
- относительную – за счет сокращения необходимого рабочего времени при неизменной продолжительности рабочего дня.

Для того, чтобы получить прибавочную стоимость большей величины по сравнению с конкурентами, надо снизить индивидуальные затраты по сравнению со средними сложившимися в обществе. Разница будет составлять избыточную прибавочную стоимость, являющуюся разновидностью относительной прибавочной стоимости. Стремление получить избыточную прибавочную стоимость – важнейший, постоянно действующий стимул развития производства: побуждает предпринимателей к применению новшеств в производстве (совершенствованию техники и организации производства).

Индивидуальный капитал увеличивается путем присоединения к действующему части или всей прибавочной стоимости. Эту форму накопления К. Маркс назвал концентрацией капитала. Ее следствие – увеличение массы всего общественного капитала как суммы индивидуальных капиталов.

Объединение самостоятельных капиталов К. Маркс назвал централизацией капитала. Таким путем общественный капитал увеличить нельзя. Но создаются условия для возрастающих темпов накопления капитала.

Накопление капитала, сопровождающееся ростом технической оснащенности производства и производительности труда, ведет к расширению масштабов общественного богатства. Между общественным характером производства и частной капиталистической формой присвоения богатства существует антагонистическое противоречие. В эпоху технического прогресса потребовалось изменить социальное положение и материальное состояние рабочих для сохранения частного капиталистического присвоения прибыли.

8.3. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал

Промышленный капитал в ходе движения проходит три стадии, на каждой из которых принимает конкретную форму: денежную, производительную и товарную.

На первой стадии, относящейся к сфере обращения, деньги авансируются на приобретение факторов производства: средств труда, предметов труда и рабочей силы.

Вторая стадия относится к сфере производства, в результате чего создается новый товар. Назначение этой стадии состоит в возрастании стоимости, производстве прибавочной стоимости.

Третья стадия движения капитала относится к сфере обращения. Ее функциональное назначение состоит в реализации произведенного продукта и превращении прибавочной стоимости в прибыль. На этой стадии капитал опять обретает денежную форму, что позволяет вновь начать процесс производства.

Такое непрерывное движение капитала, в процессе которого он последовательно превращается из одной функциональной формы в другую и возвращается к исходной форме, называется *кругооборотом капитала*:

$$Д - Т (СП + РС) \dots П \dots Т' - Д',$$

где Д – денежный капитал; Т – элементы производственного капитала (СП – средства производства; РС – средства на оплату рабочей силы); П – производство; Т' – товарный капитал в виде готовой продукции, включающий прибавочную стоимость; Д' – денежный капитал, включающий прибыль.

Движение промышленного капитала происходит в двух сферах: сфере обращения и сфере производства. В каждый момент времени отдельные части капитала находятся в конкретной функциональной форме. Вследствие непрерывности процесса производства кругооборота капитала (производственных фондов) следуют один за другим, совершая оборот.

Оборот капитала – это период времени, в течение которого возвращается весь авансированный капитал, участвующий в воспроизводственном процессе. Скорость оборота капитала:

$$n = O / o,$$

где n – число оборотов, O – принятая единица измерения времени (год), o – время оборота данного капитала.

В зависимости от характера оборота капитал делится на основной и оборотный. Эти две части различаются способами перенесения стоимости на изготавливаемый товар и возмещением перенесенной стоимости.

Основной капитал – та часть промышленного капитала, которая воплощена в стоимости средств труда; переносит свою стоимость на готовый продукт по частям и по частям ее возмещает. Средства труда функционируют в производстве целиком длительное время, сохраняя потребительские свойства. Та часть стоимости средств труда, которая уже перенесена на

стоимость товара, вернется при его реализации. Другая часть останется фиксированной в самом средстве труда.

Оборотный капитал целиком потребляется в каждом производственном цикле, и его стоимость полностью возмещается при реализации произведенного товара. Скорость оборота оборотного капитала определяется числом оборотов, совершенных в течение определенного времени:

$$n = t/d, \quad n = \sum(r * q) / K_{об},$$

где n – число оборотов; t – период времени; d – период (длительность) одного оборота; $\sum r * q$ – стоимость реализованной продукции за определенный период времени, r – цена товара; q – объем реализации товара в натуральных единицах, $K_{об}$ – средняя величина оборотного капитала предприятия за тот же период времени.

По характеру движения стоимость переменного капитала входит в состав оборотного капитала, т.к. стоимость рабочей силы полностью включается в стоимость произведенного товара и полностью возвращается при его реализации (рис. 8.1).

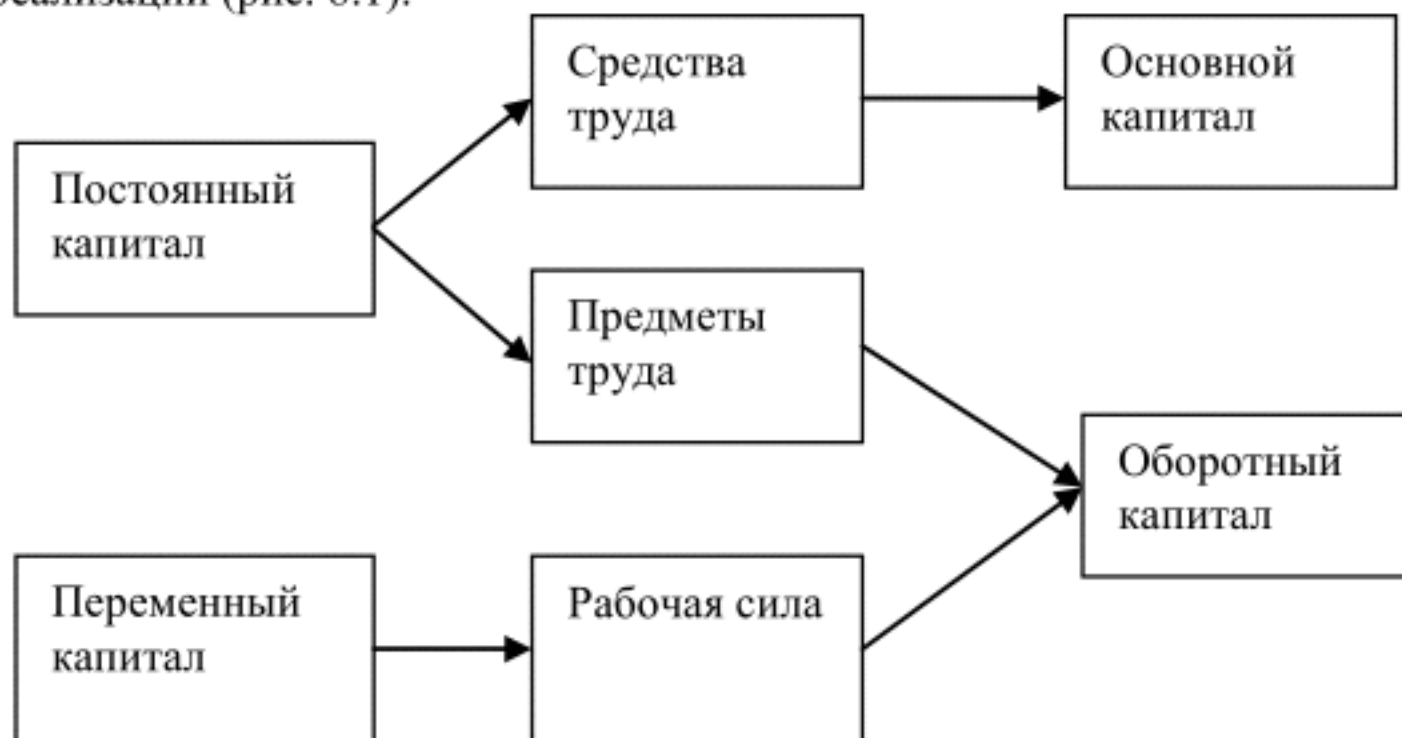


Рис. 8.1. Состав капитала

Чем больше оборотов в течение определенного периода времени сделает оборотный (в т.ч. и переменный) капитал, тем большая масса прибавочной стоимости будет создана, т.к. на тот же переменный капитал можно будет нанять больше рабочих за этот период времени. Норма прибавочной стоимости при этом останется неизменной.

8.4. Физический и моральный износ основного капитала. Амортизация

В процессе использования средств труда происходит их износ и обесценивание. Орудия труда постепенно в процессе использования утрачивают свои

первоначальные качества и пригодность для выполнения поставленных задач. Износ бывает двух видов: физическим и моральным.

Физический износ означает постепенную утрату средствами труда своих технико-производственных характеристик, а значит и потребительной стоимости. Физический износ – категория техническая, характеризует физическое состояние отдельных составляющих основного капитала. Возмещение износа в стоимостной форме происходит путем начисления амортизации. *Амортизация* – это перенос стоимости основного капитала на изготавливаемый товар. В результате происходит уменьшение стоимости основного капитала. Для начисления амортизации на практике устанавливают норму амортизации в виде доли от стоимости отдельных составляющих основного капитала (зданий, сооружений, путепроводов, машин, станков, оборудования и т.д.), ежегодно перечисляемую на стоимость создаваемого товара. Амортизация обеспечивает возврат денежных средств, вложенных в основной капитал.

Амортизационные отчисления – это денежные суммы стоимости основного капитала, перенесенные на произведенную продукцию. Сумма всех амортизационных отчислений составляет амортизационный фонд предприятия, который формируется из выручки от реализации продукции.

При норме амортизации (H_a) равной 10% и стоимости средства труда – 6 млн руб. годовая сумма амортизационных отчислений составит 600 тыс. руб.:

$$A_{\text{год}} = 6000 \text{ тыс. руб.} * 10\%/100\% = 600 \text{ тыс. руб.}$$

Моральный износ заключается в потере стоимости действующих основных средств в результате появления новых их видов. Различают две формы морального износа. Первая проявляется в потере стоимости средствами труда в результате удешевления их производства в прежней конструкции. Это особенно заметно на средствах связи. Моральный износ второй формы выражается в потере стоимости средством труда в результате появления новых более производительных машин, у которых единица мощности дешевле, чем у имеющихся. Это происходит, когда производительность машины возрастает на большую величину, чем цена (прирост выражается в % или долях единицы). Моральный износ – категория экономическая, ведет к обесцениванию основного капитала. О моральном износе можно говорить до наступления физического.

Срок полезного использования объектов основных средств – это период, в течение которого их использование призвано служить для исполнения возложенных на них функций. Из исследования закономерностей физического и морального износа определяются сроки службы основных средств и устанавливаются сроки их полезного использования.

9. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ

9.1. Марксистская концепция издержек производства и прибыли

Стоимость товара для владельца капитала – это его затраты на средства производства и рабочую силу:

$$k = c + v,$$

где: k – издержки производства предпринимателя; c – затраты постоянного капитала; v – затраты переменного капитала (оплата рабочей силы).

Полные затраты труда или стоимость (w) больше издержек производства капиталиста на величину прибавочной стоимости (m):

$$w = c + v + m.$$

Источник прибавочной стоимости – живой труд в сфере материального производства. При реализации товара прибавочная стоимость принимает форму прибыли, присваивается владельцем капитала, перераспределяется в через систему налогов и льгот. Если товар изготовлен, но еще не продан, то прибавочная стоимость уже создана, а прибыль еще не получена. Это качественное отличие приводит к их количественному несовпадению.

Прибавочная стоимость – это разница между стоимостью товара и издержками производства:

$$m = w - k.$$

Прибыль – это разность между объемом реализации товаров, исчисленной по ценам продажи, и издержками производства:

$$p = \sum r \cdot q - k,$$

где r – цена товара; q – объем реализации товара в натуральных единицах.

В результате отклонения цен от стоимости товара происходит перераспределение прибавочной стоимости между отдельными производителями.

Для владельца капитала стоимость товаров предстает как результат затрат не труда, а капитала и стоимость товара приобретает иной вид, как сумма издержек и прибыли:

$$w = k + p.$$

Абсолютную величину полученной прибыли называют массой прибыли (P). Норма прибыли (p') – это отношение полученной массы прибыли ко всему авансированному капиталу:

$$p' = P \cdot 100 \% / K.$$

Норма прибыли всегда меньше нормы прибавочной стоимости, т.к. постоянный капитал не может равняться нулю:

$$m' = M \cdot 100 \% / V.$$

Норма прибыли выступает критерием эффективности хозяйствования, умением рационально и экономно использовать ресурсы производства.

На норму прибыли оказывают влияние:

- а) чем выше норма прибавочной стоимости, тем больше норма прибыли;

б) величина и строение авансированного капитала: чем выше удельный вес переменного капитала во всем капитале, тем норма прибыли выше при одинаковой норме прибавочной стоимости;

в) скорость оборота капитала: чем больше оборотов совершает капитал в течение года, тем норма прибыли выше;

г) экономия на постоянном капитале.

Т.к. технический прогресс вызывает увеличение доли постоянного капитала и снижение доли переменного капитала во всем авансированном капитале, то норма прибыли обнаруживает тенденцию к понижению.

9.2. Межотраслевая конкуренция и образование средней нормы прибыли

Каждый инвестор стремится получить на авансируемый капитал по возможности больше прибыли. Поэтому происходит перелив капиталов из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с более высокой нормой прибыли. Различия норм прибыли в разных отраслях долго сохраняться не могут, т.к. капитал требует равных условий для возрастания или равной нормы прибыли независимо от отрасли вложения. Поэтому образуется средняя норма прибыли, которая выражает экономические отношения в разных областях по распределению совокупной прибавочной стоимости.

Товары продаются по рыночным ценам, которые колеблются вокруг цены производства. Цена производства включает издержки производства и среднюю прибыль на авансируемый капитал. На цену производства и рыночную цену существенно влияют качество товара, его потребительские свойства. Стоимость товара определяется затратами труда, цена – затратами капитала. Владельцы капитала в разных отраслях ведут постоянную борьбу за получение наиболее высокой нормы прибыли. Прилив новых капиталов в более доходные отрасли приводит к расширению производства, увеличению предложения товаров, к падению цены на них. Соответственно снижается и норма прибыли. Утечка капитала из низкоприбыльных отраслей ведет к сокращению объема производства. Спрос на их товары начинает превышать предложение. В результате цена поднимается, и норма прибыли возрастает вместе с ценой. В итоге межотраслевая конкуренция создает условие для получения равной прибыли на равный капитал. Если в обществе возникают отношения, ограничивающие конкуренцию, то нарушается принцип «равная прибыль на равный капитал». Монополии, затрудняя межотраслевой перелив капитала, воздействуют на механизм формирования и распределения созданной в обществе прибыли.

9.3. Неоклассическая концепция издержек производства и прибыли

В основе современной концепции издержек производства лежит неоклассическая теория, основу которой составляют взгляды теоретиков пре-

дельной полезности. Эта концепция оценивает издержки предприятия исходя из интересов предпринимателя, который ждет дохода от всех затрат, независимо от причин их возникновения.

Общие или валовые издержки производства – это затраты, необходимые для производства товара:

$$TC = \sum_{i=1}^n RFi * QFi,$$

где RFi – цена фактора производства; QFi – количество единиц данного фактора производства.

В зависимости от изменения объема производства валовые издержки на производство продукции подразделяют на постоянные и переменные:

$$TC = FC + VC,$$

FC – постоянные издержки; VC – переменные издержки.

Постоянные издержки производства не зависят от объема производства, т.е. от количества выпущенной продукции. К ним относятся затраты на содержание аппарата управления, амортизация основных средств, арендная плата за помещение и др.

Переменные издержки производства изменяются с изменением объема производства продукции. К ним относятся затраты на сырье, материалы, топливо и энергию на технологические цели, оплату труда с отчислениями на социальные нужды производственных рабочих.

Средние издержки – это издержки на единицу произведенного товара:

$$AC = TC/Q.$$

$AFC = TFC/Q$ – средние постоянные издержки, $AVC = TVC/Q$ – средние переменные издержки.

Под *предельными издержками* понимается средняя величина издержек прироста или издержек сокращения на единицу продукции, возникших при изменении объема производства и реализации более чем на одну единицу продукции. Предельные издержки производства – это дополнительные затраты на производство дополнительной единицы продукции:

$$M = \Delta TC / \Delta Q,$$

ΔTC – прирост валовых издержек; ΔQ – прирост количества товара.

Альтернативные и неальтернативные издержки. Производственные ресурсы обладают свойствами ограниченности и редкости. Поэтому решение о производстве определенного вида продукции влечет отказ от использования тех же ресурсов для производства иных видов продукции. Этот процесс называют экономическим выбором. *Неальтернативные издержки* не участвуют в процессе экономического выбора. Это издержки, которые несет производитель в безусловном порядке (например, затраты на регистрацию предприятия). *Альтернативные издержки* (участвуют в процессе экономического выбора) могут принимать форму денежных расходов или недополученных денежных доходов. Альтернативные издержки в экономической

науке рассматриваются как *явные (бухгалтерские) и неявные (или издержки упущенных возможностей)*.

Явные издержки принимают форму денежных платежей поставщикам факторов производства. Они включают: оплату материальных ресурсов (сырье, материалы, топливо, энергия); платежи за поставку средств труда (станки, оборудование); заработную плату, оплату услуг банков, коммунальные платежи, оплату аренды. *Неявные (вмененные) издержки* – это издержки упущенных возможностей от альтернативного использования ресурсов, принадлежащих предпринимателю, т.е. те упущенные доходы, которые могли бы быть получены на собственные ресурсы предпринимателя, если их предоставить другим пользователям за рыночную плату. Сюда можно отнести процент на собственный капитал, который можно было бы разместить в банке; плату за собственное помещение, которое можно было бы сдать в аренду; плату за менеджерскую работу предпринимателя в другой фирме как наемному работнику. Доходы от упущенных возможностей – размеры альтернативных неявных издержек носят гипотетический характер.

Бухгалтерские издержки (называют также явными или внешними) – это фактические денежные затраты предприятия, выплаченные поставщикам за приобретенные материальные производственные ценности и на зарплату работникам. Это фактические затраты, образующие себестоимость продукции. На их основе составляется отчетность и баланс предприятия.

В экономические издержки кроме явных, бухгалтерских издержек, включают неявные издержки, к которым относят нормальную или среднюю прибыль. Под нормальной прибылью понимают минимальный уровень прибыльности, необходимый для того, чтобы привлечь и удержать ресурсы в пределах данного направления деятельности. Понятие нормальной прибыли тождественно понятию «альтернативные неявные издержки». Это неоплачиваемые внутренние издержки. *Внутренние издержки* фирм имеют неявный, имплицитный характер. Они отражают использование в производстве ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы: капитала, земли, нематериальных активов, их личного труда и т.д., за которые фирма формально не платит. Внутренние издержки – это нормальная прибыль при альтернативном использовании собственных ресурсов владельцев фирмы. Они в действительности несут эти затраты, но не в явной (денежной) форме, что позволяет включать их в экономические издержки.

В себестоимость продукции отечественные предприятия включают свои денежные расходы. Издержки производства продукции зарубежных фирм кроме денежных расходов включают нормативную прибыль.

Прибыль. Рассматриваются понятия бухгалтерской и экономической прибыли. *Бухгалтерская прибыль* – это разница между величиной денежной выручки от реализации продукции предприятием и бухгалтерскими издержками на производство данной продукции. *Экономическая прибыль* – это разница между выручкой и экономическими издержками. Предприятия, у которых бухгалтерская прибыль равна нормальной, получают нулевую

экономическую прибыль. Наличие положительной экономической прибыли означает, что данное предприятие распорядилось ресурсами лучшим образом, чем в среднем по экономике.

Монополия – это исключительное право предприятия, торговца, государства на осуществление какой-либо деятельности. Появление монополий обусловлено возникновением экономических выгод, которые они получают в результате монопольно высоких цен на свою продукцию или монопольно низких цен на покупаемую ими продукцию в целях получения монопольной сверхприбыли. Эта форма доходов есть экономическая реализация господства монополистов на рынке. Монополист стремится к максимизации прибыли, получаемой не с единицы, а со всей массы продукции. Монопольный выпуск товара меньше, чем при конкурентном равновесии на рынке.

Прибыль – это не только источник увеличения богатства собственника капитала, но и практически единственный источник для расширения производства, его технического обновления, создания новых рабочих мест. Прибыль служит одним из основных источников формирования доходной части государственного бюджета. Процесс распределения прибыли носит социальный и политический характер, регулируется законами страны, а не является лишь внутренней проблемой фирмы.

Прибыль образуется в результате реализации продукции. Ее величина определяется разницей между доходом, получаемым от реализации продукции, и издержками на ее производство и реализацию. Общая масса прибыли (P) зависит от объема продаж (Q), уровня цен на продукцию (R) и издержек производства (ТС):

$$P = \sum Q \cdot R - TC.$$

Объем продаж зависит от выбора продукта и создания условий для его продажи. Создание уникального продукта, востребованного рынком, делает монопольным положение его производителя. Поддержание такого положения требует проведения постоянной новации продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со стороны других предприятий. Ошибка в выборе товара приводит к банкротству предприятия.

На уровень продаж влияет ценовая и товарная политика, обслуживание покупателей, своевременность поставок продукции, ее послепродажное обслуживание. Увеличение объема производства снижает постоянные затраты на единицу продукции. Основные факторы снижения издержек производства: развитие и использование достижений научно-технического прогресса; совершенствование организации труда и производства; изменение структуры производимой продукции, применяемых видов сырья; снижение затрат на обслуживание и управление производства.

10. ВИДЫ КАПИТАЛОВ И ДОХОДОВ

10.1. Торговый капитал. Издержки обращения и торговая прибыль

Торговая деятельность заключается в перепродаже товаров. *Торговый капитал* – это обособившаяся в процессе кругооборота часть промышленного капитала, которая постоянно занята в сфере обращения. Его историческим предшественником был капитал купеческий. Выделение торгового капитала способствовало ускорению оборота промышленного капитала, снижению издержек обращения в результате специализации сферы обращения. Целью его является получение прибыли. Рыночная экономика характеризуется многообразием видов капиталов, которые конкурируют между собой за более прибыльные сферы применения. В конкурентной экономике работает принцип: равная прибыль на равный капитал. Торговый капитал участвует в процессе межотраслевого перелива капитала и уравнивании средней нормы прибыли. Норма прибыли (p') – это отношение полученной массы прибыли (P) ко всему авансируемому капиталу (K):

$$p' = P \cdot 100 \% / K$$

Торговцы закупают товар у промышленников по оптовым ценам, а продают по более высоким – розничным, включающим надбавку к оптовой цене промышленности. Надбавка к оптовой цене ($H = I_{об} + P$) возмещает торговцам издержки обращения ($I_{об}$) и обеспечивает прибыль (P).

Марксистская трактовка источника торговой прибыли. Торговый капитал ($K = K_{об} + I_{об}$) состоит из:

- капитала, авансированного на приобретение товара у промышленника ($K_{об}$ – капитал обращения);
- средств, авансированных на организацию реализации закупленных товаров. Эти расходы называют *издержками обращения* ($I_{об}$). Выделяют два вида данных издержек: дополнительные и чистые.

Дополнительные издержки обращения – это затраты по продолжению производственных процессов в сфере обращения: расходы на транспортировку, хранение, сортировку, фасовку, упаковку товаров. Они увеличивают стоимость товара, а, следовательно, и цену реализуемой продукции. За счет дополнительных издержек обращения создается прибавочная стоимость. Именно она и служит источником прибыли на данный вид капитала.

Чистые издержки обращения – это расходы на ведение процесса купли-продажи товара, не создающие новой стоимости, но необходимые для реализации товаров: оплата труда торговых работников, содержание торговых помещений, реклама и т.д.

Торговая прибыль, приходящаяся на капитал обращения и капитал, авансированный на чистые издержки обращения, создается в процессе промышленного производства как часть совокупной прибавочной стоимости, которая в процессе межотраслевой конкуренции в ходе образования сред-

ней нормы прибыли перераспределяется и присваивается торговым капиталом.

По мере насыщения товарных рынков, трудности реализации продукции увеличиваются. В этих условиях объективно возрастают и чистые издержки обращения. При этом нередко наблюдается своеобразное «превращение» части дополнительных издержек в чистые. Это происходит, например, когда склады переполняются товарами, когда в поисках лучшей конъюнктуры осуществляются встречные или излишне дальние перевозки продукции и т.п. Рост чистых издержек обращения неизбежно повышает цены товаров, что объективно ухудшает положение не только потребителей, но и производителей и торговцев, поскольку воздвигает дополнительные барьеры на пути спроса.

10.2. Организация товарного обращения. Формы торговли⁶

Современная торговля предстает в двух основных формах: внутренней и внешней. В свою очередь, внутренняя торговля выступает в виде оптовой и розничной. Оптовая торговля – это посредническая деятельность по реализации партий товаров фирмами – производителями предприятиям торговли (в целях дальнейшей перепродажи), а также продажа товаров производственного назначения предприятиям – потребителям этой продукции. Розничная торговля – это посредническая деятельность по реализации продукции непосредственно населению (конечным потребителям), связывающая торговлю со сферой личного потребления.

Важнейшей формой оптовой торговли являются товарные биржи. Товарная биржа – это постоянно действующий оптовый рынок, на котором реализуются по образцам массовые партии так называемых биржевых товаров (леса, угля, нефти, зерна, шерсти, хлопка, металлов и т.п.). Характерной особенностью биржевого товара является его однородность и неспецифичность, а также сложность в прогнозировании цены из-за влияния на нее многих факторов, не поддающихся предварительному учету. Через товарные биржи продается примерно 60–70 наименований различных биржевых товаров. При этом с 45–50 видами товаров сделки заключаются постоянно, а остальные товары то включаются в биржевой оборот, то выпадают из него (к ним относятся сливочное масло, кожа, фанера, яйца, замороженный концентрат апельсинового сока и др.). Существуют специализированные и универсальные биржи. На специализированных биржах обращается лишь один вид биржевого товара, на универсальных – различные их виды.

Слово «биржа» латинского происхождения (*bursa* – кошелек). Первые биржи возникли в XVI в. в Голландии. В России первая регулярно действующая биржа появилась по указу Петра I в Санкт-Петербурге в 1703 г.,

⁶ Основы экономической теории: учеб. в 3 ч. Ч. 2 Микроэкономика под ред. А.Ф. Лецинской. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. Дом МИСиС, 2011, С.73 – 76.

затем биржи открылись в Москве и других городах. Перед Первой мировой войной в России насчитывалось около 115 бирж. Просуществовали российские биржи вплоть до 1930 г. Возобновление биржевой деятельности началось после 1987г. В настоящее время в России зарегистрировано около 80 бирж. Крупнейшими из них являются Национальная товарная биржа (НТБ) и Московская товарная биржа (МТБ). В мировой торговле ведущую роль играют товарные биржи Лондона, Нью-Йорка, Чикаго, Амстердама и Токио.

Спецификой биржевой торговли является то, что товаров в наличии в помещениях бирж нет. На момент заключения сделки товар может находиться у поставщика или даже еще не быть произведенным. В связи с этим все биржевые сделки могут быть подразделены на кассовые и срочные. Кассовые сделки выполняются за наличный расчет. При этом товар реально перемещается из рук продавца в руки покупателя. Иначе эти сделки называются спот: (от англ. spot – наличный товар). Срочные сделки не требуют реальной купли-продажи товара. Суть их состоит в стремлении продавцов и покупателей предугадать конъюнктуру рынка, спрогнозировать цены, «заглянуть в будущее». Поэтому такие сделки называются фьючерсными (от англ. future – будущее). По условиям срочных сделок цены фиксируются на определенную дату настоящего периода, а поставки товаров планируются лишь в будущем, спустя оговоренный срок. Продавец, к примеру, может рассчитывать, что к дате поставки цены упадут, и он выиграет на возникшей разнице цен. Покупатель же предвидит рост цен и надеется извлечь выгоду из заключения сделки по более низкой цене. На этих размышлениях о возможных колебаниях цен и построены так называемые биржевые спекуляции (от англ. speculation – размышление). Как правило, биржевые спекулянты не проводят реальных торговых сделок, а осуществляют лишь передачу друг другу возникающей разницы в цене товаров. Поэтому стоимостной объем биржевых операций значительно (по некоторым оценкам в 2-3 раза) превышает тот, который связан с фактической куплей-продажей товаров.

Роль товарной биржи заключается в следующем:

- товарные биржи вырабатывают стандарты качества продукции;
- колебания биржевых цен определяют направление изменения рыночных цен на отдельные виды продукции;
- биржи являются своеобразными барометрами хозяйственной конъюнктуры, поскольку низкий уровень биржевых цен в сделках, заключаемых на срок, предвещает трудности производителям, высокий – говорит о возможностях расширения производства.

В последние годы значение товарных бирж как формы оптовой торговли постепенно снижается. Их функции берут на себя разнообразные коммерческие оптовые организации. Эти оптовые организации могут быть самостоятельными, но могут принадлежать и производителям, которые не хотят выпускать торговый бизнес из своих рук.

Значительное место в оптовой торговле занимают также ярмарки и аукционы. *Ярмарки* – это периодически проводимые в заранее известном месте и в установленные сроки своеобразные съезды торговцев и производителей, на которых осуществляется купля–продажа крупных партий продукции и ее демонстрация, а также заключаются договоры на будущие поставки. На ярмарках реализуются главным образом товары сезонной торговли (сельскохозяйственная и лесная продукция, одежда и обувь), а также высокотехнологичная (машины и оборудование) и полиграфическая продукция.

История ярмарок восходит еще к средним векам. В наши дни наиболее известны международные ярмарки в Париже, Женеве, Лейпциге и Мюнхене. В дореволюционной России важнейшей из ярмарок была Нижегородская, которую образно называли карманом России. Первоначально ярмарки были общими или универсальными. На них продавались практически все производимые в данной местности или стране товары. Однако в последнее время ярмарки такого рода стали терять свое значение из-за слишком большого ассортимента продукции. Их место занимают специализированные или отраслевые ярмарки. Кроме того, повысилось значение для оптовой торговли таких мероприятий, как выставки. В отличие от ярмарок, выставки не имеют строгой привязанности к месту и времени их проведения. Основная их цель – рекламирование товаров, информирование покупателей, установление деловых связей между производителями и торговцами. На выставках, в отличие от ярмарок, торговля представленными товарами не осуществляется. Однако в настоящее время проводятся так называемые выставки–ярмарки, где такая торговля имеет место.

К оптовой торговле принято относить также аукционы, на которых путем открытых (публичных) торгов продаются товары, обладающие ярко выраженными индивидуальными свойствами (пушнина, скаковые лошади, произведения искусства и т.п.).

Розничная торговля замыкает сбытовую цепочку. Она осуществляется либо через различного рода магазины и лавочки, либо с доставкой товаров на дом покупателю. В структуре учреждений розничной торговли преобладают мелкие магазины. Однако в общем товарообороте доминируют крупные магазины: супермаркеты, ведущие торговлю продовольственными товарами на принципах самообслуживания; универсальные магазины, продающие различные непродовольственные товары; специализированные магазины, торгующие отдельными группами товаров. Значительную долю в розничном товарообороте имеют торговые центры, объединяющие в рамках единого комплекса торговлю продовольственными и непродовольственными товарами, а также кафе, рестораны, кинозалы и т.п. Все большее значение среды форм розничной торговли приобретает посылочная торговля или торговля по каталогам, а также торговля через интернет.

10.3. Ссудный капитал. Ссудный процент и предпринимательский доход

Ссудный капитал – это денежные средства, предоставляемые их владельцем под проценты во временное пользование (в ссуду) другим предпринимателям. В ходе кругооборота промышленного капитала образуются временно свободные денежные средства, которые сразу не используются в собственном производстве. Это часть оборотного капитала, предназначенная для закупки предметов труда и выплаты заработной платы; часть прибыли, которая предназначена для расширения производства, временно остается свободной, пока предприятие не найдет достаточно средств для расширения производства; амортизационный фонд, который возмещает затраченные денежные средства на покупку средств труда. Поэтому часть денежной выручки от продажи продукции остается некоторое время свободной. Временно свободные денежные средства предприятия – главный источник ссудного капитала. Сюда также относятся: денежные доходы и сбережения населения в кредитных учреждениях; капиталы рантье, живущих на проценты по банковской ссуде; временно неиспользуемые средства центральных и местных бюджетов, профсоюзов, страховых компаний и различных обществ и фондов.

Скорости оборота у индивидуальных капиталов различны. Временное высвобождение денежных средств у одних предпринимателей и появление потребности в дополнительном капитале у других создают условия для предоставления и получения денежных ссуд под определенные проценты.

Ссудный капитал выступает лишь в денежной форме, являясь и капиталом и товаром одновременно. Его потребительная стоимость заключается в возможности быть использованным с прибылью. Его функция – восполнить временный недостаток денежных средств у других предпринимателей. Цель – приносить доход владельцу.

Ссудный процент служит платой за пользование ссудным капиталом. Прибыль производителя является порождением собственного и заемного капиталов. В качестве платы за использование ссудного капитала производитель уступает часть полученной прибыли банкиру. *Предпринимательский доход* – это часть прибыли, остающаяся в распоряжении предпринимателя-производителя после уплаты процента за взятую им ссуду. Предпринимательский доход и ссудный процент – конкретные формы проявления прибыли.

Ставка ссудного процента (r) – это отношение прибыли, полученной ссудным капиталистом (R), к величине ссужаемого капитала (K), выраженная в процентах:

$$r = R * 100\% / K.$$

Верхней границей процента выступает средняя норма прибыли, а нижней – величина, близкая к нулю, но еще приносящая доход. Ставка процента

колеблется в зависимости от изменения спроса и предложения ссудного капитала.

Номинальная ставка процента – фактическая ставка в определенный период времени. *Реальная ставка процента* – номинальная ставка, скорректированная с учетом уровня инфляции. Если номинальная ставка 9%, а инфляция 8%, тогда реальная ставка будет $(9 - 8)\% = 1\%$.

Форма движения ссудного капитала – это кредит, предоставляемый кредитором заемщику в виде ссуды на определенный срок под определенный процент.

10.4. Акционерное общество и акционерный капитал

Акционерная или корпоративная форма хозяйствования предполагает объединение капиталов. Акционерное общество (АО) дает возможность концентрировать капиталы, привлекая инвесторов через покупку акций. Акционерный капитал используют для осуществления масштабных проектов (строительство железных дорог, каналов, морских судов и т.п.), где индивидуальных капиталов не хватает даже при возможности использования банковских кредитов. Акционерное общество (корпорация) привлекает денежные средства различных вкладчиков, что оформляется в виде ценных бумаг. Первоначальный капитал АО формируется из капитала учредителей и путем продажи ценных бумаг (акций и облигаций) населению.

Высший орган управления АО – собрание акционеров. Созывается не реже одного раза в год. Участник АО обладает количеством голосов, пропорциональным количеству обыкновенных акций, которое у него имеется. Принцип голосования: одна акция – один голос. Контрольный пакет акций обеспечивает большинство голосов его владельцам на собрании акционеров и дает контроль над деятельностью общества. Риск владельцев акций ограничен пределами внесенного ими пая в акционерное общество. Приобретая контрольные пакеты акций дочерних компаний, материнские общества существенно расширяют сферу господства над чужими капиталами. При проведении рискованных операций в дочерних компаниях риск материнских обществ ограничивается только принадлежащим им пакетом акций. Акционерные общества являются ведущим звеном экономики развитых стран.

Влияние на деятельность общества начинается с приобретения 25%-ой доли акционерного капитала, которая называется блокирующим меньшинством. Формально собственность крупных предприятий принадлежит всем акционерам, владеющим акциями данного предприятия. Фактически роль мелких акционеров незначительна. Все решения принимают только крупные собственники и управляющие. Мелкие собственники лишены возможности влиять на процессы, происходящие в акционерном обществе, и могут рассчитывать только на дополнительный доход в виде дивидендов.

Большое количество владельцев у АО приводит к необходимости нанимать управляющего обществом. Поэтому возникает разграничение права

собственности и права управления собственностью, делегируемого акционерами руководству обществом. Между собраниями акционеров управление текущими делами общества возлагается на совет директоров, избираемый на общих собраниях. Совет директоров определяет структуру корпорации и назначает штат управляющих. Таким образом, владение собственностью и распоряжение ею в акционерном обществе разделены между руководством (управляющими) общества и его собственниками (акционерами).

Уставный капитал АО представлен определенным количеством ценных бумаг в виде облигаций и акций. *Облигация* – долговая ценная бумага, владелец которой ссудил ее эмитенту денежную сумму, указанную в номинале облигации. Облигация дает право ее владельцу на получение от эмитента фиксированного процентного дохода в течение предусмотренного срока и возврата ее номинальной стоимости в конце этого срока (называется гашение облигации). Владелец облигации является кредитором эмитента данной ценной бумаги с фиксированным доходом.

Акция – бессрочная долевая ценная бумага, свидетельствующая о внесении ее владельцем определенной денежной суммы в капитал АО и дающая право на получение дохода, называемого дивидендом. Владелец акции является совладельцем предприятия. Его доля в общем капитале определяется количеством имеющихся у него акций в денежном исчислении.

Дивиденд – часть чистой прибыли АО.

Акции делятся на обыкновенные (рядовые) и привилегированные (преференциальные). Привилегированные акции не дают право голоса на собраниях акционеров, но гарантируют фиксированные выплаты дивидендов. Обыкновенные акции не гарантируют величины и обязательности выплаты дивидендов, но дают право голоса их владельцам на собраниях акционеров.

По характеру распоряжения акции делятся на именные и предъявительские. Владелец именных акций регистрируется в общем реестре акционеров. Движение таких акций от одного лица к другому обязательно фиксируется в реестре и разрешается уставом АО не во всех случаях. Предъявительские акции обезличены, и обществу не известны их владельцы.

Средства, полученные обществом от акционеров в уплату за акции, становятся собственностью общества. Акционер не вправе требовать эти средства у общества назад. Для обращения акций в наличные деньги их надо продать на рынке ценных бумаг по рыночному курсу, который может быть выше или ниже первоначальной (номинальной) цены акции. Продавая акции, владелец продает свою долю собственности и право на ежегодный дивиденд. Курс акций определяется величиной дивиденда и нормой банковского процента:

Величина дивиденда / Норма банковского процента = Цена акции

Определение рыночного курса называется котировкой, которую дает фондовая биржа. Вкладывать денежные средства в покупку акций АО людей привлекает надежда получить высокий доход. Однако колебания ры-

ночного курса акций превращает их в рискованную форму вложения средств.

После уплаты налога на прибыль остается чистая прибыль, которая распределяется по решению совета директоров и утверждается на общем собрании акционеров в следующем порядке:

- на расширение производства;
- на формирование резервного фонда;
- на выплату премий руководству АО;
- оставшаяся часть предназначается для выплаты по ценным бумагам в следующем порядке:

- а) проценты по облигациям;
- б) фиксированные дивиденды по привилегированным акциям;
- в) дивиденды по обыкновенным акциям, величина которых зависит от общей суммы прибыли и от распределяемой доли.

Учредительская прибыль – это разница между полученной учредителями суммой от продажи акций при их выпусках и действительным капиталом, вложенным в АО учредителями. Это специфический вид прибыли существует только на базе акционерного капитала, а прибыль присваивается до начала функционирования общества. Суть ее состоит в том, что средства акционеров перераспределяются в пользу учредителей. Извлечение учредительской прибыли происходит за счет продажи акций выше их номинальной цены и увеличения объема продаж акций сверх установленного акционерного капитала.

Совокупность ценных бумаг АО представляет собой явление, называемое фиктивным капиталом. Величина фиктивного капитала обычно превышает объем реального капитала (здания, машины, оборудование, сырье, готовая продукция и т.д.) в несколько раз. Ценные бумаги продаются на фондовом рынке и здесь связь реального и фиктивного капитала утрачивается.

10.5. Финансовый капитал и финансовая олигархия

Акционерная форма хозяйствования открыла возможности для сращивания капиталов различных отраслей экономики. *Финансовый капитал* возникает на основе соединения, переплетения, сращивания монополистического промышленного и монополистического банковского капиталов. Промышленные и банковские монополии в стремлении максимизировать собственную прибыль соединили свой бизнес. Два типа разных монополистических капиталов прочно срослись в единый капитал, с едиными интересами и едиными действиями, общей стратегией и средствами ее достижения.

Финансовый капитал – это форма организации капитала, в которой соединились производство и обращение товаров и денег. Организационной формой финансового капитала выступают финансово-монополистические группы (ФМГ). Их называют финансово-промышленные группы (ФПГ).

Становление финансового капитала приводит к образованию и соответствующей прослойки финансовых капиталистов – финансовой олигархии. Предпринимательская элита – это только ядро финансовой олигархии. К нему примыкают представители “неэкономического сословия”, которые, на первый взгляд, не имеют ничего общего с представителями финансового капитала, но именно эти люди, обслуживая интересы крупнейших финансовых магнатов, превращают закрытый элитный бизнес-клуб в реальность общественной жизни конкретной страны. К крупнейшим финансовым магнатам примыкают, образуя в конечном итоге финансовую олигархию:

- крупнейшие собственники-рантье, которые не принимают непосредственного участия в реальном бизнесе;
- верхушка (узкая прослойка) высших наемных менеджеров, распоряжающихся гигантскими капиталами финансовых магнатов;
- представители военной и государственной элиты, непосредственно связанные с финансовыми магнатами;
- узкая прослойка творческой и научной интеллигенции, непосредственно обслуживающая и защищающая интересы финансовых магнатов в соответствующих общественных институтах.

ФМГ и финансовая олигархия концентрируют огромную экономическую мощь, а также возможность непосредственно воздействовать на политические институты и средства массовой информации. Экономическое господство финансового капитала и обогащение финансовой олигархии базируется на двух основных механизмах: личной унии и системе участия.

Личная уния – практика взаимного представительства в органах управления различных компаний, когда представители одного вида капитала входят в совет директоров компаний с другим капиталом. Например, банкиры входят в совет директоров промышленных и торговых компаний и наоборот. Распространенным является участие одних и тех же знакомых персон в Советах директоров нескольких компаний. Очевидно, что во всех этих компаниях они реализуют один и тот же интерес. Это дает возможность опосредованным образом (не через реальную собственность) контролировать гигантские пирамиды капитала, обращая их деятельность в свою пользу. Деловые связи дополняются родственными.

Личная уния с государством означает, что высшие представители бизнеса время от времени перемещаются на государственную службу и обратно. Несмотря на существование ограничивающих законов (в случае перехода на государственную службу пакеты акций, как правило, передаются в доверительное управление), очевидно, что багаж новых связей после завершения работы высшими госчиновниками служит закреплению контроля над огромными пирамидами капитала. Аналогично и в случае с государственными чиновниками, которые принимаются на самые престижные и высокооплачиваемые должности в крупнейших компаниях. Возникает теснейший симбиоз финансового капитала (верхушки бизнеса) и верхушки государства. Это только усиливает власть финансового капитала и увеличивает возмож-

ности получения его представителями (финансовыми олигархами) максимума прибыли. Специфической формой обогащения финансового капитала являются государственные заказы.

Система участия – владение пакетами акций, позволяющее непосредственным образом воздействовать на деятельность фирмы.

Современный контрольный пакет акций, как правило, обходится учредителям существенно меньше 50%-ой стоимости вложений в акционерное общество. Источником обогащения в данном случае может стать учредительская прибыль. Именно это и дает возможность учредителям контролировать гигантские пирамиды капитала сравнительно небольшими капиталами (например, 1 млрд. долл., вложенный в пакеты акций, дающих контроль, позволяет распоряжаться 4 – 5 млрд. долл. капитала). Они формируют “удобные” органы управления крупнейшими компаниями.

В поисках наиболее прибыльного применения финансовый капитал проникает во все страны мира. Транснациональные корпорации, связанные с ядром мировой экономической системы, контролируют более половины оборота мировой торговли и финансов, наиболее прибыльные отрасли экономики разных стран, включая добывающую и наукоемкую промышленность, телекоммуникации, производственную инфраструктуру. ТНК подчиняют своему влиянию правительства, решающим образом воздействуют на формирование международного права и работу международных институтов. 500 ведущих ТНК охватывают свыше трети экспорта обрабатывающей промышленности, 3/4 мировой торговли сырьевыми товарами, 4/5 торговли новыми технологиями. Страны, не входящие в ядро мировой экономической системы, образуют периферию, лишенную возможностей самостоятельного развития. Страны периферии вынуждены оплачивать интеллектуальную ренту, содержащуюся в импортируемых товарах и услугах, за счет природной ренты и затрат труда, содержащихся в экспортируемых сырьевых и низкотехнологических товарах. Ядро “вытягивает” из периферии наиболее качественные ресурсы – лучшие умы, права собственности на наиболее ценные элементы национального богатства. Концентрируя финансовый потенциал, ядро навязывает периферии использование своих валют, устанавливая контроль над финансовыми системами периферийных стран и присваивая эмиссионный доход в масштабах мировой экономической системы. Лишенные основных внутренних источников развития страны периферии теряют возможность проведения суверенной экономической политики и управления собственным развитием, превращаясь в экономическое пространство для освоения международным капиталом.

Транснациональный капитал стремится к тотальному контролю над мировым рынком и каждой страной, стиранию экономических, культурных и политических границ между нациями, подчиняя своим интересам конкурентные преимущества каждой из них и формируя удобную для себя глобальную финансовую, информационную, правовую и даже силовую инфраструктуру. Международные институты, обслуживающие его интересы,

стремятся доминировать над национальными государственными институтами, устраняя препятствия движению международного капитала, товаров, рабочей силы.

Усилия ТНК направлены на установление контроля над самыми прибыльными видами деятельности, где источник сверхдоходов – обладание политической, финансовой, природной и интеллектуальной монополиями. Это управление государственными долгами, эмиссией денег, банковскими, аудиторскими и юридическими услугами, международной торговлей, добывающей промышленностью, энергетикой, наукоемкой промышленностью и использованием новых технологий. В остальных сферах деятельности механизмы конкуренции нивелируют возможности получения монопольной ренты, поэтому они меньше привлекают транснациональный капитал и осваиваются в основном национальными деловыми кругами.

Политическое закрепление доминирования ядра мировой экономической системы происходит путем установления международным финансовым капиталом, ТНК и международными организациями контроля над государственными институтами периферийных стран и их последующего демонтажа, замены международным правом и международными институтами. Ключевыми методами в этом процессе являются: втягивание соответствующих стран в режим неэквивалентного внешнеэкономического обмена и долговую зависимость, а также идеологическое и материальное подчинение их национальных элит. Достигается это с помощью самых разнообразных неформальных структур и контактов, через которые проводятся необходимые кадровые назначения в институтах власти и готовятся официальные решения, т.е. формируется реальная политика. Ведущую роль в этом процессе играют такие международные организации, как Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк (ВБ). В особых случаях используется военное давление (НАТО). Идеологическим обоснованием проводимой ими политики в течение многих десятилетий служит теория радикального либерализма. Ослабление и ликвидация национальных институтов государственной власти, политического, идеологического и культурного контроля устраняют препятствия для свободного движения транснационального капитала, подчиняющего своим интересам экономику целых стран и континентов. Результатом становится последовательное возрастание роли ядра мировой экономической системы, включающего США, Западную Европу и Японию. Остальной мир делится на страны, пытающиеся стать самостоятельными центрами концентрации транснационального капитала, вырастить своих мировых лидеров (новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, Китай, Индия, Бразилия) и вырваться из состояния периферийной зависимости, и страны-колонии, фактически лишённые национального суверенитета и превращённые в резервуар дешевого сырья и рабочей силы для транснационального капитала.

11. РЕНТА

11.1. Сущность и виды земельной ренты

Ограниченность природных ресурсов порождает монополию при их присвоении государством, частными или коллективными владельцами. В условиях товарно-денежных отношений собственник природных ресурсов получает доход в виде экономической ренты от владения таким фактором производства.

Земельная рента – это дополнительный чистый доход, получаемый от использования в хозяйственной деятельности земли, ее недр, водных и лесных ресурсов (количество (запасы) которых строго ограничено) и присваиваемый по праву собственности на эти объекты их владельцем, а не за предпринимательскую деятельность.

Понятие «экономическая рента» рассматривается шире, чем «земельная рента», ее могут получать и звезды эстрады, знаменитые актеры, выдающиеся спортсмены. *Рентой* называют доход от любого ресурса, предложение которого неэластично.

Все виды природных ресурсов связаны с землей. Вследствие разнообразия природных ресурсов при их использовании возникают различные виды рентных доходов (рент), в том числе:

- земледельческая рента возникает при производстве сельскохозяйственной продукции;
- горная рента образуется при добыче полезных ископаемых;
- рента при лесоразведении и лесозаготовке;
- рента со строительных участков;
- рента с рыбных ловлей и др.

При эксплуатации природных ресурсов все виды возникающих рент имеют идентичные условия образования.

Изъятие ренты хозяином земли выступает как фактор, ограничивающий доступ к земле. Земля, как природное средство производства, имеет неограниченный срок службы, но ограничена по количеству, а участки земли различны по качеству. Рентные отношения в сельском хозяйстве являются следствием ограниченности земли как основного средства производства и неравномерности земельных участков по плодородию и месту расположения относительно рынков сбыта, инфраструктурных объектов. В сельском хозяйстве образующийся избыток прибыли состоит из двух различных величин в силу условий двойной монополии на землю. Эти части получили названия абсолютной и дифференциальной ренты.

Абсолютная рента – результат монополии частной собственности на землю, которая ограничена по количеству. Все, даже худшие земельные участки, отдаются в пользование за плату. Механизм образования абсолютной земельной ренты таков. Продукция сельского хозяйства реализуется не по цене производства с худшего участка, а по ценам выше общественной

цены производства с таким расчетом, чтобы худший участок приносил его владельцу доход. Этот излишек и присваивается собственником земли – монополистом уникального средства производства. Маркс назвал эту ренту *абсолютной* потому, что фермеры уплачивают ее со всех участков земли, а не только с лучших. Монополия частной собственности на землю препятствует конкуренции и выравниванию прибыли между капиталами, вложенными в сельское хозяйство и промышленные отрасли.

Дифференциальная рента в сельском хозяйстве – излишек прибыли, получаемой на лучших и средних по плодородию и месторасположению земельных участках по сравнению с худшими. Стоимость продукции с худших участков определяет цену всей сельскохозяйственной продукции определенного вида.

Различают дифференциальную ренту двух типов. *Дифференциальная рента первого типа* зависит от различий в плодородии и местоположении земельных участков. Условием существования этой ренты является ограниченность лучших участков и монопольное положение их владельцев. Различия в плодородии и месторасположении участков в сельском хозяйстве носят устойчивый характер. Источником дифференциальной ренты первого типа является разница между общественной ценой производства на сельскохозяйственную продукцию, складывающуюся по затратам на худших участках земли и индивидуальными затратами труда на средних и лучших участках, имеющих большую производительность в сравнении с худшими. Образующийся избыток прибыли поступает собственнику земли.

Дифференциальная рента второй формы – это дополнительный чистый доход, возникающий за счет дополнительных вложений труда и капитала в возделываемый участок земли. При эффективных последовательных вложениях труда и капитала в производство сельскохозяйственной продукции на одном и том же земельном участке, дополнительные вложения капитала повышают производительность труда и продуктивность земли, увеличивая количество получаемой с единицы посевной площади сельскохозяйственной продукции. Если уменьшаются индивидуальные издержки производства и обеспечивается дополнительная прибыль на вложенный капитал, то эта прибыль образует дифференциальную ренту второй формы. Дополнительный чистый доход возникает как разница между индивидуальной и общественной ценой производства и присваивается арендатором.

Дифференциальная рента возникает независимо от формы собственности на землю, тогда как для образования абсолютной ренты непременным условием является монополия частной собственности на землю. Следовательно, крупные собственники земли сельскохозяйственного назначения взимают большую дань с общества в счет того, что искусственно взвинчивают цены на сельскохозяйственные товары. Тем самым они сдерживают прогресс в сельском хозяйстве. Радикальная мера избавления общества от необходимости уплачивать подобную дань – национализация земли.

11.2. Арендная плата. Цена земли

Так как преобладающая часть земли принадлежит государству или крупным частным собственникам, то земля арендуется предпринимателями, которых называют фермерами. *Арендная плата* – это плата за аренду земли ее собственнику, которая вносится арендатором. Доход, полученный при возделывании земли, выступает в следующих формах:

- ренты, достающейся собственнику земли;
- заработной платы наемных рабочих;
- прибыли, остающейся в распоряжении предпринимателя (фермера).

Мировая практика использует метод денежной оценки природных ресурсов, который представляет собой их рентную оценку, т.е. способность обеспечивать определенную величину дохода. Рентный доход составляет основу денежной оценки ресурса. Цена на землю зависит от дохода (арендной платы), который получает владелец земли. Чтобы собственник расстался с земельным участком, ему необходимо получить такую сумму денег от продажи этого участка, чтобы эта сумма, будучи положенная в банк, приносила в виде процента доход, равный размеру арендной платы:

*Цена земли = Годовая арендная плата * 100% / Годовая норма ссудного процента.*

Участок земли будет тем дороже, чем выше рентный доход и ниже банковский процент, и наоборот.

Поскольку земля не является продуктом труда, то цена на нее не может основываться на стоимости. Цены на такие товары получили название иррациональных. В основе цены на землю лежит арендная плата. В основе арендной платы лежит земельная рента. Количественно арендная плата может не совпадать с величиной земельной ренты. Различие возникает за счет того, что дифференциальная рента второй формы не входит в арендную плату, а присваивается арендаторам. В арендную плату может включаться землевладельцем плата за аренду различного рода построек, оросительных сооружений и других средств труда.

11.3. Рента в добывающей промышленности

Рентные доходы, образующиеся на неземледельческих участках, определяются, прежде всего, уровнем земледельческой ренты, к которому приплюсовывается величина неземледельческой ренты, определяемая сложными специфическими факторами. Так, если рудник сдают в аренду, то первой составляющей общей величины ренты выступает соответствующая величина ренты с земельного участка. Сверх того определяется величина ренты за эксплуатацию собственно рудника. При этом в качестве регулирующей базы выступает наиболее бедный рудник, не обеспечивающий дополнительной прибыли, учитываются местоположение рудника, условия залегания

рудного тела или пласта. Норма рентных доходов устанавливается с учетом ограниченного срока функционирования рудников, определяемого сроком выработки полезных ископаемых: руд, топлива и т.д.

Главные рентообразующие факторы строительных участков:

- их местоположение по отношению к центрам населенных пунктов, инфраструктурным объектам;
- плотность населения и расположение производственных объектов;
- геологические и почвенные условия строительных участков.

11.4. Аграрный сектор экономики

В сельскохозяйственном производстве земля биологически участвует в процессе производства. Результаты труда зависят от естественного плодородия почвы. Предметы труда в сельском хозяйстве – это живые организмы (растения и животные), подверженные влиянию природно-климатических условий. В состав основного капитала входят специфичные виды производственных фондов: рабочий и продуктивный скот; многолетние насаждения. До 50% средств производства включаются в производственный процесс, минуя сферу товарно-денежных отношений: семена, корма, оборот стада.

Существенны особенности в организации сельскохозяйственного производства и труда, которые определяют отличия в структуре и обороте капитала в сельском хозяйстве.

1. Рабочий период намного короче периода производства, что ведет к сезонности использования работников и техники. В целях повышения эффективности их использования создаются перерабатывающие производства.

2. Мало оправдано углубленное разделение труда, т.к. работник при выполнении физической работы должен знать технологию выращивания культур и уметь регулировать ее в соответствии с изменяющимися условиями.

3. В этой отрасли централизованное управление затрудняет реакцию на изменения в производстве, оказываемые природой.

Роль государства в регулировании сельскохозяйственного производства значительно больше, чем в регулировании промышленности. *Цель регулирования сельского хозяйства* – достижение продовольственной независимости страны, доступности продовольствия для основной массы населения, создание излишков для экспорта. Сельское хозяйство активно субсидируется за счет государственного бюджета во всех развитых странах. Экономическое регулирование сельскохозяйственного производства включает:

- финансирование НИР в области биотехнологий и ветеринарии;
- регулирование закупочных цен (разница между рыночными и закупочными ценами возмещается из бюджета);
- государственные закупки части сельскохозяйственной продукции, что ослабляет давление на рынок;
- субсидирование регионов и ферм; выплаты компенсаций при ликвидации нерентабельных хозяйств;

– поощрение экспорта сельскохозяйственной продукции (например, субсидии экспортерам).

11.5. Эволюция аграрных отношений и их последствия в России

Аграрные отношения – это социально-экономические взаимоотношения между всеми хозяйствующими в обществе субъектами по поводу воспроизводства сельскохозяйственной продукции. Эффективность сельскохозяйственного производства является результатом системного взаимодействия трех основных факторов: труда, земли, капитала. Главным элементом в системе аграрных отношений признают отношения по поводу собственности на землю. В сельском хозяйстве требуются заинтересованность и ответственность за разумное использование природного средства производства – земли. От ее состояния зависит уровень национального богатства.

В начале XX века вследствие устойчивости общинного землепользования в России сельское хозяйство оставалось полунатуральным, низко доходным. Первой попыткой аграрного реформирования в России в XX веке была реформа П.А. Столыпина по созданию условий для развития рыночных отношений в сельском хозяйстве. Ее цель – создание рынка земли и земельных собственников путем расслоения общины. Это была попытка модернизации аграрных отношений в духе догоняющего развития. Реформа была начата в 1906 году, рассчитана на 20 лет, исключала резкие меры при изменении общинного землепользования.

Аграрная реформа привела к заметным результатам в развитии сельского хозяйства, повышению уровня товарности сельскохозяйственной производства, но не была завершена. Вместо намеченных 20-ти лет реформирование осуществлялось в течение 9 лет. Убийство П.А. Столыпина 5-го сентября 1911 года, затем Первая мировая война 1914г. и Октябрьская революция 1917г. помешали осуществлению аграрной реформы.

После Октябрьской революции 1917г. преобразования отношений в сельском хозяйстве придали им полуфеодальный характер. Сельское хозяйство превратилось в источник финансирования индустриализации страны.

В 1970-е годы решили вернуть долги сельскому хозяйству. Но вливание огромных средств не дало положительных результатов. Рост фондовооруженности труда в отрасли в эти годы в 2-3 раза опережал темпы роста производительности труда:

$$\text{ФВТ} = \text{ОПФ} / \text{ЧПП},$$

где ФВТ – фондовооруженность труда; ОПФ – основные производственные фонды (основной капитал); ЧПП – численность производственного персонала;

$$\text{ПТ} = \text{ВП} / \text{ЧПП},$$

где ПТ – производительность труда, ВП – выпуск продукции.

Сельское хозяйство превратилось в экономически неэффективную отрасль.

В 1990-х гг. кризис в сельском хозяйстве развивался на фоне общих кризисных явлений в стране. Производство продукции сельского хозяйства в 1998г. снизилось по сравнению с 1990 годом на 44%. Основные причины обострения аграрного кризиса:

- разница в темпах роста цен на материально-технические ресурсы для сельского хозяйства (росли значительно быстрее) и сельскохозяйственную продукцию; разница между закупочными ценами на сельскохозяйственную продукцию и конечными ценами на продукты питания;

- отмена в 1994 году системы льготного кредитования сельскохозяйственного производства из централизованных источников.

Повышение уровня товарности и эффективности сельскохозяйственного производства требуют специальной разработки стратегической программы и поддержки государства в ее реализации.

12. РЫНОК КАПИТАЛОВ

12.1. Рынок физического капитала

В широком смысле рынок представляет собой систему отдельных взаимосвязанных ресурсных рынков: товаров и услуг, капиталов, труда. Капитал всегда занят поисками поприща прибыльного применения, наиболее чувствителен ко всем колебаниям хода воспроизводственного процесса. Рынок капиталов играет центральную роль в функционировании рыночной экономики, контролируется и регулируется со стороны государства с целью управления экономическими процессами в обществе. События на нем служат индикаторами состояния и тенденций развития экономики в целом. Равновесная цена на рынке капиталов устанавливается в результате столкновения спроса и предложения. Равновесной ценой на капитал выступает ставка ссудного процента.

Рынок капитала состоит из трех сегментов: рынка физического капитала, рынка кредитов, рынка ценных бумаг, которые дополняют друг друга.

Рынок физического капитала – это часть рынка факторов производства – станки, здания, производственные запасы в стоимостном измерении. Спрос на физический капитал на рынке факторов производства – это спрос фирм, позволяющий им реализовать свои инвестиционные проекты, который зависит от соотношения нормы прибыли в производстве и нормы ссудного процента. Инвестиции в производство осуществляется в тех случаях, когда ожидаемая норма прибыли (p') будет не ниже рыночной ставки ссудного процента (r):

$$p' = P * 100 \% / K,$$

где K – инвестиции в проект; P – прибыль от производства и реализации продукции по инвестиционному проекту ($P = \sum Q \cdot R - TC$); $\sum Q \cdot R$ – выручка от реализации продукции; TC – издержки на производство и реализацию продукции.

Если норма прибыли (p') ожидается значительно выше рыночной ставки ссудного процента (r), то становится выгодным вкладывать деньги в развитие производства. Спрос на физический капитал увеличится. Если же норма прибыли снижается, а ставка ссудного процента имеет тенденцию к росту, то спрос на физический капитал будет падать.

Физический капитал приобретают в настоящем периоде времени, чтобы прибыль получить в будущем. Если вложение капитала и доходы от этих вложений растянуты во времени, то необходимо соизмерять затраты и доходы, возникающие в разное время. Предположения о движении ставки ссудного процента и нормы прибыли являются вероятностными, основанными на прогнозах. Для сопоставления нынешних затрат и будущих доходов, полученных от сегодняшних вложений, проводят дисконтирование предполагаемых будущих доходов. *Дисконтирование* – действие, обратное

сложному проценту. Сегодняшняя стоимость будущей денежной суммы (PV) определяют:

$$PV = FV_t / (1 + r)^t,$$

где FV_t – прогнозная величина дохода через t лет; t – время, взятое для расчета (количество лет); r – годовая ставка ссудного процента (десятичные дроби); $d = 1 / (1 + r)^t$ – коэффициентом дисконтирования.

Низкие ставки ссудного процента делают непривлекательным вложение средств в банк или предоставление денег в ссуду. В этих ситуациях капитал при его использовании в производстве может принести большую прибыль. Кроме того, становится более доступным заемный капитал, так как он более дешев. Когда ставка ссудного процента высока, вкладывать деньги в производство невыгодно, т. к. они могут не окупиться.

12.2. Рынок кредитов

Предложение капиталов возникает со стороны домашних хозяйств, предприятий, государства. Взаимодействие поставщиков и потребителей осуществляется через сеть финансовых посредников: банки, инвестиционные фонды, брокерские конторы и т.д. Их функцией является аккумуляция небольших сбережений в огромные суммы финансовых средств и размещение их среди потребителей капитала. Рынок кредитов выполняет функцию сведения владельцев денежных средств (сберегателей) и их пользователей (заемщиков). Используют следующие формы привлечения капитала: распространение акций среди подписчиков, продажа облигаций корпорациями, предоставление прямых займов фирмам. Важнейшую роль в этом процессе играет выплачиваемый по предоставляемым средствам процент. Между спросом на кредит, его предложением и ценой (ставкой ссудного процента) существует функциональная зависимость. Спрос на кредиты и их предложение зависят от нормы ссудного процента, а сама ставка процента изменяется при изменениях спроса на кредит и его предложения (рис. 12.1).

Рыночный спрос на кредиты падает при росте ставки ссудного процента, а при снижении – растет. Кривая спроса (D_C) асимптотически приближается к величине r_0 , ниже которой предоставление кредита невыгодно.

Предложение ссудного капитала растет по мере роста процентных ставок. При равновесной ставке процента r_e спрос на ссудный капитал D_C уравнивается его предложением S_C : $D_C = S_C = I_e$. Рост сбережений приводит к увеличению кредитного предложения, снижению равновесной ставки процента (перемещается из точки E в положение E_1) и наоборот.

Рынок кредитов состоит из трех основных секторов: рынка депозитов, рынка банковских кредитов и рынка денег (кредитов центрального банка). На рынке депозитов население кредитует банковскую систему по ставкам банковского процента, который зависит от срока размещения и размера вклада. На рынке банковских кредитов банки выдают кредиты физическим и юридическим лицам по ставкам ссудного процента, который дифферен-

цируется от сроков, величины и условий кредита. Ставка ссудного процента выше ставки банковского процента, что позволяет банкам возмещать издержки и получать прибыль.

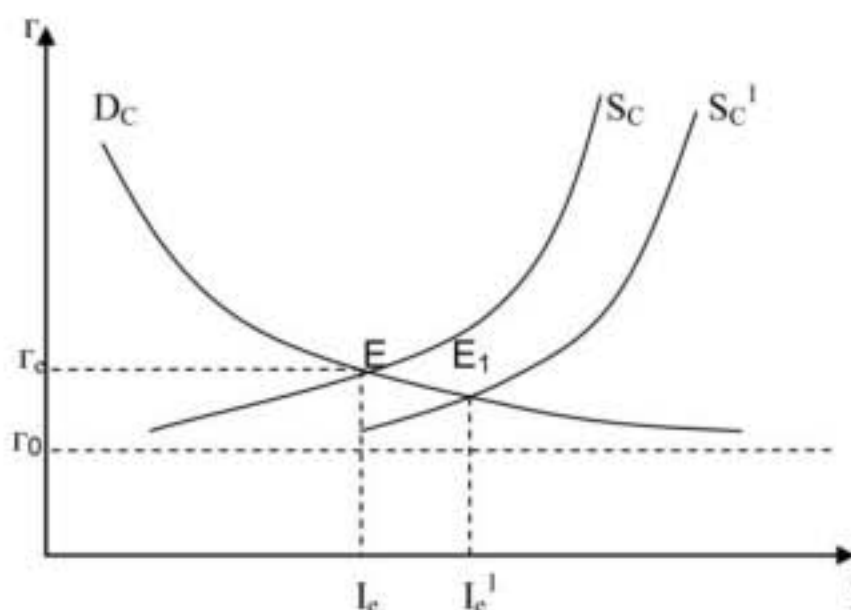


Рис. 12.1. Зависимость спроса на кредит и его предложения от ставки ссудного процента:

Γ – годовая ставка ссудного процента; I – количество ссудного капитала;
 D_C – рыночный спрос на кредит; S_C – предложение ссудного капитала

На рынке денег, где центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам, складывается учетная ставка центрального банка. Все три сектора рынка кредитов взаимосвязаны. Изменение ставки в одном из секторов кредитного рынка влечет за собой изменение цены кредитов в других секторах. Процент выступает движущим мотивом превращения временно свободных денежных средств в ссудный капитал.

12.3. Рынок ценных бумаг. Фондовая биржа

Ценная бумага – продаваемый и покупаемый финансовый документ (акции, облигации, векселя, сертификаты, опционы, фьючерские контракты, государственные ценные бумаги), дающий право его владельцу на получение определенных доходов. Выпускают ценные бумаги различных форм фирмы, банки, государство, которых называют *эмитентами*. Порядок выпуска ценных бумаг регламентируется законодательством. Привлечение дополнительных капиталов через эмиссию и продажу ценных бумаг представляет в ряде случаев более удобный и выгодный способ финансирования, чем рынок кредитов. Кредит не всегда и не для всех покупателей бывает доступным. Физические и юридические лица, вкладывающие свои временно свободные денежные средства в ценные бумаги, называются *инвесторами*. Ценные бумаги характеризуются доходностью, ликвидностью (способностью к легкой реализации), надежностью и обращаются на фондовом рынке.

Фондовый рынок – посредник в связях инвесторов и эмитентов. Он делится на первичный и вторичный. Первичный – возникает в момент выпуска ценных бумаг. Все последующие операции купли – продажи происходят на вторичном рынке, где выпущенные ранее ценные бумаги перепродаются.

Спрос и предложение на ценные бумаги зависит от множества разнонаправленных факторов. Общеэкономические факторы: движение ставки ссудного процента, уровень доходов и объем сбережений в обществе, уровень инфляции, темпы роста экономики. Быстрый рост экономики и увеличение ставки ссудного процента стимулируют предложение ценных бумаг и наоборот. Существенное влияние оказывает психологический фактор: устойчивый рост курса ценных бумаг порождает ожидания большего роста доходов и стимулирует спрос. При снижении курса акций чувство пессимизма приводит к массовому сбросу ценных бумаг. Количественная оценка рыночного курса ценных бумаг затруднена, говорят лишь о тенденциях в движении биржевых курсов ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг состоит из фондовой биржи и внебиржевого рынка. *Фондовая биржа* – это постоянно действующий организованный рынок ценных бумаг, выполняющий ряд функций: обеспечение инвестиционного процесса и межрегионального и межотраслевого перелива капитала; ведение учета движения ценных бумаг и их котировка; анализ экономической конъюнктуры; определение стандартов качества и надежности ценных бумаг; оказание консультационных и правовых услуг.

Эмитенты ценных бумаг должны быть зарегистрированы в органах государственной власти и пройти биржевую процедуру *листинга* – это процесс допуска ценных бумаг конкретного эмитента к участию в биржевых операциях, проверка устойчивости финансового положения корпорации, что дает гарантии надежности. Если финансовое положение ухудшается, то биржа проводит процедуру *делистинга*, т.е. изъятия из биржевого оборота ценных бумаг данного эмитента.

Торговля на фондовой бирже осуществляется только через посредников: брокеров, дилеров, специалистов. Брокеры осуществляют сделки по поручению и за счет клиентов за комиссионное вознаграждение. Дилеры ведут операции от своего имени и за свой счет, пытаясь получить прибыль за счет курсовой разницы продаваемых и покупаемых ценных бумаг. Специалистами называют посредников фондовой биржи, которые совмещают функции дилеров и брокеров. Ценные бумаги продаются стандартными партиями. Их курсы определяются в результате спроса и предложения. Процесс определения рыночной цены покупки-продажи ценных бумаг называют котировкой, которая осуществляется ежедневно в течение рабочего времени (сессии) фондовой биржи. Данные по котировкам ценных бумаг и биржевые индексы курсов ценных бумаг являются важнейшей информацией фондовой биржи. *Биржевые индексы курсов ценных бумаг* – это относительные цифровые показатели, отражающие информацию о динамике курсов отдельных ценных бумаг. Подсчитываются они по отработанным методикам,

измеряются в денежных единицах либо в пунктах; помогают делать прогнозы об изменении их стоимости.

На фондовых биржах осуществляются сделки двух видов: кассовые и срочные. В кассовых сделках оплата происходит в день совершения операции или в течение недели. Срочные сделки – это контракты на куплю-продажу ценных бумаг в будущем, но расчеты по ним производятся через определенный срок по курсам, зафиксированным на момент заключения сделки. Во внебиржевой торговле обращаются ценные бумаги компаний, не прошедшие процедуру листинга. На рыночные цены внебиржевого оборота влияют биржевые курсы тех или иных ценных бумаг. Но окончательные цены устанавливаются путем непосредственного согласования условий сделки между продавцом и покупателем.

13. ИНВЕСТИЦИИ

13.1. Классификация, источники инвестиций

Условия для снижения затрат предприятия, повышения качества продукции создаются за счет внедрения новых технологий, замены устаревшего оборудования. Соответствие производства уровню технического прогресса требует значительных единовременных вложений средств (капитальных затрат). Поэтому при решении задачи по созданию нового или усовершенствованию действующего производства необходимо предварительно оценить целесообразность, экономическую эффективность этих мероприятий. Эти затраты находят отражение в себестоимости продукции посредством амортизации. Возмещаются капитальные затраты не только через себестоимость, но и через прибыль.

Инвестиции – это экономические ресурсы – капитал в любой его форме, вкладываемый в объекты предпринимательской и иных видов деятельности на расширение и обновление материальных условий производства, его личного фактора (человека) с целью получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта. *Инвестирование* – это процесс вложения капитала в любой его форме в объекты предпринимательской или иных видов деятельности с целью получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта. В отличие от категории «инвестиции», характеризующей объем накопленных инвестиционных ресурсов, термин «инвестирование» характеризует процесс вложения капитала в объекты инвестиционной деятельности. Инвестирование – это инструмент реализации целей и конкретной стратегии предприятия, государства.

Капитальные вложения (КВ) – это инвестиции в основной капитал, денежные затраты на воспроизводство основных фондов; относятся расходы, которые направлены на создание производственных мощностей, их увеличение и обновление, и разработку продукции. Капитальные затраты носят единовременный характер и производятся, как правило, на начальном (нулевом) этапе реализации проекта.

Понятие инвестиции шире понятия капитальные вложения. В коммерческой практике в зависимости от вида приобретаемых (создаваемых) активов различают следующие типы инвестиций:

- в физические (реальные) активы (здания, оборудование, машины);
- в денежные (финансовые) активы, под которыми понимаются права на получение денежных сумм от физических и юридических лиц (облигации, акции, другие ценные бумаги). Инвестиции в ценные бумаги называют портфельными. Они могут стать как источником расширения производства, так и предметом биржевой игры;
- в нематериальные активы – вложения в переобучение персонала или повышение его квалификации, разработку товарных знаков, приобретение

лицензий (т.е. все то, что не имеет материальной основы, но используется для извлечения прибыли).

По участию в процессе воспроизводства разделяют инвестиции: производственные (в средства производства); в товарно-материальные запасы; в жилищное строительство.

По роли в воспроизводственном процессе различают валовые и чистые инвестиции. *Валовые инвестиции* – затраты на замену изношенного оборудования и на расширение производства. *Чистые инвестиции* – это расходы на покупку дополнительных средств производства: получим, если из валовых инвестиций вычтем амортизацию. Динамика данного показателя отражает характер экономического развития страны. Расширенное воспроизводство обеспечивается, если сумма чистых инвестиций составляет положительную величину. Рост чистых инвестиций приводит к увеличению доходов в будущем.

Источники финансирования инвестиций – это прибыль и амортизационные отчисления предприятий, сбережения населения, средства государственного бюджета и иностранные вложения. Прибыль и амортизационные отчисления – собственные средства предприятия.

Основным источником вложений в отрасли непромышленной сферы является прибавочный продукт, созданный в материальном производстве, и перераспределенный в эту сферу. Самое мощное перераспределение средств происходит через государственный бюджет.

Общая сумма денежных средств для расширения производства должна быть обеспечена выпуском капитальных или производственных товаров. Это условие стабильного экономически эффективного развития страны.

Инвестиции, являясь необходимым условием роста производства, должны окупаться в будущем, что связано с неопределенностью и риском. Факторы, влияющие на объем инвестиций:

– ожидаемая норма прибыли от инвестиций (рентабельность предполагаемых капиталовложений); на норму прибыли влияет уровень налогообложения в стране: если этот уровень слишком высок, то нет стимула для инвестиций в развитие производства;

– уровень процентной ставки; это альтернативная возможность вложения сбережений. Когда норма процентной ставки банка на уровне ожидаемой нормы прибыли, нет стимула осуществлять капитальные вложения в производство. Взаимосвязь между нормой банковского процента, инвестициями и сбережениями представлена на рис. 13.1.

Чем выше уровень процентной ставки, тем ниже спрос на инвестиции и выше уровень сбережений, и наоборот. При равновесной процентной ставке (r_e) предложение сбережений и спрос на инвестиции уравниваются: $I_e = S_e$, (точка E).

Государственное регулирование инвестиционного процесса с целью обеспечения экономического роста реализуется посредством: предоставления льгот по налогу на прибыль, направляемую на капиталовложения;

амортизационной политики; льготного кредитования отдельных видов инвестиционной деятельности.

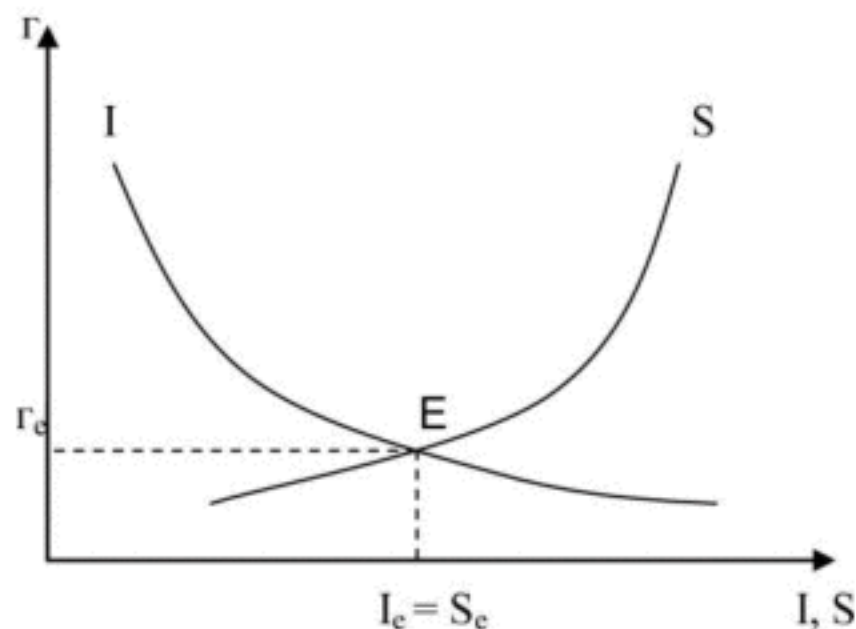


Рис. 13.1. Зависимость инвестиций и сбережений от процентной ставки: Γ – годовая ставка банковского процента; I – спрос на инвестиции; S – предложение сбережений

Предпочтение отдается экономическому росту отраслей экономики, обеспечивающих повышение эффективности производства на основе реализации научно-технических разработок, направленных на противостояние иностранной конкуренции. Расширение производства идет за счет наукоемких производств, для которых характерно постоянное обновление технически сложной продукции, низкая ее материалоемкость. Основные пути воздействия государства на развитие наукоемких отраслей: участие в НИОКР, система государственных заказов, государственные инвестиции, финансовое стимулирование, помощь в организации кооперации.

Государственное стимулирование НИОКР и обеспечение структурных сдвигов в народном хозяйстве включает:

- определение структуры государственных приоритетов между сферами научных исследований и научными центрами;
- формирование инфраструктуры по обеспечению исследований и разработок: создание национальной службы научно-технической информации, стандартизации, статистики, изучения зарубежного опыта;
- прогнозирование научно-технического прогресса и его последствий;
- стимулирование освоения достижений науки в частном секторе с помощью налоговой, амортизационной, патентной политики;
- разработку системы подготовки и переподготовки кадров.

13.2. Экономическая эффективность инвестиций

Эффект – это положительный результат, достигнутый за счет вложения капитала (инвестирования). Абсолютный экономический эффект (\mathcal{E}) от

вложения капитала является функцией времени и определяется как разность между доходом (Д), полученным от вложений, и величиной самих вложений (К):

$$\mathcal{E} = \mathcal{D} - \mathcal{K},$$

где $\mathcal{D} = \mathcal{B} - \mathcal{Z}$; \mathcal{B} – поступления средств от проекта; \mathcal{Z} – текущие затраты на проект (без амортизационных отчислений).

Период времени с начала финансирования инвестиционного проекта до момента, когда доход от вложений капитала становится равным вложениям, называется сроком окупаемости инвестиций: $\mathcal{D} = \mathcal{K}$.

Эффективность – это соотношение между достигнутым эффектом и величиной инвестиций, обуславливающих получение эффекта. Эффективность инвестиций на уровне предприятия определяется показателем рентабельности вложенного в бизнес капитала (\mathbf{p}'):

$$\mathbf{p}' = \Delta \mathbf{P} / \mathbf{K},$$

где $\Delta \mathbf{P}$ – прибыль, полученная за счет вложений капитала; \mathbf{K} – объем вложения капитала.

Эффективность инвестиций в масштабах хозяйства страны (\mathbf{R}) определяется соотношением:

$$\mathbf{R} = \Delta \mathbf{H} \mathbf{D} / \mathbf{K},$$

где \mathbf{K} – годовой объем инвестиций в экономику страны в денежном исчислении; $\Delta \mathbf{H} \mathbf{D}$ – прирост национального дохода, полученный за счет этих инвестиций.

Соответствие производства уровню технического прогресса требует значительных вложений капитальных средств. Поэтому при решении задачи по созданию нового или усовершенствованию действующего производства необходимо предварительно оценить целесообразность, экономическую эффективность этих мероприятий.

Развитие производства требует времени: затраты на создание и реализацию проекта и доходы от проекта растянуты во времени. Тогда необходимо соизмерять затраты и доходы, возникающие в разное время. Количественное определение экономического значения фактора времени опирается на приведение стоимости разновременных затрат и результатов к единому моменту времени: к моменту начала или завершения проекта. В основе расчета изменения реальных величин денежных средств во времени лежит представление о том, что любая сумма денежных средств имеет в настоящий период времени большую стоимость (ценность) по сравнению со стоимостью этой же суммы в будущем времени, а ценность будущих денежных средств становится меньшей применительно к настоящему времени.

Для учета временных лагов (сдвигов) применяют дисконтирование и приводят результаты инвестирования различных периодов к базисному периоду. Приведение результатов (поступления средств от проекта за вычетом текущих затрат) t -го года к началу реализации проекта производится путем умножения их на коэффициент дисконтирования d :

$$d = \frac{1}{(1+r)^t},$$

где r – ставка дисконта, характеризующая темп изменения ценности денежных ресурсов во времени (принимается обычно равной средней ставке банковского процента).

Путем дисконтирования капитальных затрат на проект и результатов от его осуществления достигается сопоставимость денег во времени. Затраты и доходы в будущем году t_i ($i = 1, \dots, n$) ценятся дешевле, чем затраты и доходы исходного периода t_0 , т.к. затратив деньги сразу, мы теряем возможность поместить их в банк и получить по ним проценты. Это снижает стоимость будущих доходов и вложений по сравнению с настоящими доходами на величину упущенной выгоды, отражаемой ставкой дисконта.

Расчет коэффициентов дисконтирования и дисконтированных доходов приведен в табл. 13.1.

Таблица 13.1. Расчет доходов в зависимости от времени их получения и ставки ссудного процента

Год (t_i)	Предполагаемые доходы, млн руб.	Коэффициент дисконтирования (d), при $r = 0,15$	Дисконтированные доходы, млн руб.
0	50	1	50
1	75	0,87	65,2
2	100	0,756	75,6
3	100	0,6575	65,75
4	100	0,572	57,2
5	100	0,497	49,7
Итого	525	–	363,45

Динамические показатели доходности проекта: Чистая приведенная стоимость NPV, Индекс прибыльности PI, Период окупаемости, Внутренняя норма доходности (IRR).

Сравнительный эффект от инвестирования средств в проект за определенный период его реализации выражается показателем чистого дисконтированного дохода. Чистый дисконтированный доход для заданного временного интервала « t » реализации проекта (NPV_t) – это разница между приведенным к текущей стоимости чистым денежным потоком и инвестиционными затратами на его реализацию за период t

$$NPV_t = \frac{P_t - Z_t}{(1+r)^t} - \frac{K_t}{(1+r)^t},$$

где P_t – поступления средств от проекта на этапе t ; Z_t – текущие затраты на проект на этапе t ; K_t – капитальные вложения в периоде t .

Чистый дисконтированный доход от проекта за весь период его реализации (NPV) – сумма чистых дисконтированных доходов за весь период существования проекта

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{P_t - Z_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{K_t}{(1+r)^t},$$

n – число лет (этапов) в расчетном периоде.

Критерий эффективности инвестиционного проекта: $NPV > 0$.

Дисконтированный поток – это сумма дисконтированных величин за ряд периодов. Текущие поступления и затраты не дисконтируются, так как они учитываются при расчете дисконтированной величины прибыли. Денежный поток рассчитывают по форме, приведенной в табл. 13.2.

Таблица 13.2. Поток реальных денег от операционной и инвестиционной деятельности

Показатели	Период времени				
	0	1	2	...	n
1. Объем реализации					
2. Затраты на производство и реализацию продукции					
3. Прибыль от реализации					
4. Прочие доходы и расходы (результат)					
5. Налог на имущество					
6. Налогооблагаемая прибыль					
7. Налог на прибыль					
8. Чистая прибыль (ЧП _t)					
9. Амортизация (Ам _t)					
10. Доход от операционной деятельности (ЧП _t + Ам _t)					
11. Инвестиции в основной и оборотный капитал (К _t)					
12. Чистый доход (ЧП _t + Ам _t – К _t)					
13. Коэффициент дисконтирования [$d=1/(1+r)^t$]					
14. Чистый дисконтированный доход (ЧДД _t = NPV _t)					
15. Чистый дисконтированный поток (NPV)					

Индекс прибыльности PI является продолжением показателя чистая приведенная стоимость, определяется как соотношение между всеми дисконтированными доходами от проекта и всеми дисконтированными инвестиционными затратами на проект:

$$PI = \sum_{t=0}^n \frac{P_t - Z_t}{(1+r)^t} / \sum_{t=0}^n \frac{K_t}{(1+r)^t}.$$

Показывает относительную прибыльность проекта или текущую стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений. Критерий эффективности: $PI > 1$.

Срок окупаемости инвестиций (t) – период времени с начала финансирования инвестиционного проекта до момента, когда денежный поток, генерируемый этим проектом, станет равным потоку инвестиционных затрат. При учете в расчетах изменения ценности денежных ресурсов во времени срок окупаемости определяется из следующего равенства:

$$\sum_{t=0}^n \frac{P_t - Z_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=0}^n \frac{K_t}{(1+r)^t}.$$

Срок окупаемости инвестиций определяется прямым подсчетом числа лет (кварталов, месяцев), в течение которых инвестиции будут полностью погашены кумулятивными доходами по проекту. Показатель не учитывает доходов, генерируемых проектом после срока окупаемости инвестиций. Применение этого метода целесообразно в ситуации, когда руководство фирмы озабочено в большей степени проблемой ликвидности, а не прибыльности проекта, когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска, а также для видов деятельности, которым присущи быстрые технологические изменения.

Внутренняя норма доходности (IRR) – это такая норма дисконта (r), при которой дисконтированные инвестиционные затраты равны величине дисконтированных доходов от текущей деятельности предприятия, полученных в процессе реализации инвестиционного проекта: $NPV = f(r) = 0$. Значение показателя внутренней нормы доходности ($IRR = r$) определяется методом последовательных приближений.

Внутренняя норма доходности показывает максимально допустимый уровень расходов, которые могут быть связаны с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет банковского кредита, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным (или размер дивидендов по эмитируемым акциям).

14. РЫНОК ТРУДА

14.1. Сущность и субъекты рынка труда, его формирование и особенности в Российской Федерации

Рынок труда представляет собой общественно-экономическую форму движения рабочей силы (трудовых ресурсов), соответствующую развитым товарным отношениям; это система социально-экономических отношений между владельцами товара «рабочая сила» и его потребителями (предпринимателями и государством) по поводу условий труда и величины его оплаты, уровня квалификации работников, объема, интенсивности и степени ответственности выполняемой ими работы.

Основные компоненты рынка труда – спрос, предложение, цена, конкуренция. На рынке происходит распределение и перераспределение трудовых ресурсов по сферам и отраслям экономики в соответствии с действиями закона спроса и предложения. Спрос отражает потребность в рабочей силе по отраслям, районам, предприятиям, организациям. Предложение рабочей силы выступает в форме численности и структуры трудовых ресурсов, представленных на рынке. Рабочая сила является особым товаром, потому что ее носителем является человек. Согласование интересов субъектов рынка осуществляется на основе стоимостных принципов. Цена рабочей силы выступает в виде заработной платы. Работник, заключая трудовой договор, интересуется условиями труда, временем, необходимым для прибытия на работу, жильем, оплатой труда и т.п. Все это выясняется на рынке труда между работником и работодателем. Торг происходит по поводу покупки только определенного вида труда, который способен выполнять работник. Основой заключения юридического договора является сохранение личной свободы наемного работника. Цена на рабочую силу устанавливается в результате постоянной борьбы между договаривающимися сторонами. На рынке возникает конкурентная борьба между работниками за право занять свободное рабочее место, между работодателями – за рабочие руки, условия найма. Отбор происходит по экономическим (обеспечить работодателю получение прибыли) и психологическим критериям.

Рынок рабочей силы выполняет следующие функции:

– на рынке встречаются работник и работодатель, договаривающиеся об объеме и ответственности выполняемой работы, условиях труда, заработной плате;

– через рынок происходит распределение и перераспределение рабочей силы по предприятиям и отраслям;

– рынок дает информацию о потребности в работниках тех или иных профессий и их предложении.

Спрос на рабочую силу определяется:

– положением предприятий на товарных рынках;

- развитием производства и внедрением НТП;
- реальной заработной платой;
- влиянием государства на развитие производства и подготовку квалифицированных кадров.

Предложение рабочей силы определяется:

- реальной заработной платой;
- демографическим фактором;
- миграцией рабочей силы.

Основные субъекты рынка труда:

- работники и работодатели, предъявляющие спрос на рабочую силу;
- биржи труда, на которых государство выступает посредником между предпринимателями и работниками при найме рабочей силы;

– представители органов власти, вырабатывающие правовые нормы отношений на рынке труда, осуществляющие регулирование и контроль соблюдения законодательства. Государство является не только работодателем, но и регулирует использование рабочей силы и ее оплату: посредством законодательной деятельности государство закрепляет права и обязанности работника и работодателя, продолжительность рабочего дня и отпуска, количество праздничных дней, минимальную заработную плату и т.д.

– представители интересов работников и работодателей – общественные организации наемных рабочих по профессиональному признаку (профсоюзы); ассоциации, союзы предпринимателей-работодателей, потребителей и др., отстаивающие интересы субъектов трудовых отношений.

Становление российского рынка рабочей силы происходило под воздействием ключевых изменений в системе отношений собственности и экономической структуры общества. В 90-е годы XX в. господствует тенденция сокращения количества и доли занятых в промышленности, строительстве, военно-промышленном комплексе, в науке и отраслях, связанных с передовыми технологиями. Происходит иммиграция за рубеж научных и высококвалифицированных кадров. Спад в экономике приводит к деградации рабочих мест, снижению рождаемости, средней продолжительности жизни. Это сейчас негативно сказывается на рынке рабочей силы.

Современная ситуация в России характеризуется диспропорцией в структуре занятости, ставок заработной платы на рынке труда, деформацией мотивационного механизма трудовой деятельности, минимальная заработная плата ниже прожиточного минимума. Перспектива выхода экономики из кризиса во многом зависит от применения эффективных методов регулирования рынка труда с целью устранения диспропорций и деформаций. Среди недостатков, присущих современному рынку рабочей силы – слабо развит рынок жилья и географическая мобильность населения.

14.2. Занятость

Под занятостью понимается деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая заработок (доход). Статистика делит население на две группы: экономически активное население и экономически неактивное население. Экономически активное – это часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы, включает занятых и безработных. *Занятым* является лицо, которое работает и получает за свою работу доход. *Официальным безработным* является гражданин трудоспособного возраста, не имеющий работы и заработка, ищущий работу, готовый к ней приступить и зарегистрированный в органах службы занятости. Отношение экономически активного населения к общей численности населения, выраженное в процентах, составляет уровень экономической активности.

Экономически активное население делится на группы, определяющие статус в занятости: наемных работников и лиц, самостоятельно обеспечивающих себя работой.

На динамику занятости влияют следующие факторы:

а) *демографические* (количество населения, удельный вес экономически активного населения, демографическая структура, объемы и направления миграционных потоков);

б) *природно-климатические* (степень освоенности территории, отдаленность от индустриальных районов, характер климата);

в) *экономические* (объем и структура производства, уровень инвестиционной активности, структурные сдвиги, степень конкуренции и монополизма, уровень инфляции и др.);

г) *социальные* (уровень и качество жизни, мотивация к труду, степень развития профсоюзного движения и социального партнерства, вмешательство государства в социальные процессы);

д) *организационные* (уровень организации работы биржи труда, службы занятости, уровень организации производства и управления в данном регионе);

е) *правовые* (законы, регулирующие предпринимательскую деятельность, миграцию населения, условия найма и увольнения, режим труда и отдыха).

Занятость выступает в разных формах: свободно выбранная и вынужденная, традиционная и нестандартная (гибкая), первичная и вторичная, частичная и полная, открытая и скрытая и др.

Свободно выбранная занятость предполагает выбор занятий в соответствии со своими способностями, возможность добровольного перемещения работника, смены жилья, получения необходимой информации и т.д. – все то, что делает рабочую силу мобильной.

Распространение в мире получают *гибкие, нестандартные формы занятости*: неполный рабочий день (неделя), контрактная форма найма, надом-

ничество и др. От этой формы следует отличать вынужденную частичную, неполную занятость. При неполной занятости у работников продолжительность рабочего времени сокращенная. *Вынужденная частичная занятость* охватывает работающих неполную рабочую неделю или формируется в результате зависимости определенных видов труда от времени года (сельское хозяйство, водный транспорт, строительство). Официально не является безработицей.

В условиях низкой заработной платы в РФ получило распространение *вторичная занятость*, когда человек имеет второе, а иногда и третье место работы с целью получения дополнительного дохода. Уровень среднегодовой заработной платы в Российской Федерации по сравнению с другими странами представлен в табл. 14.1.

Таблица 14.1. Уровень среднегодовой заработной платы в различных странах, тыс. долл.⁷

Страна	на начало 2011г.
Российская Федерация	8,5
Польша	18,4
Венгрия	18,7
Чехия	20,1
Греция	27,5
Италия	32,7
Испания	33,6
Япония	33,9
Финляндия	35,7
Швеция	36,8
Франция	38,1
Германия	38,4
Канада	41,2
Великобритания	44,0
США	52,6

14.3. Безработица, ее формы и типы

Безработица – социально-экономическое явление, выражающееся в том, что часть экономически активного населения не может найти работу (доходное занятие). Безработица – постоянный спутник рыночной экономики. Совокупность численности занятых и безработных образуют рабочую силу. Безработица измеряется двумя основными показателями – уровнем и продолжительностью. Уровень безработицы определяется отношением числа зарегистрированных полностью безработных к численности экономически

⁷ Аргументы недели. №8(300), четверг 1 марта 2012 года, с. 14.

активного населения, выражается в процентах. Показатель продолжительности безработицы определяет, сколько времени люди не имели работы. Сопоставив уровень безработицы с ее продолжительностью, можно оценить ее значимость. Когда безработица достигает критической массы, она дестабилизирует политическую обстановку, приводит к социальным потрясениям.

Понятие незанятости шире понятия безработицы на число лиц, не имеющих работы, по разным причинам не ищущих ее и не готовых приступить к ней в ближайшее время. По российской статистике различие между незанятыми и безработными проводится по факту официального признания статуса безработного и выплаты пособия лицам, обратившимся в государственную службу занятости. Причины безработицы раскрываются через ее разновидности. По формам проявления различают открытую и скрытую безработицу. Последняя скрывает малоэффективную и частичную занятость, аграрное перенаселение, наличие разорившихся мелких товаропроизводителей и др. Официальной статистикой учитывается лишь открытая, явная безработица. В ее составе выделяют три главных типа безработицы.

1. *Фрикционная* безработица обусловлена мобильностью кадров. В эту категорию попадают работники, которые активно ищут работу или ожидают ее получения. Сюда относятся лица, меняющие место работы, впервые ищущие работу. Происходит непрерывное увольнение наемных работников и массовое перемещение с одних рабочих мест предприятий и отраслей на другие. В ходе такого перемещения возникают перерывы разной продолжительности в работе.

2. *Структурная* безработица вызвана несоответствием структуры спроса и предложения рабочей силы, т.е. у работников нет требуемой профессии или квалификации. Образуется в результате структурных изменений в экономике под воздействием изменения структуры потребительского спроса, технико-технологических преобразований в производстве и модернизацией рабочих мест, свертыванием старых производств. Отражает структурные диспропорции на рынке труда между структурой спроса и предложения рабочей силы по квалификации, демографическим, географическим и иным критериям.

3. *Циклическая* безработица вызывается спадом производства, т.е. определенной фазой экономического цикла, отражающим состояние экономической конъюнктуры в стране и превышение предложения рабочей силы над спросом на нее в этой связи. В период экономического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную, в период подъема циклическая безработица отсутствует.

Социально-экономические последствия безработицы:

- безработица сокращает производство благ; сдерживает выступления занятых за повышение заработной платы;
- безработный теряет трудовой заработок, ухудшаются условия жизни его семьи; у него меняется социальное положение в обществе;

– с ростом безработицы люди теряют уверенность в своем будущем, ухудшается их моральное состояние, растет количество психических заболеваний, самоубийств, наркомания и т.п.

В марксистской теории безработицу связывают с процессом накопления капитала, когда потребность в живом труде (переменном капитале) растет медленнее, чем в машинах и оборудовании (постоянном капитале).

Дж. М. Кейнс занятость увязывал с платёжеспособным спросом. С ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, но в меньшей степени по сравнению с ростом дохода. В результате этого уменьшаются инвестиции. На уменьшение инвестиций влияет и высокий ссудный процент. Сдерживание инвестиций – это сдерживание развития производства, а следовательно и сдерживание увеличения занятости. Согласно учению Дж. М. Кейнса государство должно содействовать росту инвестиций.

В западной экономической науке безработица отражается как экономическая целесообразность использования ресурсов труда, подобно степени загрузки производственных мощностей, отражающих целесообразность и эффективность использования основного капитала. Введено понятие «естественный уровень безработицы». К естественной безработице относят структурную и фрикционную безработицу. Циклическая безработица – превышение безработицы над естественным уровнем, отражает состояние экономической конъюнктуры в стране и превышение предложения рабочей силы над спросом на нее в этой связи.

14.4. Регулирование занятости в Российской Федерации

Основные направления государственного регулирования рынка труда:

- 1) стимулирование роста занятости и увеличения числа рабочих мест;
- 2) подготовка и переподготовка рабочей силы;
- 3) содействие найму рабочей силы;
- 4) социальное страхование безработицы, то есть правительство выделяет средства на пособие безработным.

Наряду с перечисленными направлениями существует комплекс мер косвенного регулирования рынка рабочей силы: налоговая, денежно-кредитная, амортизационная политика правительства; законодательство в области социального обеспечения, трудовых отношений, гражданских прав. Меры косвенного регулирования рынка рабочей силы воздействуют на динамику занятости и безработицы через экономическую конъюнктуру в стране, т. к. являются мерами общеэкономического регулирования.

Государственное регулирование занятости и безработицы в РФ осуществляет Министерство труда и социальной защиты РФ и его органы на местах – биржи труда. Это ведомство разрабатывает и реализует общую государственную политику в области труда и развития трудовых отношений на осно-

ве социального партнерства, предотвращения и разрешения трудовых конфликтов, подготовки и переподготовки кадров, охраны труда.

Особое место в регулировании рынка труда занимают биржи труда (служба занятости, трудоустройства, содействия найму). Это специальные учреждения, осуществляющие посреднические функции на рынке рабочей силы. Основные направления действия бирж труда:

- 1) регистрация безработных и вакантных мест;
- 2) тестирование и трудоустройство лиц, желающих получить работу;
- 3) изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней;
- 4) профессиональная ориентация и переподготовка безработных;
- 5) выплаты пособий.

Проблема безработицы и других диспропорций на рынке труда может быть смягчена только с помощью комбинаций различных средств: стимулирования экономического роста в стране, сокращения рабочей недели, создания эффективной системы переподготовки кадров.

14.5. Заработная плата: сущность, формы, системы, дифференциация

На поверхности буржуазного общества, указывал К. Маркс, заработная плата рабочего представляется в виде цены труда. Это происходит потому, что рабочая сила оплачивается лишь после того, как произведён какой-то товар. Отсюда представляется, что оплачивается затраченный труд. Но труд, по мнению К. Маркса, не может выступать в качестве товара. Чтобы быть проданным на рынке в качестве товара, труд должен существовать до этой продажи. Если бы труд существовал до продажи, то рабочий воплотил бы его в товар и продавал бы созданный трудом товар, а не труд. Труд не имеет стоимости, а сам является основой стоимости. Стоимость – это общественный труд, воплощенный в товаре. Стоимость труда не может измеряться самим трудом. Если предположить, что труд имеет цену и за свой труд рабочий получает полностью, то тогда он не производит никакой прибавочной стоимости для покупателя труда. Согласно марксистской теории заработная плата выступает как превращенная форма стоимости рабочей силы или цена рабочей силы.

Заработанная плата – это вознаграждение работников за выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время. Ее размеры регулируются рынком труда, государством и руководством предприятий.

Заработная плата выполняет следующие функции:

- воспроизводственную – обеспечение возможности воспроизводства рабочей силы;
- стимулирующую – повышение заинтересованности в развитии производства;
- социальную – реализация принципа социальной справедливости.

Формы и системы заработной платы представляют собой способы установления зависимости величины заработной платы от количества и качества затраченного труда с помощью совокупности количественных и качественных показателей, отражающих результаты труда. Основное их назначение – обеспечение правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты, а также повышение заинтересованности рабочих в эффективном труде.

В зависимости от метода оценки трудовых затрат в хозяйственной практике используют повременную и сдельную формы оплаты труда наемных работников.

Повременная оплата производится за количество отработанного времени, не зависит напрямую от объема выполняемой работы и распространяется на все категории работников (рабочих и служащих).

Повременная форма оплаты труда применяется в следующих случаях.

1. Производительность труда не связана с усилиями рабочего.
2. Производственный процесс строго регламентирован, ритм функционирования производства строго задан.
3. Функции рабочего сводятся к наблюдению за ходом технологического процесса.
4. Увеличение выпуска продукции может привести к браку, ухудшению ее качества, нерациональному использованию материальных ресурсов, преждевременно изнашивается оборудование.

Сдельная заработная плата выплачивается работнику в зависимости от количества произведенной продукции, распространяется только на категорию рабочих. Заработная плата начисляется за каждую единицу продукции исходя из установленной сдельной расценки.

Условия применения сдельной оплаты труда.

1. Наличие количественных показателей работы, непосредственно зависящих от конкретного работника или бригады.
2. Возможность точного учета объемов (количества) выполняемых работ.
3. Возможность у рабочих конкретного участка увеличить выработку или объем выполняемых работ.
4. Необходимость на конкретном производственном участке стимулировать рабочих в увеличении выработки продукции или объема выполняемых работ.
5. Возможность технического нормирования труда (применение технически обоснованных норм труда).
6. Перевыполнение норм возможно без нарушения технологического процесса, ухудшения качества продукции, ухудшения обслуживания оборудования, нарушения требований техники безопасности, перерасхода сырья и материалов.

Для каждой из этих форм заработной платы с целью стимулирования роста количества и качества выпускаемой продукции, лучшего выполнения

трудовых обязанностей разрабатываются системы оплаты труда работников. Среди систем повременной заработной платы наибольшее распространение получили:

а) простая повременная система оплаты труда определяется тарифной ставкой и количеством отработанного времени при стопроцентном выполнении индивидуального задания;

б) повременно-премиальная система – работник получает еще и премию за достижение определенных количественных и качественных показателей.

Сдельные системы оплаты труда:

а) прямая сдельная – начисляется в соответствии с количеством произведенной продукции по постоянным сдельным расценкам;

б) косвенно-сдельная – заработная плата рабочего находится в прямой зависимости от выработки тех рабочих, которых он обслуживает;

в) сдельно-премиальная – предусматривает выплаты рабочим по прямым сдельным расценкам и премии за выполнение и перевыполнение установленных количественных и качественных показателей;

г) сдельно-прогрессивная – оплата производится в пределах установленной нормы выработки по прямым сдельным расценкам, а продукция, полученная сверх этой нормы, оплачивается по повышенным расценкам;

д) аккордно-сдельная – размер оплаты труда устанавливается за весь объем работы.

Дифференциация заработной платы – это установление различий в оплате труда в зависимости от его количества, качества и условий. Она связана:

а) с различиями в уровне квалификации: высококвалифицированный труд создает большую стоимость в единицу времени, его оплата выше;

б) с учетом условий труда, компенсацией меньшей привлекательности отдельных видов труда;

в) с региональными различиями, в основе которых лежит учет природно-климатических особенностей разных районов страны.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Под номинальной понимается сумма денег, которую получает работник. Реальная заработная плата – масса товаров потребления и услуг, которые можно приобрести на полученные деньги. Первый показатель характеризует уровень заработка, второй – уровень потребления и благосостояния работника.

14.6. Уровень и качество жизни населения

Уровень жизни – совокупность условий жизни (труда, быта, досуга) населения страны, соответствующих достигнутому уровню ее экономического развития. Является обобщающей характеристикой экономического положения населения. Используется в маркетинговой работе при выявлении потенциального спроса. Уровень жизни определяется доходами, накопленным материальным имуществом (включая жилье, предметы длительного пользования и повседневного обихода) и количеством социальных услуг, предос-

тавляемых государством бесплатно (образование, медицинское обслуживание). Уровень жизни нельзя выразить с помощью одного критерия. Для его измерения используется система количественных показателей, важнейший из которых – прожиточный минимум, а также многих других.

1. *Денежные доходы населения в расчете на одного человека или семью.* Месячный доход сравнивают с прожиточным минимумом, который рассчитывается исходя из потребления человеком минимально необходимого набора благ и услуг. Такой набор называют потребительской корзиной.

2. *Структура и уровень потребления основных видов благ в натуральном выражении в расчете на одного человека, или одну семью из четырех человек за год* – это потребляемые продукты питания, одежда, обувь, обеспечение жилплощадью, товарами длительного пользования, школами, детскими садами, больницами. Для того, чтобы дать оценку, фактическое потребление сравнивают с нормативным.

3. *Общественные фонды потребления.* Это блага, предоставляемые государством населению бесплатно или за ограниченную плату (здравоохранение, образование, дошкольное воспитание).

4. *Имущественные и денежные накопления.* Судят об уровне жизни человека не только по уровню сегодняшних доходов, но и по накоплениям, которые он смог сделать.

5. *Средняя продолжительность будущей жизни, уровень заболеваемости, детская и общая смертность.*

6. *Количество свободного времени.* Его сопоставляют с рабочим или полным временем. Для работающих – это продолжительность рабочей недели.

7. *Доходы и цены* позволяют судить об уровне текущего потребления в условиях бездефицитного рынка. В условиях спада производства и высокой инфляции эти показатели не применяют, так как и без них ясно, что дела плохи.

8. *Доля механизированного и автоматизированного труда* в общих трудовых затратах.

Для измерения уровня жизни используется и ряд других показателей.

Уровень потребления всего населения страны можно увеличить только одним способом – увеличить собственное производство, и в т.ч. за счет импорта одних товаров взамен экспорта собственных. Представления об уровне жизни меняются со временем и связаны не только с уровнем доходов населения, но и с уровнем его культуры, другими составляющими.

Качество жизни – комплексная характеристика условий жизни людей и их удовлетворенности этими условиями. Это обобщенное понятие распространяется на все стороны жизни: удовлетворенность доступными материальными и нематериальными благами, способностью адаптироваться к современным требованиям, безболезненность и продолжительность жизни.

В экономической науке не сформировано единой системы показателей оценки качества жизни. Качество жизни является одновременно и абстракт-

ной, и конкретной категорией, которую нельзя характеризовать только в количественных показателях. Это и философское понятие, связанное с мировоззрением человека. При оценке качества жизни помимо объективных показателей учитывается субъективное восприятие: удовлетворенность работой и жизненными условиями, социальным статусом, финансовым положением и семейными отношениями.

Качество жизни зависит от уровня благосостояния человека и уровня его культуры, уровня социально-экономического развития страны проживания человека. Каждый человек определяет свое качество жизни, применяя для характеристики обобщенные словесные выражения – высокое, среднее, удовлетворительное, низкое.

ООН оценку экономического и социального прогресса стран мира проводит на основе показателя, который называют индексом человеческого развития (ИЧР). *Индекс человеческого развития* – это совокупный показатель уровня развития человека в стране, поэтому иногда его используют в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни». Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан, по трем основным направлениям:

1) здоровье и долголетие, измеряемые показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении;

2) доступ к образованию, измеряемый показателем ожидаемой продолжительности обучения детей школьного возраста и средней продолжительности обучения взрослого населения;

3) уровень жизни, измеряемый показателем валового национального дохода (ВНД) на душу населения, выраженного в долларах США по паритету покупательной способности (ППС), что позволяет учитывать доход от денежных переводов и международной помощи в целях развития.

Эти три измерения определяются в виде числовых значений от 0 до 1; их среднее геометрическое выражает совокупный показатель ИЧР в диапазоне от 0 до 1. Затем государства ранжируются на основе этого показателя.

В докладе ООН на 2013 год представлены следующие данные⁸. Возглавляет рейтинг качества жизни Норвегия, ИЧР которой равен 0,955. Уровень продолжительности жизни в этом государстве один из самых высоких в мире – 81,3 год, ВНД на душу населения – \$ 48 700 в год (по паритету покупательной способности, выраженному в постоянных международных долларах). Бедных здесь практически нет, а так называемые «классовые» различия выражены очень слабо. Благосостояние населения в значительной степени зависит от нефтедобывающей, газодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, так как Норвегия – крупнейший в Западной Европе производитель и экспортер углеводородов. В стране традиционно низкая ин-

⁸ <http://gtmarket.ru/news/2013/03/14/5622>

фляция и безработица по сравнению с остальной Европой, но в то же время – это одна из самых дорогих стран мира.

В десятку лидеров рейтинга – стран с очень высоким уровнем развития – также вошли: Австралия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Германия, Новая Зеландия, Ирландия, Швеция, Швейцария и Япония.

Из числа государств бывшего СССР самый высокий ИЧР в странах Балтии: Эстония занимает 33 место, Латвия – 41, Литва – 44. Российская Федерация в рейтинге 2013 года занимает 55 место с ИЧР – 0,788. Основные показатели России таковы: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении – 69,1 лет; средняя продолжительность получения образования – 11,7 лет; валовой национальный доход на душу населения – \$ 14 461 в год. На показатели России негативно влияют социальное неравенство, экологические проблемы, а также низкая продолжительность жизни. Авторы исследования указывают, что в России делается очень сильный акцент на использование природных ресурсов, а не на диверсификацию экономики, что может серьезно повлиять на устойчивость и стабильность человеческого развития в последующие годы. Следует отметить, что Россия, тем не менее, пока опережает в рейтинге своих соседей по БРИК. Среди крупнейших государств с быстрорастущей экономикой Бразилия занимает в рейтинге 85 место, Китай – 101, а Индия – 136.

Из числа государств бывшего СССР наряду с Россией находятся: Беларусь (50 место), Казахстан (69), Грузия (72), Украина (78), Азербайджан (82) и Армения (87).

15. НАЦИОНАЛЬНОЕ СЧЕТОВОДСТВО

15.1. Сущность национального воспроизводства

В отличие от микроэкономики, изучающей поведение отдельного хозяйствующего субъекта, макроэкономика исследует национальную экономическую систему как целое и ее важнейшие составные элементы:

- совокупное производство, экономический рост и его источники;
- циклический характер экономической конъюнктуры, его причины и меры по смягчению негативных последствий циклических колебаний в экономике;
- денежный рынок, инфляцию и меры борьбы с ней;
- целесообразность и степень государственного вмешательства в экономику;
- цели и проблемы экономической политики, внешней торговли и др.

Важнейшей особенностью макроэкономики является использование агрегированных параметров – объединенных, суммированных по определенному признаку однородных экономических показателей с целью получения более общих величин. По такому подходу на уровне всего народного хозяйства субъектами производственных отношений выступают не отдельные экономические агенты, а укрупненные группы, т. е. отдельные сектора национальной экономики.

Под *сектором экономики* понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции, поведение. Их выделяют по роли, которую каждая группа выполняет в организации экономической деятельности. К ним относят домашние хозяйства, предприятия, государственные учреждения, внешний (иностраный) сектор. Все субъекты рыночных отношений связаны и взаимодействуют друг с другом, формируя поток доходов и расходов, которые отражают результаты общественного производства.

Институт – совокупность норм права в какой-либо области общественных отношений, та или иная форма общественного устройства.

Деятельность *сектора домашних хозяйств* заключается в удовлетворении потребностей. Они потребляют и накапливают, предлагая в качестве ресурсов производства землю, труд, деньги. Их цель (потребление) достигается через продажу этих ресурсов, производственное их потребление, покупку произведенных благ. Домашние хозяйства платят государству прямые налоги (подходные, поземельные, на имущество, за владение автотранспортными средствами и другие). Получают от государства заработную плату за услуги экономического характера, жалованья за службу, трансфертные платежи (пенсии, стипендии, дотации).

Цель *предпринимательского сектора* – извлечение прибыли, функция – обеспечение потребления. Предприятия производят и продают продукцию,

платят государству налоги, получают от государства налоговые льготы, займы.

Государственные учреждения взимают налоги и удовлетворяют коллективные потребности. Государство при осуществлении своей экономической деятельности руководствуется общенациональными интересами: организует производство общественных благ; осуществляет социальные выплаты; перераспределяет национальный доход страны между отдельными секторами экономики; регулирует внешнеэкономические связи страны.

Внешний сектор представляет совокупность экономических субъектов, имеющих местоположение за пределами страны. Иностраный сектор связан с другими секторами тремя основными способами: импорт товаров и услуг; экспорт товаров и услуг; проведение финансовых операций.

В рыночной экономике все находящиеся в экономическом обороте блага имеют двойную форму: натурально-вещественную и денежную. Направление их движения противоположно.

Постоянное повторение и продолжение экономических процессов в перечисленных секторах экономики составляет содержание общественного воспроизводства. Если процесс производства выполняется в неизменном масштабе, то это простое воспроизводство. Расширенное воспроизводство предполагает постоянное возобновление процесса производства в увеличивающемся масштабе. Его источником является прибавочный продукт.

Существует два типа расширенного воспроизводства: экстенсивный и интенсивный. *Экстенсивный тип* предполагает увеличение производства продукта за счет роста вещественных и личных факторов производства на прежней технической основе.

Интенсивный тип означает увеличение производства продуктов в результате роста производительности труда, рационального и экономного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов на основе технического прогресса. В реальной жизни воспроизводство содержит элементы экстенсивного и интенсивного типа.

Когда производство осуществляется на суженной основе – такой тип воспроизводства характерен для экономических систем, переживающих кризис.

15.2. Показатели измерения национального объема производства

Для определения итогов экономической деятельности страны, оценки структурных изменений в народном хозяйстве и изменения взаимосвязей между субъектами макроэкономики используют систему национальных счетов. Основным показателем измерения объема производства на уровне страны является валовой внутренний продукт (ВВП). ВВП представляет собой рыночную ценность предназначенных для конечного потребления товаров и услуг, произведенных в течение года на территории данного го-

сударства. Таким образом, ВВП характеризует стоимость, созданную как резидентами, так и нерезидентами данного государства.

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой рыночную ценность предназначенных для конечного потребления товаров и услуг, произведенных в течение года с помощью факторов производства, принадлежащих данной стране. ВВП учитывает продукт, произведенный в границах данной страны. Если из ВВП вычесть сумму стоимостей, созданных на территории страны при помощи использования иностранного капитала, и прибавить сумму стоимостей, произведенных за границей при использовании ресурсов, принадлежащих гражданам данной страны, то получится ВНП. В открытой экономике показатели ВВП и ВНП количественно мало отличаются (разница в 1 – 2%).

ВНП (ВВП) исчисляется как созданный, распределенный и использованный. При расчете исключают повторный счет и определяют только конечный продукт, т.е. товары и услуги, которые приобретаются для различных форм потребления. В рыночном хозяйстве расходы одних субъектов хозяйствования одновременно являются доходами других. Поэтому ВНП и ВВП можно оценить различными методами: через расходы, через доходы, через производство.

При расчете ВНП по расходам учитываются макроэкономические расходы:

- потребительские расходы домашних хозяйств (кроме расходов на строительство жилья) – С;
- инвестиционные расходы (включают затраты на жилищное строительство) – I;
- государственные расходы – G;
- чистый экспорт (разница между экспортом и импортом) – X;

Таким образом, $VNP = C + I + G + X$.

При расчете ВНП по доходам учитываются макроэкономические доходы (заработная плата; прибыль; процент; рента; доходы от собственности), а также амортизационные отчисления и косвенные налоги (платы, не включенные в доход). При расчете ВНП по методу доходов необходимо исключить операции, включающие повторный счет:

- государственные трансферты (выплаты по социальному страхованию, пособия по безработице, пенсии ветеранам);
- частные трансферты (оплата обучения детей в частных школах, вузах и т.п.);
- сделки с ценными бумагами;
- продажа подержанных товаров длительного пользования (автомобили).

Эти операции не увеличивают текущее производство, а связаны с перераспределением уже подсчитанных один раз доходов.

При расчете через производство ВВП определяется суммированием добавленной стоимости всех производителей товаров и услуг данного государства. Добавленная стоимость – это стоимость проданной произведе-

лем продукции за минусом расходов на изделия, купленные и использованные для ее производства. То есть суммируют то, что добавляется каждым из производителей на предприятии к предметам труда, полученным со стороны. Чтобы определить величину добавленной стоимости, необходимо из рыночной цены произведенного объема продукции вычесть стоимость потребленных сырья и материалов, топлива и энергии, других ресурсов, приобретенных у поставщиков. Это равно вновь созданной стоимости плюс амортизация.

ВВП, исчисленный производственным способом, помимо суммы добавленных стоимостей, включает косвенные налоги. В системе национальной экономики это акцизы, налог на добавленную стоимость (НДС), таможенные пошлины. Следовательно, ВВП равен общему объему выпуска продукции во внутренней экономике за вычетом стоимости продуктов промежуточного потребления плюс косвенные налоги:

$$\text{ВВП} = \text{Валовой выпуск} - \text{Промежуточное потребление} + \text{Акцизы} + \text{НДС} + \text{Таможенные пошлины}.$$

Косвенные налоги на товары и услуги – взимаются путем установления надбавки к цене или тарифу. Это акцизы, налог на добавленную стоимость (НДС), таможенные пошлины и фискальные монопольные налоги.

Акцизами облагаются товары, имеющие по специфике своих свойств монопольно высокие цены и устойчивый спрос (спирт, вино-водочные и табачные изделия, пиво, бензин, натуральные меха, ковры и др.).

НДС облагается добавленная стоимость, исчисленная исходя из суммы, полученной за продукцию, за вычетом материальных затрат на ее производство. Налог направлен на доходы конечного потребителя товара.

Таможенная пошлина – денежный сбор, взимаемый с провозимых через границу данной страны товаров и имущества.

Фискальные монопольные налоги возникают при монополизации государством производства отдельных продуктов (вино-водочных, соли, спичек).

Поскольку ВВП – это стоимостный показатель, он зависит от уровня цен. Поэтому выделяют номинальный и реальный ВВП. *Номинальный ВВП* – это ВВП в текущих ценах. *Реальный ВВП* – это ВВП в неизменных ценах, т. е. скорректированный с учетом инфляции:

$$\text{Реальный ВВП} = \text{Номинальный ВВП} / \text{Индекс цен}.$$

Национальный доход представляет собой сумму всех видов доходов, полученных экономическими агентами в течение данного статистического периода за их вклад в производство ВВП. Доходы складываются из доходов населения от трудовой деятельности (зарплата) и доходов от собственности (рента, процент, прибыль). Но в составе ВВП есть части, которые не принимают форму дохода. Это амортизация и косвенные налоги.

Амортизация отражает возмещение части капитала, использованного в текущем году. Если из ВВП вычесть сумму амортизационных отчислений (Ам), то получим *чистый национальный продукт* (ЧНП) – это сумма конеч-

ной продукции, оставшаяся после отчислений на возмещение потребления капитала, начисленных за год:

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{Ам.}$$

ЧНП измеряет годовой объем производства, который домохозяйства, предприятия, государство могут потратить, не сокращая производственные возможности будущих периодов.

Государство, взимая косвенные налоги с предприятий, ничего не вкладывает в производство и поэтому его нельзя считать как поставщика экономических ресурсов. Величина национального дохода (НД) определяется:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Косвенные налоги.}$$

Национальный доход представляет сумму первичных доходов – заработной платы, ренты, банковских процентов и прибыли предприятий. С точки зрения собственников ресурсов НД – это величина доходов всех поставщиков производственных ресурсов, с помощью которых создается ЧНП за текущий год. Национальный доход создается в сфере материального производства, но в его создании принимают участие отрасли непродуцированной сферы: здравоохранения, образования и др.

Произведенный национальный доход проходит путь распределения и перераспределения. Доходы рабочих, предпринимателей, землевладельцев, доходы на ссудный капитал (процентные платежи) относятся к первичным. Первичные доходы – это результат распределения национального дохода. Вторичные доходы образуются при перераспределении национального дохода в нематериальную сферу. Каналы перераспределения:

– государственный бюджет, главный источник формирования которого – налоги;

– оплата услуг непродуцированного характера;

– инфляция – из-за различия в динамике роста цен на товары и услуги и динамики номинальной заработной платы.

В результате перераспределения НД формируются конечные доходы.

Национальный доход используется на потребление, накопление и чистый экспорт. Большую часть национального дохода (70%) составляет потребление населения.

Личный доход (ЛД) отражает поступление денег населению:

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{Налоги на прибыль фирм} + \text{Трансфертные платежи населению.}$$

К трансфертным платежам относятся пенсии, стипендии, пособия.

Располагаемый доход (РС) – доход, который население может использовать по своему усмотрению:

$$\text{РС} = \text{ЛД} - \text{Налоги, уплачиваемые населением.}$$

15.3. Потребление, сбережения, накопление

Потребление – приобретение и использование благ для удовлетворения потребностей людей. Люди склонны увеличивать потребление с ростом до-

ходов. Соотношение между изменением потребления и изменением дохода называется предельной склонностью к потреблению.

Сбережения – это часть дохода, которая не потребляется. Остающаяся неиспользованной на текущие производственные и потребительские нужды часть дохода накапливается.

С ростом совокупного реального дохода (Y) увеличиваются совокупное потребление (C) и сбережения (S), но предельная склонность к сбережению растет, а предельная склонность к потреблению уменьшается. Предельная склонность населения к потреблению (MPC) определяется отношением изменения потребления (ΔC) к изменению дохода (ΔY):

$$MPC = \Delta C / \Delta Y.$$

Предельная склонность населения к сбережению (MPS) определяется отношением изменения сбережения (ΔS) к изменению дохода (ΔY):

$$MPS = \Delta S / \Delta Y,$$

$$MPC + MPS = 1.$$

В условиях нестабильности и инфляции население увеличивает потребление, особенно товаров длительного пользования. Тогда сбережения приобретают вид ювелирных изделий, автомобилей, дач, картин и т.п.

Сбережения связаны с обеспечением в будущем производственных и потребительских нужд. Сбережения фирм связаны с инвестициями, направленными на расширение производства и увеличение прибыли. Расширение производства требует дополнительных средств, которые ограничены. На уровне предприятия источником расширения производства служит прибыль предприятия, на уровне страны – часть национального дохода.

Накопление – это процесс, направленный на расширение материальных условий воспроизводства в текущем периоде и увеличение за счет этого возможности для роста потребления населения в будущем. Источником накопления является прибыль предприятий, личные сбережения трудящихся и средства государства. Накопление является функцией собственника средств производства. В рыночной экономике решение о размерах и темпах накопления принимаются и реализуются на уровне предприятий, а государство призвано формировать инвестиционный климат, который должен благоприятствовать инвестиционным процессам на предприятиях. Государство выступает в качестве субъекта процесса накопления в тех сферах, где ограничено действие рыночных механизмов: новые технологии, социальная сфера и объекты с длительным временным лагом окупаемости (продолжительность вложения средств, включая период их окупаемости, то есть от начала строительства до момента окупаемости).

Главная функция накопления – способствовать реализации конечной цели процесса воспроизводства – удовлетворению возрастающих потребностей населения. Наибольшее влияние на темпы и эффективность экономического роста оказывают темпы и качество приращения основных производственных фондов. Наименьшее воздействие – прирост материальных оборотных средств и резервов.

Норма накопления служит показателем интенсивности процесса накопления – это отношение суммы средств национального дохода, направленных на накопление (Φ_N), к величине национального дохода (НД):

$$N_N = (\Phi_N / \text{НД}) * 100\%$$

Норма производственного накопления – отношение прироста основных производственных фондов ($\Delta\text{ОПФ}$) к национальному доходу:

$$N_{\text{прН}} = (\Delta\text{ОПФ} / \text{НД}) * 100\%$$

Высокая норма накопления приводит к снижению доли потребления населения в национальном доходе. Повышение нормы накопления наталкивает на предел, переход которого приводит к сокращению темпов экономического роста, падению эффективности накоплений, снижению жизненного уровня населения, усилению социальной напряженности в стране. Возможности повышения нормы накопления так же ограничены техническими предпосылками – возможностью освоения мировых достижений научно-технического прогресса, уровнем развития и структурой национальной экономики. Под оптимальной нормой накопления понимают такое соотношение между накоплением и потреблением, которое обеспечивает непрерывное повышение абсолютных размеров фонда накопления и фонда потребления. Оптимальная норма накопления – величина переменная, зависит от множества факторов и, прежде всего, от изменения коэффициента капиталоемкости (или фондоемкости) национального дохода или производимой продукции. Увеличение коэффициента капиталоемкости производимой продукции ведет к снижению возможностей для потребления.

Для оценки эффективности накопления используют показатель – коэффициент эффективности накопления ($K_{\text{эф.н}}$), показывающий процент прироста НД на 1% прироста нормы накопления:

$$K_{\text{эф.н}} = \Delta\text{НД}, \% / N_N, \%$$

Чем выше коэффициент эффективности накопления, тем больше возможностей для роста реальных доходов и потребления населения страны.

15.4. Национальное богатство

Национальное богатство – это вся совокупность накопленных обществом материальных и нематериальных активов за весь период его производственной деятельности и дарованных природой, находящихся в собственности отдельных лиц, предприятий, организаций, учреждений и государства. Национальное богатство – один из важнейших макроэкономических показателей, оценивающих результат развития страны за всю историю ее существования. Национальное богатство включает элементы, находящиеся в других странах, но принадлежащие данной стране и отдельным ее лицам и организациям. Те элементы богатства, которые находятся на территории стра-

ны, но принадлежат физическим лицам, организациям и правительствам других стран, не учитываются. Для оценки национального богатства необходимо использовать критерий права собственности и ее территориального расположения. К национальному материальному богатству относятся:

- 1) земля, ее недра, воды, леса;
- 2) средства труда и предметы труда;
- 3) предметы непосредственного удовлетворения потребностей человека;
- 4) металлические полноценные деньги данной страны.

В ходе развития экономической науки менялись взгляды на богатство, его место и роль в социально-экономическом развитии общества. Ранее уровень развития страны определялся степенью наращивания материально-вещественного объема производства. Материальные богатства обычно имеют денежное выражение. В настоящее время решающее значение приобретают эффективные качественные преобразования и структурные сдвиги в экономике страны. Возможность этих сдвигов определяется состоянием нематериальных форм богатства и сфер, обеспечивающих развитие человека. *Нематериальное богатство общества* – это нематериальные ценности, которыми располагает страна, – накопленный производственный опыт людей, достижения научно-технической мысли, образовательный потенциал, культурные ценности, потенциал здоровья членов общества – являются факторами роста национального материального богатства. Для оценки нематериальных ценностей необходима соответствующая методология статистических измерений богатства, которая не разработана. Поэтому реализация таких статистических наблюдений и их количественной и стоимостной оценки сдерживается из-за трудностей методологического и информационного характера.

Для развития научно-технического прогресса, повышения образования, интеллектуального и культурного уровня общества необходимо материальное обеспечение науки, образования, культуры, медицинского обслуживания и на этой основе повышение качества рабочей силы и качества жизни.

В процессе деятельности человека все формы богатства могут прирастать и убывать. При соблюдении экономических законов практической деятельности богатство прирастает. Убывает богатство в результате крупномасштабных катастроф, экологических бедствий, которые обесценивают затрагиваемые территории; когда экономическая система переживает кризис и происходит закрытие части предприятий, их разрушение. Утрата одних видов богатства оказывает негативное воздействие на другие его виды.

16. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

16.1. Экономический рост: понятие, факторы, типы

Изменения в процессе воспроизводства характеризуются количественными и качественными показателями. Категория «экономическое развитие» характеризует состояние экономики страны в основном с качественной стороны при помощи показателя среднедушевое производство национального дохода. В отличие от экономического развития, экономический рост – количественный показатель. *Экономический рост* – это долгосрочная тенденция увеличения объемов выпуска продукции, созданной за определенный период. Краткосрочные колебания выпуска в научной литературе обычно относятся к теории деловых циклов, и не являются предметом изучения для теории экономического роста. Под выпуском на уровне страны обычно понимают ВВП, реже – ВВП, ЧНП, или НД. Экономический рост характеризуется динамикой изменения показателей ВВП (ВНП, НД) отчетного года относительно базового периода, измеренных в процентах. Для получения объективных результатов при анализе показателей процесса воспроизводства за отчетный и базисный периоды, эти показатели рассчитываются в неизменных ценах из-за инфляции и структурных изменений в производстве. Например, если экономический рост составляет 3,5 % в год, то удвоение реального ВВП произойдет за 20 лет. В основе устойчивого экономического роста лежит развитие национального хозяйства. Экономический рост тесно связан с ростом общего благосостояния: ростом продолжительности жизни, качества медицинского обслуживания, уровня образования, сокращением продолжительности рабочего дня и т. д.

Чем выше темпы экономического роста, тем быстрее страна достигнет поставленных целей развития. Ускоренные темпы экономического роста ведут к сокращению возможностей для решения социальных проблем в текущем периоде и перенос их решения на будущий период. Если отдается предпочтение решению социальных проблем в текущем периоде, сокращаются возможности для экономического роста и увеличения затрат на социальные цели в перспективе.

Факторы и типы экономического роста. Произведенный национальный доход есть результат взаимодействия рабочей силы со средствами производства. Темпы экономического роста зависят от количества привлеченных в процесс производства ресурсов и производительности труда работающих.

Факторы предложения, обеспечивающие экономический рост:

- количество и качество природных ресурсов;
- количество и качество трудовых ресурсов;
- объем и качество основного капитала;
- технический прогресс и уровень технологий и организации производства.

Условия, позволяющие реализовать имеющиеся у общества возможности к экономическому росту, создаются *факторами спроса и распределения*:

- ростом потребительских, инвестиционных и государственных расходов, расширением экспортных поставок;
- эффективностью кредитно-банковской системы;
- возможностями перераспределения производственных ресурсов в экономике;
- налоговым климатом в экономике;
- действующей системой распределения доходов.

Степень воздействия этих факторов на экономику обуславливает тип экономического роста, под которым подразумевается степень воздействия на экономический рост количественных и качественных переменных.

Выделяют экстенсивный и интенсивный типы экономического роста, различающихся соотношением *результатов* и *факторов* производства.

Экстенсивный рост (рост ВВП) реализуется за счет количественного увеличения экономических ресурсов (факторов производства): строительство новых предприятий, электростанций, дорог, вовлечение в хозяйственный оборот новых земель, трудовых и природных ресурсов и т. п. При этом средняя производительность труда существенно не изменяется. К экстенсивным факторам роста относятся увеличение земли, затрат капитала и труда. Эти факторы не связаны с инновациями, с новыми производственными и управленческими технологиями, с ростом качества человеческого труда. Для экстенсивных факторов роста характерен закон снижения отдачи при чрезмерном увеличении ресурса. Например, неоправданное увеличение численности организации может привести к избытку рабочей силы и к снижению производительности труда.

Экстенсивный рост – более простой тип экономического роста. Он обеспечивает наиболее легкий путь повышения темпов подъема экономики, позволяет сравнительно быстро и относительно дешево наращивать экономический потенциал страны.

Интенсивный экономический рост имеет место, когда рост ВВП опережает рост количества занятых экономических ресурсов. Интенсивные факторы экономического роста определяются совершенствованием техники и технологий, и на этой основе модернизацией производств; повышением качества управления и активизацией человеческого фактора. Интенсивный рост экономики является основой роста благосостояния общества.

Производительность труда зависит от интенсивных факторов экономического роста. Главным интенсивным фактором роста и развития современной экономики является высококачественный человеческий труд. *Интенсивная модель роста* обладает рядом новых характеристик, кроме преимуществ имеет свои особенности.

Это более сложный тип экономического роста, поскольку предполагает высокий уровень развития техники, технологий, высокий образовательный

и профессиональный уровень работников. Решающая роль в нем отведена реализации достижений научно-технического прогресса, что дает возможность преодолеть проблему ограниченности ресурсов, т.к. одним из наиболее важных источников экономического роста становится ресурсосбережение, которое обходится обществу дешевле, чем рост добычи ресурсов. Однако для перехода к интенсивному типу роста требуются перестройка структуры экономики – повышение удельного веса наукоемких отраслей, соответствующая подготовка рабочей силы, мобильность при перемещении факторов производства в экономике и т. д.

Экономический рост зависит и от неэкономических факторов, к числу которых относят военно-политические, географические, климатические, национальные, демографические, культурные и др. Количественное определение значимости каждого фактора в росте НД затруднено, поэтому носит условный характер. С развитием общественного производства значение отдельных факторов в экономическом росте претерпевало определенные изменения. В современных условиях в мировом сообществе преимущество имеют те государства, которые развивают экономику, базирующуюся на знаниях и квалификации работников. Преобладают такие факторы как мотивация труда, степень образованности и квалификации кадров, выработка системы ценностей на производстве. Реальный прогресс достигается лишь тогда, когда увеличение доходов и потребления всего населения страны становится целью экономического роста. В этом случае формируются и развиваются социальные факторы, которые оказывают положительное влияние на развитие страны. Умелое управление позволяет эффективно реализовывать сильные стороны людей, нейтрализовать слабые, соединить научно-технические достижения с человеческими способностями. НТП и управление в своем единстве – радикальный фактор современного экономического прогресса. Основным источником современного экономического роста, значение которого в новом столетии усилится, научно-технический прогресс и связанные с ним факторы: интеллектуально-образовательный потенциал, уровень развития науки, инновационная активность. Производство и удержание интеллектуальной ренты становится решающим фактором глобальной конкурентоспособности. Для этого необходимо выстроить эффективный механизм обновления экономики, найти и привлечь необходимые огромные материальные и кадровые ресурсы.

Закономерность современного экономического развития – его неравномерность, связанная с последовательным замещением технологических укладов. Каждый из них означает специфическую, создающую новое качество, устойчивую совокупность базовых технологий. В экономической науке сложилась классификация, включающая пять действующих укладов, а также формирующийся шестой уклад:

- 1) механические системы;
- 2) технологии с использованием пара;
- 3) технологии с использованием электричества;
- 4) технологии, основанные на автоматизации и химизации;
- 5) биотехнологии, компьютеризация и элект-

тронизация; б) нанотехнологии, геновая инженерия, мультимедийные интерактивные информационные системы (§17.4).

Каждый структурный кризис мировой экономики, сопровождающий процесс замещения доминирующих технологических укладов, открывает новые возможности экономического подъема. Страны, успевшие создать заделы в формировании систем нового технологического уклада, становятся центрами притяжения капитала.

Доминирующий сегодня технологический уклад начал складываться в целостную воспроизводственную систему в 1950-60-е годы и составляет технологическую основу экономического роста после структурного кризиса 1970-х годов. Ядро этого технологического уклада образуют электронная промышленность, программное обеспечение, технологии переработки информации, производство средств автоматизации и телекоммуникаций, авиационная и космическая промышленность, добыча природного газа и производство продуктов его переработки. Предел его устойчивого роста будет исчерпан во втором десятилетии 21-го века. К этому времени сформируется воспроизводственная система следующего технологического уклада, становление которой происходит в настоящее время. Наиболее вероятными ключевыми факторами нового технологического уклада станут: биотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы. Дальнейшее развитие получают гибкая автоматизация производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, ядерная энергетика. Рост потребления природного газа будет дополнен расширением сферы использования водорода как экологически чистого энергоносителя. Произойдет еще большая интеллектуализация производства, переход к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий.

16.2. Модели экономического роста

Практика экономического развития стран мира позволяет выделить три модели экономического роста: устойчивый, догоняющий, прорывной.

Модель устойчивого экономического роста характерна для экономически развитых стран (Западной Европы, США), среднегодовые темпы роста национального дохода которых составляют 2–3%. НИОКР занимают все больший вес в их инвестиционных расходах, превышая в наукоемких отраслях расходы на оборудование и строительство. Постоянно растет доля расходов на науку в ВВП развитых стран, достигнув во многих из них 3% ВВП. Причем эти расходы в среднем на 35–40% – государственные. Значение государственного стимулирования НТП определяется свойствами инновационных процессов: высоким риском, зависимостью от степени развития научной среды и информационной инфраструктуры, значительной капиталоемкостью научных исследований и т.д. Поэтому успех в глобальной конку-

ренции тех или иных фирм напрямую связан с государственной научно-технической политикой стран их базирования. Среди пятисот наиболее успешных фирм, действующих на мировом рынке, 218 американских, 155 – европейских, 76 – японских. Эта модель роста не привлекательна России, которая значительно отстает от развитых стран по уровню ВВП на душу населения (в 3–4 раза).

Модель догоняющего роста характерна для новых индустриальных стран (Юго-Восточной Азии, Китая). Общим для всех стран догоняющей модели является применение использованных в западных странах техники и технологии. Общий экономический рост достигается в основном за счет развития относительно примитивных видов национального производства. Одна из особенностей высоких темпов экономического роста стран с догоняющей моделью – низкая цена рабочей силы. Этот фактор определил активность иностранных инвестиций в экономику таких стран. Все страны этой модели остаются развивающимися и по среднедушевому производству ВВП существенно отстают от развитых стран. Главная причина сохраняющейся отсталости заключается в развитии науки, образования, проблемах получения информации. Развивающиеся страны, идущие по пути догоняющего развития на основе заимствованных западных технологий, не могут достигнуть успехов в научных разработках и создании новых технологий. Это основная причина, сдерживающая социально-экономический прогресс стран с догоняющей моделью развития. Они пока не могут перешагнуть ступень, чтобы из стран, потребляющих чужие технологии, превратиться в производящие свои новые. Преодоление огромного технологического разрыва между ядром и периферией требует от развивающихся стран усилий по повышению конкурентоспособности отраслей с высокой добавленной стоимостью, что невозможно без государственного стимулирования.

Стратегия прорыва. Стратегии стран "золотого миллиарда" мы можем и должны противопоставить свою стратегию долгосрочного экономического развития, реализующую национальные конкурентные преимущества для возвращения в число лидеров мировой экономики. Россия еще обладает конкурентными преимуществами, оставляющими шанс прекратить тенденции деградации и прорваться к траектории быстрого и устойчивого развития. Наиболее важные из них: высокий уровень образования и глубокие духовные традиции народа, богатые природные ресурсы, огромная территория и емкий внутренний рынок, квалифицированные трудовые ресурсы, высокая склонность населения к сбережениям, развитый научно-промышленный потенциал. В отличие от стран догоняющей модели экономического роста Россия располагает достижениями в военно-промышленном комплексе (ВПК), освоении космоса, энергетике, образовании. Однако в большинстве отраслей промышленности в России – изношенное и устаревшее оборудование, отставание в области известных технологий. Для России с учетом ее особенностей наиболее перспективной моделью экономического роста может служить *догоняюще – прорывная модель*. Ее суть: обновить парк машин

и оборудования за счет имеющихся на западе образцов, используя технологии более богатых стран. Одновременно необходимо достигнуть прорыва в новейших технологиях по перспективным направлениям и выйти с ними на мировой рынок. По сообщению Сергея Борисовича Иванова – бывшего Вице-преьера Правительства России (ныне руководитель администрации Президента РФ) у России есть технологические заделы по 15 современным направлениям из 50, насчитывающимся в мире.

16.3. Проблемы экономического роста в Российской Федерации

Экономический спад в России, начавшийся в 1990 г., продолжался до дефолта в августе 1998 г. Дефолт 1998 г. и последующая девальвация рубля создали предпосылки для реализации резервов внутреннего роста, особенно для импортозамещающих производств, обеспечив относительную закрытость внутреннего Российского рынка от импорта. Этот рост опирался на резерв свободных мощностей и кадровый потенциал российских предприятий. Этот период продолжался по оценкам экспертов до 2001 года. К этому времени был исчерпан резерв мощностей и трудовых ресурсов на предприятиях, выпускающих импортозамещающую продукцию, позволявших наращивать объемы производства без существенных инвестиционных затрат.

Изменение внешнеэкономической ситуации, вызванное ростом нестабильности на Ближнем Востоке, обусловило высокие темпы роста цен на энергоресурсы и определило переход к этапу экспортно-ориентированного роста, который продолжался с 2002г. до мирового кризиса 2008г.

К экспортно-сырьевому сектору относятся нефтяная и газовая промышленность, черная и цветная металлургия, производство минеральных удобрений, часть химической, лесная и целлюлозно-бумажная промышленность. В данном секторе сосредоточено 6% занятых. Характерным является высокий уровень концентрации производства. Уровень производительности труда почти в три раза превышает средний уровень⁹.

Десятилетний период экономического роста российской экономики (1999г. – до кризиса с осени 2008 г.) не привел к ликвидации структурных диспропорций. В результате мирового кризиса падение промышленного производства в 2009 г. относительно 2008 г. составило в России 10,8%; в развитых странах это падение составило 1 – 2%.

Значительная часть реального сектора российской экономики оказалась отрезанной от инновационных, инвестиционных и трудовых факторов развития. Происходило углубление негативных тенденций в ориентированных на внутренний рынок отраслях, где нехватка ресурсов приводит к снижению эффективности использования имеющихся ресурсов. Техническое и технологическое отставание вызывает низкую конкурентоспособность про-

⁹ Вернер Р., Ткаченко Е. Управление комплексным развитием предприятия. СПб.: Издательство Вернера Регена, 2006, с. 68 – 76.

дукции и предприятий, что обуславливает низкую инвестиционную привлекательность и приводит к дефициту ресурсов для модернизации производства и технологического развития. А это не дает возможности преодолеть техническое и технологическое отставание.

К сектору, ориентированному на внутренний рынок, относятся обрабатывающие отрасли промышленности, строительство, сельское хозяйство, электроэнергетика, социальная сфера. Производительность труда в данном производственном секторе в 5 раз ниже, чем в экспортно-ориентированном. На данный сектор приходится более четверти занятых в российской экономике. Низкая производительность труда и конкурентоспособность продукции обусловили низкий уровень заработной платы.

На развитие российской экономики влияют факторы:

- снижение возможностей наращивания сырьевого экспорта, связанные с исчерпанием рентабельных запасов некоторых видов полезных ископаемых;
- углубление негативных демографических тенденций, заключающихся в росте доли пожилого и сокращении доли трудоспособного населения на 8 – 10% каждые пять лет в период после 2010 г.; это задает нижнюю границу для требуемого увеличения производительности труда на 3 – 4% в год, которое позволит компенсировать сокращение трудовых ресурсов;
- возможное усиление негативных процессов в социальной сфере (ЖКХ, здравоохранение, образование);
- формирование потенциально новых товарных рынков;
- необходимостью модернизации производственной базы инфраструктурных отраслей (электроэнергетики и транспорта) и сельского хозяйства;
- исчерпанием технологических заделов в ряде высокотехнологичных отраслей экономики, включая авиастроение, что может привести к потере имеющихся позиций на внешних рынках высокотехнологичных товаров.

Приоритетные направления развития, реализация которых обеспечит устойчивый экономический рост в Российской Федерации:

- организации массового выпуска отечественных самолетов новых поколений;
- производство электронно-вычислительной техники; программного обеспечения, развитие космических технологий, современных средств гибкой автоматизации;
- широкое внедрение микроэлектронных технологий, позволяющих резко поднять конкурентоспособность отечественного машиностроения;
- развитие биотехнологий, поднимающих эффективность агропромышленного комплекса, медицинской промышленности и здравоохранения;
- развитие ядерной энергетики, повышение безопасности атомных электростанций;
- внедрение передовых технологий промышленной переработки и использования природного газа;
- развитие информационной инфраструктуры на основе современных систем спутниковой и оптико-волоконной связи, сотовой связи в городах;

– модернизация непроеизводственной сферы на основе современного отечественного оборудования.

"Россия обязана занять максимально значительное место в международном разделении труда не только как поставщик сырья и энергоносителей, но и как владелица постоянно обновляющихся передовых технологий как минимум в нескольких секторах. Иначе будем постоянно терять ресурсы, выплачивая их за новые, все более сложные и дорогие технологии промышленных товаров, материалов и медицинских препаратов, которые не умеем создавать сами. При этом доля мирового валового продукта, принадлежащая таким технологиям, будет расти, а сырьевых товаров и традиционных услуг – сокращаться." – заявил президент РФ Путин В.В., и определил приоритеты развития. "Кандидатами являются такие отрасли, как фармацевтика, высокотехнологичная химия, композитные и неметаллические материалы, авиационная промышленность, информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии. Разумеется, традиционными лидерами, где мы не потеряли технологических преимуществ, являются наша атомная промышленность и космос. Список не закрыт – все зависит от конъюнктуры мирового рынка и не в последнюю очередь от инициативы предпринимателей и работников самих отраслей." И указал на способ достижения цели. "Итогом реализации стратегий отраслевых холдингов должно стать создание глобально конкурентоспособных корпораций, высококапитализированных, нашедших и расширяющих свое место на мировом рынке. Именно такие корпорации, сочетающие деятельность от перспективных исследований и разработки продукции до производства, поставки и обслуживания высокотехнологичного продукта, владеют сегодня мировым рынком авиастроения, судостроения, компьютерных технологий, фармацевтики, медицинской техники. Они же дают заказы малым инновационным компаниям."

Но сегодня в России, даже если четко знают куда идти, все равно не знают, как этого добиться – нет рекомендаций о путях реализации и методах внедрения. Поэтому все ограничивается только разговорами.

Известный ученый Дмитрий Сергеевич Лихачев так определил будущее России: «Россия остается связующим звеном между Китаем и Европой. Это можно обратить себе на пользу, если развивать железнодорожный и автомобильный транспорт. Если будет Россия стоять в центре торговых путей – будет и развитие, не будет стоять – зачахнет».

17. ЦИКЛИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

17.1. Совокупный спрос и совокупное предложение. Общее экономическое равновесие

Совокупный спрос (AD) – это реальный объем национального производства ($C + I + G + X$), который потребители готовы купить при определенном уровне цен. Чем ниже общий уровень цен, тем больший объем ВВП приобретут потребители, и, наоборот (при условии, что количество денег в обращении остается неизменным). Зависимость между ценами (P) и объемом совокупного спроса (Q) обратная (кривая AD на рис. 17.1). Объясняется это влиянием следующих ценовых факторов совокупного спроса: 1) эффектом процентной ставки, 2) эффектом реальных кассовых остатков (материальных ценностей или богатства), 3) эффектом импортных закупок.

1. От уровня процентной ставки зависят потребительские расходы и инвестиции. С повышением уровня цен в экономической системе ощущается нехватка денег, поэтому спрос на них начинает расти. При стабильном предложении денег увеличение спроса на них вызывает рост процентной ставки. Увеличение цены за пользование заемными деньгами ограничивает расходы и по покупкам, и по инвестициям, сокращая объем совокупного спроса.

2. С ростом цен реальные доходы субъектов рынка падают, сокращая их покупательную способность. Если же цены будут снижаться, покупательная способность будет повышаться, спрос увеличиваться.

3. В случае роста цен на отечественные товары население увеличивает спрос на импортные товары, а на международном рынке сократится продажа экспортируемой из страны продукции. Снижение цен на товары усиливает экспортные возможности экономики и увеличивает долю экспорта в совокупном спросе.

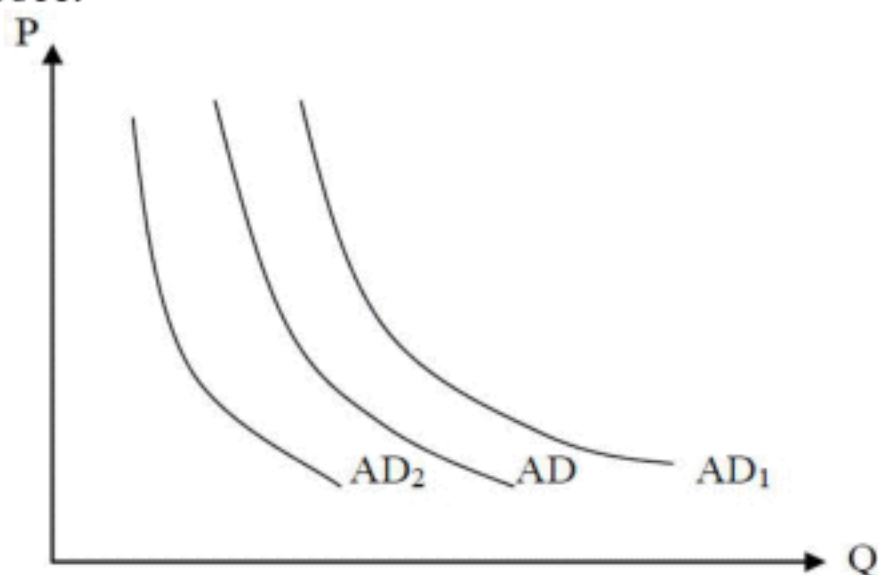


Рис. 17.1. Изменение совокупного спроса

К неценовым факторам спроса относятся изменения в потребительских, инвестиционных, государственных расходах и расходах на чистый объем

экспорта. Чем больше товаров будет поступать на экспорт, тем шире совокупный спрос. Возрастание национальных доходов в других странах позволяет этим странам расширять закупки импортных товаров, что повышает спрос на товары в тех странах, откуда товары импортируются.

Действие неценовых факторов сопровождается изменениями в совокупном спросе: при увеличении совокупного спроса кривая AD смещается в положение AD_1 ; если неценовые факторы ограничивают совокупный спрос, кривая смещается влево к AD_2 .

Совокупное предложение (AS) – это реальный объем производства (ВВП) при данном уровне цен. Повышение цен (P) стимулирует увеличение объема национального производства (Q) и наоборот (рис. 17.2). На кривой совокупного предложения, характеризующей реальный объем производства при данном уровне цен, можно выделить три отрезка: горизонтальный, промежуточный, вертикальный.

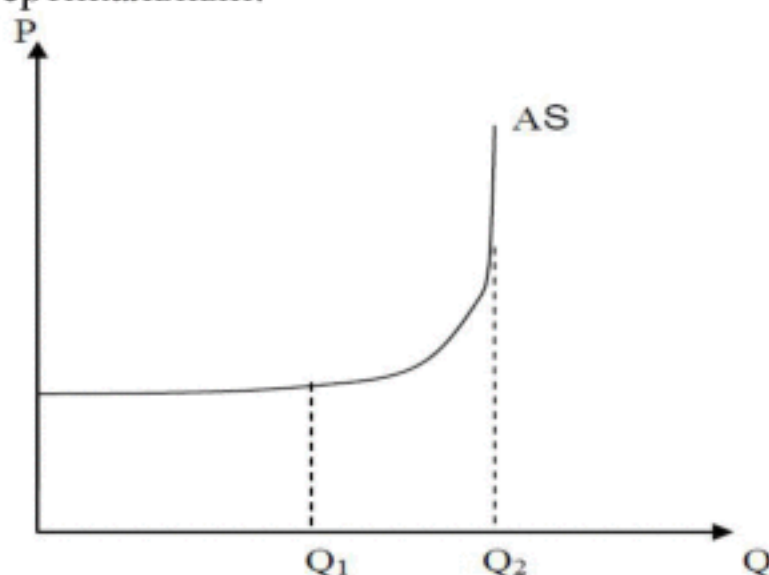


Рис. 17.2. Кривая совокупного предложения

На горизонтальном отрезке кривой AS (от точки начала координат до Q_1) отражено кризисное состояние производства, характеризующееся огромной недогрузкой производственных мощностей, безработицей, низкими ценами на продукцию. Неиспользуемые производственные факторы (безработные и свободные мощности) в этом случае вовлекают в производство при установившемся низком уровне цен. Издержки производства останутся на прежнем уровне, не изменятся и цены на продукцию. В этом случае национальный продукт изменяется, а уровень цен остается постоянным.

Промежуточный (восходящий) отрезок ($Q_1 - Q_2$) показывает рост реального объема производства (ВВП) за счет вовлечения дополнительных ресурсов в стадии роста экономики, сопровождающейся увеличением цен на производственные ресурсы и продукцию при возрастающем спросе на них. Рост объема национального производства возможен при наличии свободных ресурсов. При полном вовлечении в производство имеющихся ресурсов объем производства не изменяется с ростом цен, и совокупное предложение остается стабильным (вертикальный отрезок на кривой AS – точка Q_2).

Здесь наблюдается полная занятость населения, высокий уровень цен, обеспечивающие возможный объем национального производства.

Совокупное предложение изменяется также под воздействием неценовых факторов. К таким факторам относятся: 1) цены на ресурсы, 2) рост или падение производительности производственных факторов, 3) изменения в правовых нормах.

1. При повышении цен на ресурсы (в отличие от цен на готовую продукцию) увеличиваются издержки на единицу продукции, что сокращает совокупное предложение. Если цены на ресурсы снижаются, происходит обратное действие.

2. Производительность рассчитывается как отношение реального объема производства к количеству используемых ресурсов – это показатель среднего объема выпуска продукции на единицу затрат. Если производительность возрастает, то на том же ресурсном потенциале производится больший объем продукции и, следовательно, совокупное предложение возрастает.

3. Изменение правовых норм касается либо налогов, либо субсидий. В случае ужесточения налоговой системы увеличиваются издержки и совокупное предложение сокращается. Снижение налоговых ставок сокращает издержки и совокупное предложение возрастает. Субсидии (прямые правительственные платежи бизнесу) сокращают издержки и, следовательно, стимулируют рост совокупного предложения.

Если совокупное предложение под воздействием неценовых факторов растет, кривая сдвигается вправо вниз; если сокращается, кривая смещается влево вверх.

Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения ($AD = AS$) может возникать на разных отрезках кривой совокупного предложения. На горизонтальном отрезке уровень цен не участвует в образовании равновесного объема национального производства: цены и совокупный спрос предельно низкие. Расширение совокупного спроса приведет к увеличению реального объема национального производства при неизменных ценах.

На вертикальном отрезке все ресурсы задействованы в производстве. Повышение совокупного спроса приведет только к росту цен без увеличения реального объема национального производства, что экономически нецелесообразно. На промежуточном отрезке расширение совокупного спроса сопровождается повышением цен (с P_1 до P_2) и увеличением национального объема производства (с Q_1 до Q_2). Равновесное состояние перейдет из точки E_1 в точку E_2 (рис. 17.3).

Стабильность экономического развития предполагает достижения макроэкономического равновесия. Экономика каждой страны представлена совокупностью отдельных рынков, взаимосвязанных между собой. *Общим равновесием* называется установление равновесного спроса и предложения на всех взаимосвязанных рынках: товаров и услуг (потребительских и инвестиционных), труда, денег, ценных бумаг, технологий и др. Равновесие на рынке труда предполагает сбалансированность числа рабочих мест и рабо-

чей силы при определенном уровне заработной платы. Равновесие на рынке денег достигается сбалансированностью количества денег, предложенного кредиторами, и спросом на них при данной ставке ссудного процента и т.д.

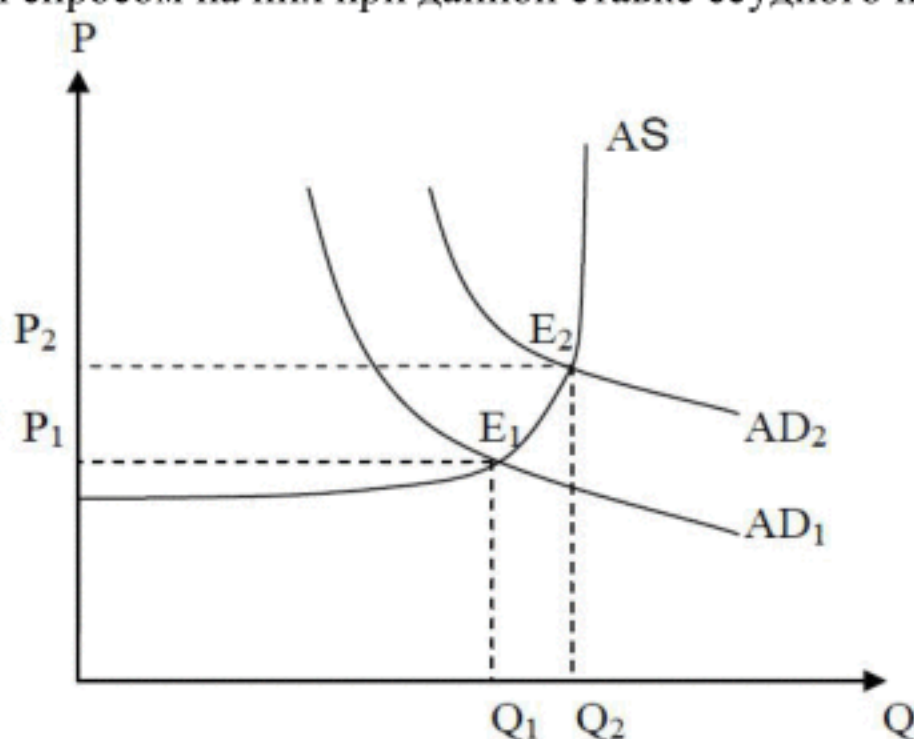


Рис. 17.3. Увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения

Достижение общего экономического равновесия служит обобщающим показателем эффективного функционирования и развития социально-экономической системы страны при оптимальном использовании производственных ресурсов; характеризуется сбалансированностью и пропорциональностью экономических процессов: производства и потребления, производственных затрат и результатов, предложения и спроса, материальных и финансовых потоков. Через поддержание пропорций происходит согласование интересов субъектов производственных отношений. Общее экономическое равновесие отражает тот выбор в использовании ресурсов, который устраивает всех в обществе. Это состояние в развитии социально-экономической системы возможно в условиях совершенной конкуренции при отсутствии побочных факторов внешней среды. В действительности равновесие в макроэкономике устанавливается в условиях несовершенной конкуренции при воздействии внешней среды.

Экономика находится в постоянном движении, непрерывном развитии. Постоянно происходящие перемены (повышение цен на сырье и топливо, прогресс в технологиях, политическая нестабильность) заставляют рыночную экономику приспосабливаться к новым условиям равновесия. Приспособление происходит, как правило, при активном участии государства. Равновесие в рыночной экономике – это такое состояние системы, в которое она постоянно возвращается в соответствии со своими закономерностями, переходя от одного экономического цикла к другому. Ей присущи циклические колебания.

17.2. Экономический цикл

Рыночная экономическая система развивается циклично, переходя от равновесного состояния к неравновесному, с постоянно возвращающимися кризисами. Цикл означает следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет. Каждый цикл не является повторением предыдущего. Продолжительность цикла, сроки его протекания, социально-экономические последствия различны в разных странах. Цикличность в целом признается как своеобразная форма обеспечения поступательного развития экономики в условиях рыночных отношений. Самая разрушительная фаза цикла – экономический кризис сопровождается ростом безработицы, снижением доходов, потребления и т.д. Следствием такого бедствия экономики страны и большинства ее населения служит появление новых технологий, новых продуктов, рост производительности труда, структурные преобразования в национальной экономике, изменения в структуре спроса, обновление кредитно-денежной и налоговой политики государства. В качестве характерной черты цикличности признается движение не по кругу, а по спирали, что позволяет признать цикличность формой прогрессивного развития общества. В современном обществе необходим поиск методов и средств для сокращения отрицательных последствий кризиса. Главная роль в нейтрализации негативных последствий экономического цикла отводится государству.

К. Маркс определил фазы цикла и дал научный анализ каждой из фаз. В цикле он выделил 4 фазы: кризис, депрессия, оживление, подъем (рис 17.4).

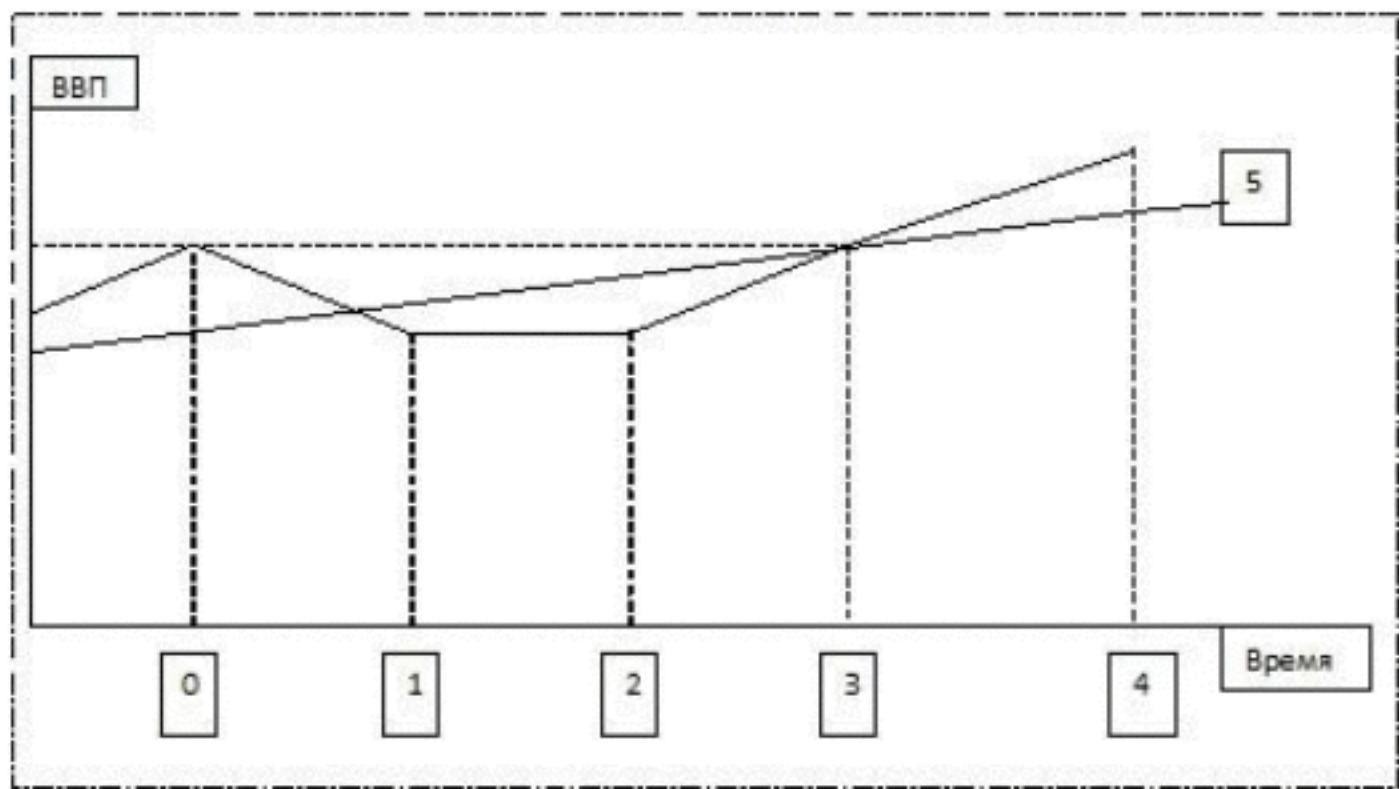


Рис. 17.4. Фазы промышленного цикла:

(0 - 1) – кризис; (1 - 2) – депрессия; (2- 3) – оживление; (3 - 4) – подъем;
5 – тенденция роста

Современная западная экономическая литература использует иную терминологию для обозначения фаз цикла, предложенную Национальным бюро экономических исследований США. Согласно этой терминологии цикл включает следующие четыре фазы: вершина (пик), сжатие (рецессия, спад), дно (депрессия), оживление (расширение).

Кризис – главная фаза цикла – это неожиданный спад в обращении, нарушение равновесия во всей экономике. Основные признаки кризиса:

- переполнение рынков товарами, падение цен, т.е. перепроизводство товаров; резкое сокращение объемов производства;

- сокращение капитальных вложений (сокращение заказов на оборудование и строительство), кризис неплатежей, дефицит наличных денег, падение курса ценных бумаг, резкий рост ссудного процента;

- остановка производственных предприятий, гибель множества мелких и средних предприятий, рост безработицы, снижение заработной платы, сокращение платежеспособности населения.

Во время спада потребители, прежде всего, прекращают закупки оборудования в ожидании лучших времен. Падение производства в машиностроении бывает большим, чем в легкой и пищевой промышленности. Кризис дает толчок развитию экономики, но затем развитие идет таким образом, что подготавливает новый кризис.

Депрессия следует за кризисом. Для нее характерно замораживание экономики в состоянии кризиса. Это застойное состояние экономики: падение производства прекращается, но подъема нет. Характеризуется массовой безработицей, низким уровнем заработной платы и ссудного процента. В этой фазе стабилизируются товарные запасы и цены. Предприниматели начинают приспосабливаться к низким ценам посредством поисков путей снижения производственных затрат. Крупные фирмы начинают замену и обновление основного капитала, что приводит к оживлению деловой активности.

Фаза оживления характерна расширением производства средств производства. Обновление основного капитала начинается с внедрения высокопроизводительного оборудования крупными фирмами. Заключение новых договоров на поставку продукции приводит к сокращению безработицы, росту цен, расширению спроса на кредитные средства и росту ссудного процента и заработной платы, а, следовательно, повышению спроса на предметы потребления. Начинается перестройка структуры общественного производства. На стадии оживления экономика достигает предкризисного уровня. Критерием перехода от оживления к подъему служит достижение предкризисного уровня производства.

В *фазе подъема* производство превышает предкризисный максимум. Рост производства ведет к повышению спроса на товары, что вызывает рост загрузки производственных мощностей, цен на товары, ставки ссудного процента, занятости. Рост производства подготавливает базу для кризиса,

т.е. перерастает в перепроизводство. Однако торговля продолжает покупать какое-то время огромные массы товаров, которые не реализуются потом, т.е. возникает фиктивный спрос. Разражается очередной кризис.

17.3. Основные концепции цикла

Наиболее распространенные теории цикличности принадлежат К. Марксу, Неоклассической и Кейнсианской школам.

По Марксу причиной экономических кризисов является основное противоречие капитализма: между общественным характером производства (объективно обусловленным общественным разделением труда) и частной формой присвоения производимого в обществе продукта. То есть наличие противоречия между производством и потреблением.

Масса и норма прибыли – главный стимул предпринимательской активности. Однако для получения прибыли необходимо наличие у потребителей денежных средств, чтобы иметь возможность продать товар. Рост прибыли без увеличения денежных доходов потребителей товаров ведет к производству товаров, необеспеченных платежеспособным спросом населения. Возможностей для стабилизации заработной платы у собственников капитала значительно больше, чем у наемных работников к ее увеличению. Для достижения сбалансированности производства и потребления служат государственные механизмы перераспределения доходов в стране.

К. Маркс продолжительность экономического цикла связывает с научно-техническим прогрессом. Активная часть основного капитала морально устареваает. Исходным толчком к подъему производства служит замена оборудования и технологий, а *обновление основного капитала называют материальной основой экономического цикла*. Сокращение периодов цикла с 10-12 лет в XIX веке до 7-8 лет в предвоенные и 4-5 лет в послевоенные годы XX века связывают с ускорением сроков обновления основного капитала под влиянием ускорения научно-технического прогресса в мире.

Сторонники неоклассического направления считают первопричиной роста производства технический прогресс, способствующий созданию новых отраслей, а значит, требующий новых дополнительных (автономных) инвестиций. Автономные инвестиции в новые отрасли вызывают рост доходов. Часть этих доходов вновь вкладывают в расширение того же производства с высокой нормой прибыли, что создает возможность бесконечной вторичной цепи дополнительных вложений.

Наращивание инвестиций ведет к росту национального дохода и занятости. Увеличение дохода у населения ведет к дополнительному спросу на потребительские товары, уровень которых тем выше, чем больше склонность к потреблению. Это порождает производные инвестиции в традиционные отрасли, которые еще больше увеличивают доход, усиливают экономический рост.

Каждый прирост дохода вызывает больший в процентном отношении прирост инвестиций. Процесс осуществляется, пока не исчерпает себя. Прекращение процесса роста и падение производства вызывают:

- исчерпание автономных инвестиций в новые отрасли, связанное со снижением ожидаемой нормы прибыли, увеличением цен средств производства, ростом ссудного процента;

- предельная склонность к потреблению, снижающая величину эффекта с ростом доходов населения.

Дж. Кейнс видел причину кризисов в самой природе рынка. В силу психологии потребителей расходы общества на потребление отстают от роста дохода. С увеличением доходов склонность к потреблению понижается, склонность к сбережению растет. С ростом доходов не все они будут направлены на покупки товаров, часть пойдет на сбережения. Это является первой причиной недостаточности совокупного спроса. Результат избытка сбережений у населения вызывает недостаток инвестиций в производстве.

Вторая причина – снижение эффективности капитальных вложений. С увеличением размеров накопленного капитала норма прибыли снижается в силу закона убывающей производительности капитала. Насыщенность капитала и стабильность нормы процента в развитых странах ведет к тому, что предприниматели не совершают инвестирование в должных размерах. Если норма прибыли незначительно отличается от нормы процента, то расчет на получение высоких доходов от расширения и модернизации производства оказывается малопривлекательным. Спрос на инвестиционные товары падает. Поэтому рыночная система обречена на недостаточность совокупного спроса и безработицу, не способна стихийно достигать макроэкономического равновесия. Ей необходимо помогать поддерживать макроэкономическое равновесие. Такая помощь может быть оказана только государством. Отсюда следует вывод о необходимости вмешательства государства в рыночную экономику через активизацию и стимулирование эффективного совокупного спроса воздействовать на расширение производства и предложение товаров и услуг.

Основные инструменты регулирования – бюджетная политика (государственные расходы и доходы, налоговые ставки, выплаты по социальному страхованию, пособия), меры денежно-кредитной политики (изменение учетной ставки процента). Во время экономического спада инвестиции слабо реагируют на снижение уровня процентной ставки. *Дж. Кейнс* полагал, что в этот период главное внимание следует уделять бюджетной политике, в т.ч. увеличению тех расходов государства, которые стимулируют инвестиции фирм.

17.4. Теория «длинных волн» Н.Д. Кондратьева

Н.Д. Кондратьев (1892 – 1938) доказал, что наряду с малыми циклами капиталистического воспроизводства (8-10 лет) существуют большие вос-

производимые циклы (48-55 лет). В длинных циклах Н. Кондратьев выделил фазы: повышательную и понижательную волны.

1-й цикл: с 1787-1792 до 1810-1817 гг. – повышательная волна,
с 1810-1817 до 1844-1851 гг. – понижательная волна.

2-й цикл: с 1844-1851 до 1870-1875 гг. – повышательная волна,
с 1870-1875 до 1890-1896 гг. – понижательная волна.

3-й цикл: с 1890-1896 до 1914-1920 гг. – повышательная волна,
с 1914-1920 до 1939-1945 гг. – понижательная волна.

4-й цикл: с конца 1940-х до начала 1970-х – повышательная волна,
с начала 1970-х до середины 1980-х – понижательная волна.

5-й цикл: середина 1980-х до XXI века – повышательная волна;
первое десятилетие XXI века до 2017 гг. – понижательная волна.

Особую роль в механизме длинных волн он отводил научно-техническому прогрессу. Изменения в развитии науки и техники Кондратьев рассматривал как закономерность больших колебаний. Поэтому тщательно проанализировал их динамику и обнаружил связь больших волн с техническим развитием производства. Материальной основой больших циклов Кондратьев считал обновление основного капитала с длительным сроком службы, которое осуществляется периодически. Причина этой периодичности – механизм накопления капитала. При накоплении капитала начинается повышательная волна. Она характеризуется усилением конкурентной борьбы за рынки сбыта, ростом социальной напряженности. При этом темпы роста инвестиций сокращаются, сокращается и количество свободного капитала, что и подготавливает условия для перехода к понижательной волне.

Во время понижательной волны на основе накопления капитала создаются предпосылки для дальнейшего совершенствования техники и технологии, что обеспечивает переход на повышательную волну. В течение примерно двух десятилетий перед началом повышательной фазы цикла наблюдается оживление в области технических изобретений, а затем в годы хозяйственного подъема – их широкое применение.

Переломные периоды больших циклов совпадают с качественными сдвигами в международных экономических отношениях, в условиях денежного обращения, сопровождаются изменениями места отдельных стран в мировой хозяйственной жизни и т.д.

Периоды повышательных волн больших циклов богаче социальными потрясениями в жизни общества, чем периоды нисходящих волн. Повышательная волна способствует уменьшению продолжительности периодов депрессий малых циклов. При понижательной волне периоды депрессии увеличиваются, интенсивность подъемов падает. Понижательные волны сопровождаются продолжительной депрессией в сельском хозяйстве.

Н.Д. Кондратьев в качестве основы длинных циклов выделил инвестиционные циклы в области производственной инфраструктуры (дороги, трубопроводы, линии электропередач) и пассивной части основных производ-

ственных фондов. Причину периодичности он видел в механизме накопления капитала. Начало повышательной волны совпадает с моментом, когда накопление достигает уровня, при котором становится возможным рентабельное инвестирование капитала в создание новых производств.

Восходящая волна основывается на радикальных нововведениях (новые технологии, новые продукты), которые дорого обходятся бизнесу. Из всего потока идей только несколько получают массовое распространение и определяют новые направления технического развития. Для длинного цикла 1990-х годов в качестве исходных позиций называют кибернетику, генную инженерию, синтетическое топливо, инвестиции в самолетостроение и сельское хозяйство. Предприятия, которые нововведения реализуют первыми, становятся лидерами на соответствующем рынке товаров и услуг. Инвестиции, затраченные на разработку и внедрение нововведений, должны окупиться. Распространение нововведений вширь приводит к возобновлению инвестиционной активности и структурной перестройке экономики, что сопровождается ростом средней нормы прибыли, достигается за счет внедрения уже отработанных проверенных разработок. В это время пожинают плоды от проделанной ранее работы. Но каждое последующее вложение капитала в модификацию существующего направления дает меньшую отдачу, чем предыдущие вложения и в конце приводит к отрицательному результату. Этот момент совпадает с верхней точкой подъема экономического цикла. Далее сокращаются инвестиции, падают спрос на инвестиционные товары и темпы развития экономики, наступает экономический спад.

В период эффективного функционирования ранее изобретенной техники (повышательная волна) оказываются невостребованными новые научные идеи, появившиеся в этот период и реализация которых требует серьезного риска и крупных затрат капитала. Экономический цикл в неблагоприятной (понижательной) фазе создает мощные стимулы для инновационной активности, вложений в новые радикальные технологии, что связано с риском. По мере дальнейшего развития техники и технологий, отбора новшеств для диффузии, создаются предпосылки перехода на новую восходящую волну.

Эволюция технологической структуры экономики связана с процессом последовательной смены технологических укладов (хозяйственных уровней). Технологический уклад характеризуется однотипными технологическими цепями, единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных вертикальными и горизонтальными потоками качественно однородных материальных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и пр. В экономической науке сложилась классификация, включающая пять действующих укладов, а также формирующийся шестой уклад, связанная с большими воспроизводимыми циклами. Каждый из них означает специфическую, создающую новое качество, устойчивую совокупность базовых технологий (табл. 17.1).

Таблица 17.1. Технологические уклады (циклы Н.Д. Кондратьева)

Номер и характеристика технологического уклада	Технологические лидеры	Ядро технологического уклада	Ключевой фактор
1-ый: с 1787-1792 до 1844-1851 гг.	Великобритания, Франция, Бельгия	Текстильная промышленность, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов	Текстильные машины
2-ой: с 1844-1851 до 1890-1896 гг.	Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США.	Паровой двигатель, паростроение, железнодорожное строительство, угольная, станкоинструментальная промышленность	Паровой двигатель
3-ий: с 1890-1896 до 1939-1945 гг.	Германия, США, Великобритания, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды	Электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия	Электродвигатель, сталь – основной конструкционный материал
4-ый: с 1939-1945 до 1985 г.	Канада, Австралия, Швеция, Швейцария	Автомобиле и тракторостроение, цветная металлургия, синтетические материалы, органическая химия, производство товаров потребления длительного пользования, добыча и переработка нефти	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия
5-ый с 1982-1985 до 2015-2017 гг.	Япония, США, Германия, Швейцария, Великобритания, Франция, Бельгия, Тайвань, Корея, Канада, Австралия	Электронная промышленность, вычислительная и оптоволоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, лазерная техника, роботостроение, добыча и переработка газа, информационные услуги	Микроэлектронные компоненты

Развитие нового технологического уклада опирается на производственный потенциал, созданный в ходе предыдущего этапа технико-экономического развития. Импульсом к становлению нового технологического уклада становится внедрение базисного нововведения, сопровождающегося впоследствии необходимыми дополняющими нововведениями. Базисные нововведения радикально отличаются от традиционного технологического окружения.

Предполагаемые ключевые технологии шестого технологического уклада: нанотехнологии, молекулярная биология, генная инженерия, мультимедийные интерактивные информационные системы. Страны, успевшие создать заделы в формировании систем нового технологического уклада, становятся центрами притяжения капитала и лидерами экономического роста.

18. КРЕДИТНО – ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

18.1. Денежная система

Денежная система – исторически сложившаяся в данной стране и законодательно закрепленная структура и организация денежного обращения. *Денежное обращение* представляет собой движение денег, обслуживающее куплю – продажу товаров и услуг, а также движение финансов. Важнейшие элементы денежной системы:

- национальная денежная единица, выражающая цены товаров и услуг;
- законодательно закрепленный порядок выпуска (эмиссии) денег;
- виды денежных знаков – утвержденные государством платежные средства (банкноты и монеты разного достоинства), которые в силу законности обязаны для приема в качестве оплаты на территории данного государства;
- валютный паритет – соотношение национальной валюты с валютами других стран;
- институты денежной системы – учреждения, регулирующие денежное обращение (Министерство финансов, Центральный банк, Гознак и Монетный двор, налоговые органы).

Количество денег, необходимое для обращения определяется законом денежного обращения. К. Маркс предложил следующую формулу расчета для определения количества денег, необходимых для обращения:

$$D = (P - K + П - ВП) / CO,$$

где D – количество денег, необходимых для обращения; P – сумма цен товаров, подлежащих реализации; K – сумма цен товаров проданных в кредит, $П$ – платежи, срок по которым наступил; $ВП$ – взаимно погашаемые платежи; CO – скорость оборота одной денежной единицы.

Современные деньги не имеют собственной стоимости, вводятся государственной властью, которая придает им принудительный курс. Согласно подходу, основанному на классической количественной теории денег и цен, количество денег, находящихся в обращении, прямо зависит от уровня реального производства и уровня цен и имеет обратную зависимость от скорости обращения денежной единицы:

$$M = P * Q / V,$$

где M – количество денег, находящихся в обращении; P – уровень цен; Q – объем производства; V – скорость обращения денег.

Современное денежное обращение представляет собой совокупность денежных средств, выступающих в двух формах: наличной и безналичной. По объему наличные деньги значительно уступают денежным средствам, находящимся на банковских счетах (безналичным). Если выпуск бумажных и безналичных денег превышает потребности товарооборота и платежа, они обесцениваются.

Денежная масса – это совокупность безналичных и наличных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг

в экономике данной страны в данный момент. Объем денежной массы измеряется с помощью денежных агрегатов, различающихся по степени ликвидности: M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , M_4 (L).

M_0 включает наличные деньги за пределами банков (С) и банковские резервы (R).

M_1 состоит из наличности (С – наличные деньги и дорожные чеки) и депозитов до востребования (D).

M_2 охватывает M_1 и однодневные соглашения об обратном выкупе, сберегательные вклады, мелкие срочные вклады до 100 тыс. долл.

M_3 включает M_2 , крупные срочные вклады (свыше 100 тыс. долл.), и срочные соглашения об обратном выкупе.

M_4 (L) помимо M_3 включает облигации правительства, краткосрочные ценные бумаги казначейства, краткосрочные коммерческие бумаги корпораций.

При характеристике составных частей денежной массы учитываются возможность без труда обратить их в наличные деньги. В структуре денежной массы выделяются:

– активная часть – относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот;

– пассивная часть включает денежные средства, ликвидность которых относительно по сравнению с активной частью. К ней относятся денежные средства на срочных счетах, краткосрочные государственные облигации, акции инвестиционных фондов, сберегательные вклады в специализированных кредитно-финансовых учреждениях.

18.2. Кредитная система

Кредитная система – совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования и расчетов, а также совокупность кредитно-финансовых организаций (институтов), осуществляющих расчеты и кредитование. Кредитно-расчетные отношения связаны с движением ссудного капитала и включают различные формы кредита и финансово-кредитного обслуживания юридических и физических лиц. Кредитно-финансовые институты аккумулируют свободные денежные капиталы, доходы и сбережения и предоставляют их в ссуду фирмам, правительству и частным лицам.

Кредит – сделка между субъектами по поводу предоставления денег или имущества в пользование на условиях платности, возвратности, срочности и материальной обеспеченности. Объектом кредитных отношений является ссудный капитал. Субъектами кредитных отношений выступает государство, местные органы власти, фирмы, граждане. Источниками кредита являются их временно свободные денежные средства. Функции кредита:

1) временно свободные денежные средства направляются в прибыльные отрасли народного хозяйства, что позволяет расширить общественное производство;

2) способствует ускорению концентрации и централизации капитала с целью осуществления инвестиционных вложений и получения прибыли;

3) происходит опережающий рост безналичного оборота денежных средств и ускорение движения денежных потоков.

Формой реализации кредита чаще всего выступает *ссуда* – предоставление денежных средств их владельцем под проценты во временное пользование другим лицам. В настоящее время получили распространение такие формы кредитования как лизинг, факторинг, траст.

Лизинг – форма аренды с передачей в пользование машин, оборудования и других материальных средств с последующей выплатой их стоимости.

Факторинг – перекупка или перепродажа чужой задолженности, то есть право на взыскание долгов путем частичной оплаты счета (до 70 – 80%).

Траст – это операции по управлению капиталом клиента, когда собственник передает имущество и свои имущественные права на определенный срок доверительному лицу для использования в соответствии с указанными целями.

В зависимости от участников кредитных отношений, объекта ссуды, сферы функционирования выделяют следующие виды кредитов.

Коммерческий – предоставляется предприятиями друг другу в товарной форме. Кредит существует в виде отсрочки платежа, которая определяет срочность его предоставления.

Банковский – предоставляется специализированными кредитно – финансовыми учреждениями. Объектом банковского кредита является денежный капитал.

Потребительский – предоставляется физическим лицам на покупку потребительских товаров длительного пользования.

Ипотечный – выдается под залог недвижимости с целью получения долгосрочной ссуды.

Межхозяйственный – предоставляется предприятиями друг другу путем продажи акций, облигаций, других ценных бумаг.

Государственный – предоставляется населением страны и предприятиями государству путем покупки государственных облигаций внутренних займов.

Международный – предоставляется странами друг другу в денежной и товарной формах. Кредиторами и заемщиками выступают центральные правительства и отдельные учреждения с разрешения правительства, которое выступает в качестве гаранта сделок.

По сроку кредитования различают:

– *краткосрочный кредит* – ссуда выдается на срок до одного года;

– *среднесрочный* со сроком от двух до пяти лет;

– *долгосрочный* – от шести до десяти лет;

– *долгосрочный специальный* – от 20 до 40 лет.

Денежно-кредитная политика – метод государственного регулирования общественного воспроизводства с целью обеспечения благоприятных усло-

вий для развития экономики. Под *денежно-кредитной политикой государства* понимается совокупность мер экономического регулирования денежного обращения и кредита, направленных на обеспечение устойчивого экономического роста путем воздействия на уровень и динамику инфляции, инвестиционную активность и другие макроэкономические процессы. Денежно-кредитная политика включает в себя следующие основные элементы:

а) маневрирование учетной ставкой центрального (государственного) эмиссионного банка (ЦБ), т.е. изменение процента, взимаемого ЦБ при приобретении коммерческих векселей у частных банков. Это влияет на общий уровень ссудного процента, ибо частные банки взимают процент, как правило, превышающий на 1 – 1,5 процентных пункта учетную ставку ЦБ;

б) изменение нормы минимальных резервов, т.е. процентного отношения денежных фондов, которые коммерческие банки должны отвлекать от проводимых ими операций и хранить на своих беспроцентных счетах в ЦБ, к величине текущих и долгосрочных вкладов в этих банках;

в) операции на так называемом открытом рынке, т.е. акты купли-продажи государственных ценных бумаг (казначейских векселей, облигаций и др.), совершаемые между ЦБ и частными банками.

18.3. Кредитно-финансовые организации. Банковская система

Кредитно-финансовые организации включают три основных звена: центральный банк, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые институты.

В зависимости от соподчинения кредитных институтов согласно банковскому законодательству и иерархической структуре кредитной системы можно выделить два основных типа построения банковской системы: одноуровневую и двухуровневую. Одноуровневая банковская система предполагает преобладание горизонтальных связей между банками, универсализацию их операций и функций. В рамках одноуровневой банковской системы все кредитные институты, включая Центральный банк, находятся на одной иерархической ступени, выполняя аналогичные функции по кредитно-расчетному обслуживанию клиентов. Подобный принцип построения характерен в основном для стран со слабо развитыми экономическими структурами, и для стран с тоталитарными, административно-командными режимами управления.

В России двухуровневая банковская система, которая основывается на построении взаимоотношений между банками в двух плоскостях: по вертикали и горизонтали, и состоит из центрального банка и коммерческих банков. По вертикали – отношения подчинения между Центральным банком России, как руководящим, управляющим центром и низовыми звеньями – коммерческими и специализированными банками; по горизонтали – отношения равноправного партнерства между различными низовыми звеньями.

При этом происходит разделение административных функций и операционных, связанных с обслуживанием хозяйства.

Центральный банк выполняет следующие функции.

1. Осуществление денежной эмиссии – т.е. выпускает деньги, распределяет банкноты и монеты.

2. Управление резервами иностранной валюты и резервами иностранных активов, осуществляет интервенцию на валютных рынках с целью регулирования обменных курсов национальной валюты.

3. Определение приоритетных целей денежно – кредитной и валютной политики и их реализация. Инструменты денежно – кредитной политики: денежная масса в обращении, учетная ставка, валютный курс, резервные требования для коммерческих банков и т.п. – используются центральным банком для достижения макроэкономических целей, таких как контроль над инфляцией, стимулирование инвестиций, движение международных валют.

4. Управляет государственным долгом, открывает банковские депозиты и предоставляет займы правительству.

5. Определяет правовые основы и принципы функционирования кредитно-финансовых институтов, рынков кредитных операций, формирование механизма денежно-кредитного регулирования национальной экономики.

6. Регулирует кредитные ресурсы коммерческих банков (изменяет учетную ставку кредитования коммерческих банков, их резервные нормы – резерв ликвидных средств, которые в любой момент должны находиться в коммерческом банке и не могут использоваться в качестве кредита).

Центральный банк России оказывает кредитно-финансовые услуги только двум категориям клиентов: коммерческим и специализированным банкам; правительственным структурам. Причем преобладающими становятся функции управления деятельностью банковских учреждений в целях регулирования и контроля функционирования рынка кредитно-финансовых услуг. Успешное выполнение функций Центрального банка России – необходимое условие эффективного развития рыночной экономики России.

Во всех западных странах центральные банки, хотя их уставные капиталы целиком или большей частью принадлежат государству, не находятся в прямом подчинении правительствам или парламентам и выступают как относительно независимые агенты, отвечающие за твердость и стабильность национальных валют. Степень независимости ЦБ определяется целым рядом факторов, прежде всего следующими:

– возможностью для руководства ЦБ действовать самостоятельно, не подчиняясь указаниям извне;

– правилами назначения и снятия с должности руководящих сотрудников, сроком их полномочий;

– правилами урегулирования конфликтов между ЦБ и другими государственными органами, особенно правительством;

– возможностью для ЦБ по правовым или иным соображениям отказаться от покрытия дефицита госбюджета путем предоставления кредита правительству.

Коммерческие банки – финансовые посредники привлекают сбережения населения, капиталы предприятий, высвободившиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, нуждающимся в дополнительном капитале. Коммерческие банки – многофункциональные учреждения, оперирующие в различных секторах рынка ссудного капитала. Их важнейшие функции:

- 1) аккумуляция временно свободных денежных средств;
- 2) кредитование предприятий, организаций, государства и населения;
- 3) осуществление расчетов между субъектами хозяйствования;
- 4) операции с ценными бумагами;
- 5) хранение финансовых и материальных ценностей;
- 6) управление имуществом клиентов по доверенности (трастовые операции).

Кредитно-финансовые организации кроме банков включают специальные финансовые учреждения, которые обладают ограниченными финансовыми функциями. К ним относятся: страховые компании (продают страховые полисы), пенсионные фонды, финансовые компании (специализируются на кредитовании продаж потребительских товаров), инвестиционные компании (продают собственные акции и на вырученные деньги приобретают рыночные ценные бумаги, исполняя роль промежуточного звена между индивидуальным денежным капиталом и корпорациями), сберегательные учреждения (аккумулируют сбережения населения).

18.4. Финансовая система: сущность, функции, структура

Финансы – это система экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств (финансовых ресурсов) через особые фонды и учреждения.

Денежные отношения охватывают экономические отношения, связанные с выполнением функций денег. *Финансовые отношения* связаны с движением фондов денежных средств производственного и непроизводственного назначения. Накопления принимают специфическую форму финансовых ресурсов, используемых на цели воспроизводства, стимулирования и удовлетворения социальных нужд общества. В финансовые отношения не входят денежные отношения, связанные: с товарно-денежным обращением в розничной торговле; с оплатой транспортных, коммунальных, зрелищных и других услуг, с движением денег при их дарении.

Финансы выполняют распределительную и контрольную функции.

1. *Распределительная* функция заключается в первичном распределении национального дохода и вторичном его перераспределении. Первичное распределение осуществляется на предприятии. Из выручки от реализации

продукции там образуются следующие денежные фонды (финансы предприятия): амортизационный фонд для восстановления потребленных (в размере износа) средств труда; фонд оборотных средств для восстановления потребленных в процессе производства предметов труда (сырья, материалов, энергоносителей и т.д.); фонд оплаты труда работников и их социального обеспечения; прибыль. Вторичное распределение распространяется на прибыль предприятия, из которой выплачиваются проценты за банковский кредит на приобретение основных средств и налоги в государственный бюджет.

2. *Контрольная* функция проявляется в осуществлении контроля распределения и использования финансовых ресурсов. Эта функция реализуется посредством финансовой информации, выражающаяся в различных финансовых показателях (выручка, прибыль, рентабельность и др.). Эти показатели позволяют контролировать соблюдение установленных экономических норм и нормативов на микро и макро уровнях, что создает условия для регулирования процессов воспроизводства (рис. 18.1).

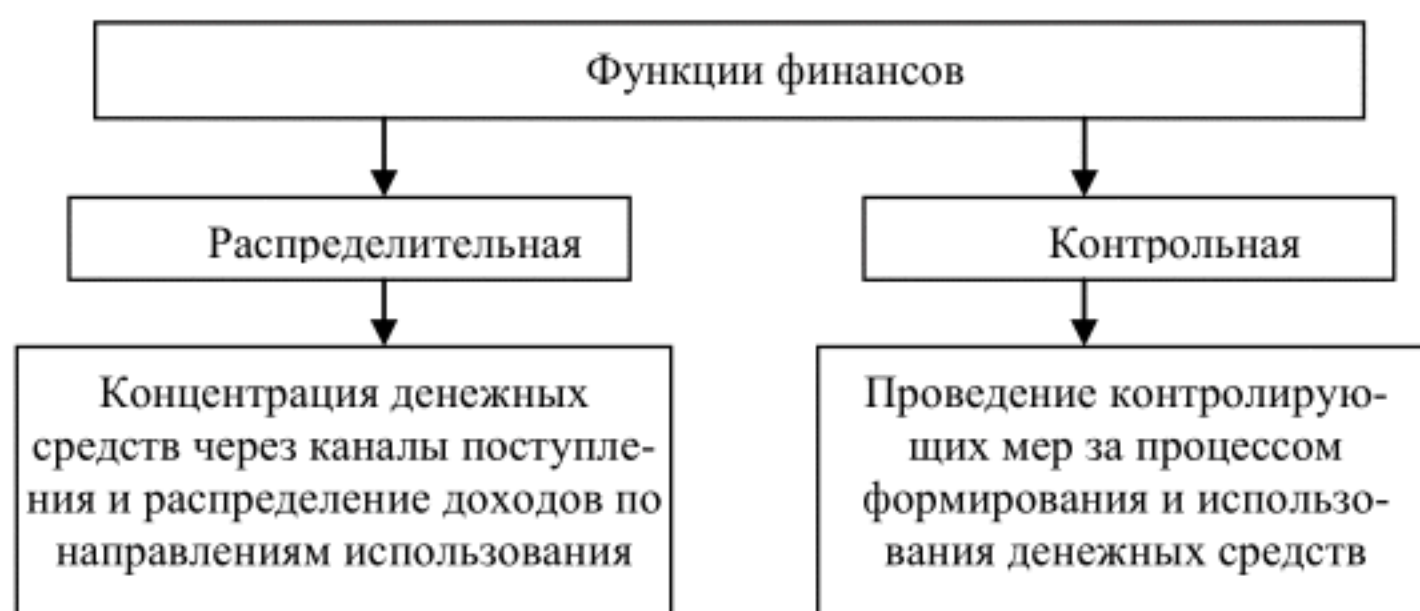


Рис. 18.1. Содержание функций финансов

Финансовая система включает финансовые отношения и соответствующие им учреждения, действующие в тесном взаимодействии с кредитными институтами. Деньги – часть финансовой системы. Финансовая система включает следующие звенья.

1. Финансы предприятий, учреждений, организаций. Из выручки от реализации продукции на предприятии создают фонд оплаты труда, амортизационный фонд, ремонтный фонд, фонд развития производства, социально-культурных мероприятий, дивидендный фонд и др.

2. Финансы страхования включают фонды социального, имущественного, личного страхования, образуются за счет целевых взносов.

3. Финансы системы кредитования включают банковскую систему и специальные кредитные учреждения.

4. Государственные финансы состоят из государственного бюджета (федерального, региональных и местных), являются важнейшим средством перераспределения национального дохода. В систему государственных финансов включаются внебюджетные фонды, которые создаются за счет специальных налогов, займов, субсидий из бюджета. Эти денежные средства имеют целевое назначение (пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, фонд социального страхования). По принципу распределения и использования они равнозначны государственным бюджетным расходам.

Взаимодействие между звеньями финансовой системы осуществляется при посредничестве учреждений банковской системы.

18.5. Государственный бюджет

Основной элемент в структуре финансов страны – государственный бюджет. *Бюджет* – это баланс доходов и расходов страны за определенный период (месяц, квартал, год). Величина бюджета, структура его доходной и расходной частей служат отражением экономического положения страны и возможностей правительства для эффективного воздействия на социально-экономическую ситуацию в обществе. Государственный бюджет – централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, выполнения необходимых социальных функций. Перераспределение национального дохода через государственный бюджет позволяет удовлетворять общественные потребности, обеспечивать выполнение программ социально-экономического развития страны; поддерживать отдельные отрасли национальной экономики.

Структура государственного бюджета страны имеет свои национальные особенности, зависит от уровня социально-экономического развития государства, его административно-территориального устройства и других факторов. В странах с унитарным устройством бюджетная система включает государственный и местные бюджеты. В странах с федеративным государственным устройством имеется промежуточное звено – в России это бюджеты субъектов федерации. За счет местных бюджетов финансируются объекты коммунальной собственности, строительство дорог, школ, развитие средств связи, жилищное строительство, содержание местной администрации, расходы на социально-культурные нужды. В бюджете находит отражение структура доходов и расходов государства.

Доходы и расходы государственного бюджета. Главным источником доходной части бюджета являются *налоги* – обязательные сборы, взимаемые государством с юридических и физических лиц. Налог – часть добавленной стоимости, изымаемая у собственника дохода в пользу государства с целью создания материальной базы для удовлетворения коллективных потребностей общества. Доходная часть бюджета напрямую зависит от фактической

базы налогообложения – вновь созданной стоимости (включает прибыль предприятий и зарплату наемных работников). Это предопределяет общий объем государственного бюджета и структуру его расходной части.

К неналоговым поступлениям в бюджет относят: доходы от государственной собственности, государственного сектора в экономике, государственной торговли.

Расходы бюджета выполняют функции политического, социального и экономического регулирования. Они носят целевой и, как правило, безвозвратный характер. Государство разрабатывает порядок и условия использования бюджетных средств. Расходы госбюджета можно разделить на пять групп: военные, экономические, социальные, содержание аппарата управления, связанные с внешнеполитической деятельностью.

Социальные статьи расходов призваны смягчить дифференциацию в доходах различных социальных групп, обеспечить национальную экономику квалифицированной и здоровой рабочей силой, обеспечить стабилизацию, укрепление и приспособление существующего социально – экономического строя к меняющимся условиям.

Экономические статьи расходов связаны с созданием благоприятных предпосылок для развития производственного сектора экономики: повышением конкурентоспособности продукции национальных предприятий на внешних рынках, инновационных технологий, обеспечением продовольственной независимости страны.

Расходы, связанные с внешнеполитической деятельностью – это затраты на материальное обеспечение внешних экономических связей, расходы по обслуживанию внутреннего и внешнего государственного долга.

Структура государственных расходов в каждой стране имеет свои особенности и зависит от структуры экономики, развития оборонных отраслей, численности армии, характера административной системы.

Дефицит и профицит. Равенство доходов и расходов в бюджете означает его сбалансированность. В эпоху классического рынка и свободной конкуренции бюджеты государств сводились, как правило, с профицитом, то есть с превышением доходов над расходами. Это обеспечивало устойчивость денежному обращению и всей финансовой системе страны.

В современных условиях для большинства стран характерен дефицит госбюджета, то есть превышение расходов над доходами. Для покрытия дефицита госбюджета у государства есть два варианта:

- выпустить и продать ценные государственные бумаги;
- прибегнуть к денежной эмиссии.

Государственные займы ведут к долгу. Государства, имеющие большие долги, вынуждены постоянно к ним прибегать для погашения процентов по займам. Кроме того, увеличение предложения ценных бумаг ведет к снижению цен на все ценные бумаги (т.к. их предложение увеличивается). В результате повышается норма процента по ценным бумагам, что ведет к сокращению капиталовложений и снижению экономического роста.

Превышение прироста денежной массы над приростом реального ВВП приводят к повышению среднего уровня цен, росту инфляции и социально-экономической напряженности. Лучший вариант в решении проблемы по устранению дефицита госбюджета – повышение эффективности и рост национальной экономики, что приводит к увеличению совокупной добавленной стоимости, т.е. налогооблагаемой базы.

18.6. Инфляция и антиинфляционное государственное регулирование

Инфляция – обесценивание денег, сопровождающееся повышением цен товаров, в результате переполнения каналов обращения избыточными бумажными деньгами, которые не обеспечены соответствующим ростом товарной массы.

Инфляция негативно воздействует на устойчивость денежной системы страны, превратилась в постоянный процесс в связи:

- переходом от золотого денежного обращения на бумажные деньги;
- возрастанием роли государства и появлением возможности использовать выпуск денег для покрытия государственных расходов;
- ростом цен на производство товаров из-за увеличения затрат на добычу сырьевых ресурсов.

Измерение инфляции на практике сводится к определению индексов цен.

Индекс цен – это отношение цены текущего года к цене базисного года, выраженное в процентах. Различают основные виды индексов цен:

- индекс потребительских цен;
- индекс оптовых цен;
- индекс цен – неявный дефлятор ВВП;
- индекс экспортных и импортных цен.

Индекс потребительских цен, рассчитываемый для неизменного набора товаров (получил название индекса Ласпейраса) – это отношение цены потребительской корзины в текущем году к ее цене в базисном году. Он вычисляется по формуле:

$$I_L = \sum P_t * Q_b / \sum P_b * Q_b,$$

где P_t – цена текущего года, P_b – цена базисного года, Q_b – количество товаров базисного года, которые составляют потребительскую корзину, приобретаемую типичным домашним хозяйством.

В такую корзину входят основные продовольственные товары, набор непродовольственных товаров (одежда, обувь, бытовые товары) и основных услуг (медицинских, транспортных, связи, отдых, культура, личная гигиена). Индекс Ласпейраса не учитывает возможные изменения товарной структуры. Индекс, учитывающий возможность взаимного замещения товаров (называется индексом Пааше), вычисляется по формуле:

$$I_P = \sum P_t * Q_t / \sum P_b * Q_t,$$

где Q_t – объем продукции текущего года.

Дефлятор ВВП = Номинальный ВВП / Реальный ВВП

Дефлятор ВВП измеряет интенсивность инфляции или обратного процесса – дефляции (представляет собой индекс Пааше). Дефлятор ВВП учитывает цены всех товаров и услуг, произведенных в стране, но не учитывает цены импортных товаров. Он допускает изменения в наборе товаров и услуг в соответствии с изменением состава ВВП.

Индекс Пааше называют индексом цен производителей, где для исчисления изменения цен используется количество товаров и услуг, произведенных в текущем году.

В индексе Пааше не отражается снижение уровня благосостояния при замене одних товаров другими (аналогами). Индекс Фишера, представляющий собой среднегеометрическое значение из произведения индексов Ласпейраса и Пааше, призван устранить недостатки обоих индексов:

$$I_F = \sqrt{I_L * I_P}$$

Индекс оптовых цен рассчитывается через типичный набор товаров, приобретаемых фирмами.

Для оценки инфляции используется также показатель – *темпы (коэффициент) инфляции* (K_I), определяемый отношением разности индекса цен текущего года (I_t) и индекса цен базисного года (I_b) к индексу цен базисного года, выраженный в процентах:

$$K_I = (I_t - I_b) * 100\% / I_b$$

Инфляционные процессы развиваются в следующих направлениях.

1. Инфляция спроса связана с появлением избыточной денежной массы у населения, когда растущий спрос опережает объемы производства, и цены повышаются в ответ на возросший спрос.

2. Инфляция предложения или издержек, когда уровень цен поднимается вверх из-за ожидания увеличения будущих затрат в результате роста цен на факторы производства, которые будут возмещать через цены на продукцию.

3. Инфляция, связанная со спадом предложения какой – либо группы товаров (например, неурожай сельскохозяйственных культур в 2010 году).

В зависимости от темпов возрастания различают:

- ползучую инфляцию, характерны темпы роста цен до 10%;
- галопирующую инфляцию – выражается двузначными цифрами. Галопирующая инфляция становится трудно управляемой;
- гиперинфляцию – свыше 200%.

Отрицательные последствия инфляции сводятся к произвольному перераспределению доходов и богатства, усилению социальной дифференциации и социальной напряженности в стране. От инфляции выигрывают должники и теряют кредиторы, что подрывает принцип взаимной выгоды сделок. Подрываются стимулы к сбережению, т.к. деньги обесцениваются и повышается степень экономической нестабильности; сокращается эффективность производства, т.к. при росте цен доходы от производства падают по сравнению с другими доходами. Инфляция ведет к росту цен на импортные товары, оттоку отечественных капиталов за рубеж, наносит социально – экономическому развитию общества большие потери.

В России значительный рост цен в 90-е годы XX в. (1992г. – 2609%, 1993г. – 940%) сочетался с падением инвестиций и производства, высокой ставкой процента и потерей управляемости общественным хозяйством, что привело к тяжелым последствиям для экономики страны и большинства ее населения. Отечественное производство наталкивается на резко сократившийся платежеспособный спрос населения страны. Рост инфляции способствовал в России разрушению обрабатывающих отраслей и увеличению экспорта сырьевых ресурсов.

Антиинфляционное государственное регулирование. Государство в рыночной экономике не может полностью искоренить инфляцию. Умеренная инфляция предполагается самим рыночным механизмом, так как для динамичной экономики характерен рост цен. Целью государственной антиинфляционной политики является управление инфляцией, чтобы ее уровень оставался достаточно умеренным.

Антиинфляционная политика в первую очередь направлена на устранение причин инфляции. Главными ее составляющими являются контроль и регулирование совокупного спроса и совокупного предложения. Основными инструментами воздействия на совокупный спрос и совокупное предложение являются налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика, контроль над заработной платой и ценами, индексация долгосрочных контрактов.

Основной способ борьбы с инфляцией – устранение ее основных причин: нарушений пропорций в народном хозяйстве, монополистическая структура экономики, дефицит госбюджета, рост денежной массы.

Система антиинфляционных мер включает:

– регулирование доходов, что влияет на уровень цен. Например, предприятия-монополисты, поднимающие цены на продукцию, подвергаются налоговым штрафам;

– сокращение бюджетного дефицита. Эту задачу можно решить либо путем увеличения налоговых сборов, либо сокращения расходов государства (снижение государственных капиталовложений, дотаций и субсидий);

– контроль роста денежных средств в обращении: введение жестких лимитов на ежегодные приросты денежной массы;

– стабилизация курса национальной валюты;

– приспособление к условиям инфляции. Заключается в применении адаптационных мер, к которым относятся индексация доходов (заработной платы, пенсий и т.д.), корректировка налоговых ставок и т.д. Льготное налогообложение способствует приросту предложения товаров.

Повышение ставок процента по вкладам так, чтобы они были не меньше текущего темпа роста цен, стимулирует владельцев денежных доходов к увеличению сбережений. Однако повышение процента по вкладам ведет к удорожанию кредита, что может сократить инвестиции в производство. Повысить норму сбережений можно и высоким процентом по государственным облигациям, продажей земельных участков и других ценностей.

Росту предложения (без увеличения спроса) и увеличению государственных доходов способствует соответственно организованная приватизация государственной собственности. Появление на рынке акций приватизируемых предприятий снижает инфляционный спрос. Действенным средством для увеличения предложения выступает и потребительский импорт.

19. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

19.1. Сущность, цели и функции государственного регулирования экономики

В начале развития капитализма господствовала индивидуальная частная собственность, что объяснялось небольшими масштабами производства. Машинное производство возникло из мануфактурного и достигло стадии, когда сами машины стали производиться машинами. Тогда резко усилился процесс концентрации, роста масштабов производства. Концентрация производства сама подвела экономику к появлению монополий и монополистических союзов в промышленности. Индивидуальная частная собственность сменилась монополистической собственностью. Монополистические объединения превратились в господствующую форму производства. Монополистические союзы расширяют возможности концентрации производства, т.к. увеличивают объем функционирующего капитала, создают условия для лучшего использования новейшей техники и прогрессивной технологии.

Общественное воспроизводство устойчиво при общем экономическом равновесии, когда совокупное предложение товаров совпадает с совокупным спросом при полной занятости экономически активного населения. В условиях рынка где господствуют монополистические объединения периодически происходят отклонения от состояния общего экономического равновесия. Смягчить негативные последствия циклического характера воспроизводства можно с помощью *государственного регулирования экономики*, т.е. централизованного целенаправленного воздействия государства на хозяйственные процессы и субъекты хозяйствования для обеспечения стабильного, устойчивого и эффективного функционирования рыночного хозяйства.

Факторы, вызывающие необходимость государственного регулирования.

1. Развитие производительных сил связано с разделением общественного труда, ростом обобществления производства. Специализация и рост концентрации производства усиливают обмен продукцией между различными экономическими регионами и их взаимную зависимость.

2. Необходимость развития фундаментальной науки и образования требует высоких затрат. Отложенная эффективность научных исследований делает непривлекательным финансирование этого направления для частного капитала и требует использования государственных средств.

3. Для проведения структурных изменений в народном хозяйстве с целью обеспечения стратегических прорывов на важных направлениях хозяйственной деятельности необходима разработка и осуществление целевых комплексных программ развития научно-технического прогресса, крупные инвестиционные проекты в новейшие отрасли с неясными перспективами

спроса на продукцию требуют огромных средств, которые может предоставить только государство.

4. Рыночная система порождает инфляцию, кризис перепроизводства товаров, разорение множества предпринимателей и массовую безработицу. Деятельность государства призвана смягчить последствия этих явлений.

5. Решение экологических проблем, обеспечение занятости и социальной защиты населения (путем перераспределения доходов) и многие другие проблемы не способен решить рынок и частное предпринимательство. Их решение берет на себя государство.

6. С ростом международного разделения труда необходимо укрепление конкурентоспособности национальной продукции на мировом рынке, что вызывает необходимость государственного регулирования внешнеэкономических связей и валютных отношений. В основу необходимых государственных вмешательств в современную рыночную экономику должны быть положены принципы защиты национальных социально-экономических интересов своей страны.

Таким образом, в условиях усиления специализации и роста концентрации производства появляются множество проблем и противоречий в организации хозяйственной деятельности, которые невозможно решить без активной экономической роли государства.

Главная цель государственного регулирования – достижение благосостояния общества, рост доходов и потребления через создание условий для эффективного экономического роста и повышения на этой основе уровня социально-экономического развития страны и общественной стабильности. Для достижения этой цели государство берет на себя выполнение следующих основных задач государственного регулирования:

1) свести к минимуму отрицательные последствия рыночных колебаний, минимизировать безработицу;

2) обеспечить социальную защиту отдельных групп населения, стабильность цен;

3) создать предпосылки для эффективного развития рыночной экономики, обеспечить темпы роста ВВП соразмерные хозяйственному потенциалу страны;

4) обеспечить внешнеэкономическое равновесие, выражающееся в бездефицитном или умеренно-дефицитном платежном балансе.

Однако выполнение одних задач противоречит решению других. Так, стимулирование занятости населения посредством дополнительных государственных расходов подстегивает рост бюджетного дефицита, а, в конечном счете, и инфляции. Искусство госрегулирования состоит в том, чтобы двигаться во всех четырех направлениях более или менее равномерно. Государственное экономическое регулирование представляет собой систему социально-экономических и политических мер, осуществляемых органами государственной власти, и предполагает выполнение следующих функций.

1. *Стабилизационная* функция – заключается в поддержании стабильности цен, высокого уровня занятости, стимулировании экономического роста. Для обеспечения устойчивых темпов экономического роста государство:

– воздействует на распределение экономических ресурсов с целью их более полного вовлечения в производство. Сюда относятся программы подготовки и переподготовки кадров, программы по социальному страхованию безработицы, программы поддержки малого бизнеса;

– способствует увеличению предложения товаров (стимулирование инвестиций, финансирование научно-технических исследований и внедрение их результатов);

– стимулирует потребление за счет перераспределения доходов в пользу малообеспеченных слоев общества (т.к. эти слои не сберегают, а все потребляют), а также за счет государственных закупок продукции.

2. *Распределительная* – связана с неравенством в доходах, и участием государства в распределении и перераспределении доходов в обществе, что достигается путем дифференциации налогов, установления минимальной заработной платы, выдачи пособий по безработице, средств на поддержку многодетным семьям. Эти меры ослабляют степень социального неравенства членов общества.

3. *Аллокационная* – совершенствование структуры национального производства для повышения его эффективности. Государство стимулирует перелив ресурсов из одних отраслей в другие, используя для этого государственные инвестиции. Для увеличения производства нужной продукции государство может субсидировать соответствующих производителей.

4. *Управление государственным сектором экономики.* В государственном секторе выделяется три типа предприятий:

– бюджетные (ведомственные), их расходы финансируются из бюджета, а доходы поступают в государственный бюджет;

– общественные (публичные) корпорации создаются на основе правительственных постановлений в форме АО, все акции которых принадлежат государству. Они осуществляют свою деятельность на коммерческой основе, пользуются дотациями, субсидиями государства;

– смешанные АО, акции которых принадлежат как государству, так и частным инвесторам.

Государственные предприятия как производители увеличивают на рынке предложение товаров и способствуют росту спроса на продукцию частного сектора.

5. *Формирование конкурентной среды и обеспечение правовой базы хозяйствования.* Государство принимает законы, которые определяют правовые отношения между предприятиями, а также между предприятием и государством; разрабатывает антимонопольное законодательство, мероприятия по оказанию поддержки малому и среднему бизнесу (льготные займы и кредиты, налоговые льготы, подготовка кадров, техническая и консультационная помощь и др.).

6. *Регулирование внешнеэкономической деятельности и поддержание равновесия платежного баланса.* Государство создает условия для экспорта продукции на мировой рынок, повышения конкурентоспособности продукции национальных производителей, укрепления стабильности национальной валюты. Курс национальной валюты зависит от состояния платежного баланса. *Платежный баланс* – это соотношение платежей и поступлений данной страны и других стран за определенный период времени.

Регулирование внешнеэкономических связей – только функция государства. Цель внешнеэкономической политики страны состоит в защите и реализации национальных экономических интересов на основе взаимовыгодного сотрудничества при обеспечении экономической безопасности страны. Система отношений, в которые вступает государство в качестве выразителя интересов национальной экономики с внутренними и внешними субъектами по поводу создания и поддержания лучших условий для обеспечения суверенности экономического развития национальной экономики, сохранения и улучшения положения страны в мировом хозяйстве называется *государственным протекционизмом*.

Протекционизм и свободная торговля – два взаимосвязанных противоречивых процесса в рыночных условиях. Крупный торгово-финансовый капитал всегда заинтересован в свободе торговли. Производительный капитал, когда отечественное производство набирает силу, заинтересован в защите от иностранной конкуренции. По мере развития и роста производства появляется заинтересованность в свободном рынке. Поэтому страны лидеры заинтересованы в свободной торговле. Политика свободной торговли для них является продолжением политики протекционизма.

В реализации протекционизма во внешнеэкономической политике государство использует систему экономических рычагов: льготы, ограничения, пошлины, квоты, лицензии, тарифы, государственное законодательство. Государство создает систему защиты традиционных отраслей. Специальные программы включают меры протекционизма, финансового стимулирования, прямого субсидирования и технологической перестройки. При этом следует учитывать, что чрезмерный протекционизм всегда приводит к застою, низкому качеству и высоким ценам на товары.

19.2. Теоретические концепции государственного регулирования рыночной экономики

Концепции государственного регулирования рыночной экономики можно разделить на два направления. Исторически первая – концепция классиков политической экономии капитализма, в соответствии с которой государство призвано обеспечить безопасность жизни человека и его собственности, разрешать споры между участниками рыночного процесса и обеспечить свободу экономического выбора. Т.е. государство призвано выполнять то, что отдельный человек выполнить не может. Экономически обосновы-

валось то, что рыночная экономика способна к самоорганизации и саморегулированию без вмешательства властных структур в хозяйственную деятельность товаропроизводителей в условиях совершенной конкуренции. Стремление к достижению частных экономических интересов и наличие конкуренции со стороны других производителей – главный механизм развития рыночной экономики, проводящий к увеличению богатства.

С увеличением масштабов производства рыночные механизмы регулирования все больше не срабатывают, начиная с экономического кризиса 1825 года в Англии и периодического их повторения через каждые 10 – 12 лет в большинстве стран. Конец XIX в. характерен углублением общественного разделения труда под влиянием ускоряющихся темпов НТП и возникновением новых отраслей. Возникает необходимость в координации и антикризисном регулировании функционирования индивидуальных капиталов. Мировой кризис 1929 – 1933 гг. заставил пересмотреть классическую теорию роли государства в рыночной экономике. Дж. Кейнс выявив взаимосвязь между основными макроэкономическими показателями, закладывает теоретические основы макроэкономики или национального хозяйства как сферы деятельности государства и предпринимает практические меры для их реализации посредством государственных решений.

Показатели в макроэкономическом анализе разделены на три группы.

1. Потоки отражают передачу ценностей в процессе экономической деятельности субъектами друг другу. К потоковым величинам относятся: расходы на потребление, сбережения, инвестиции, государственные закупки, налоги, экспорт, импорт и др.

2. Запасы отражают показатели накопления и использования ценностей субъектами: накопленный капитал, государственный долг, имущество, национальное богатство и т.д. Между запасами и потоками в экономике существует взаимосвязь: изменение в одних величинах, как правило, сопровождается соответствующими изменениями в других. Однако показатели запасов и потоков при определенных обстоятельствах могут изменяться независимо друг от друга.

3. Состояние экономической конъюнктуры отражают следующие показатели: ставка процента, норма доходности капитального актива, уровень цен, темп инфляции, уровень безработицы и др.

Макроэкономические показатели результатов национального производства выступают следствием функционирования и взаимодействия хозяйствующих субъектов и конечных итогов их деятельности. Эффективность воздействия государства на социально-экономическое развитие общества оценивается по реальному состоянию национального хозяйства.

Несмотря на общее признание необходимости государственного вмешательства в современную рыночную экономику, исторически первая концепция до сих пор находит своих сторонников. Объясняется это тем, что государственное вмешательство в развитие рыночной экономики из-за сложности макроэкономического регулирования часто носит негативный характер.

Государство – это абстрактное понятие. В зависимости от того, чем руководствуются его представители – интересами своей страны или личными интересами и представляют интересы определенных групп, зависит прогресс в развитии страны.

19.3. Методы государственного регулирования экономики

Методы регулирования – это способы воздействия на экономику для достижения поставленных целей. По характеру воздействия на экономику их разделяют на прямые и косвенные.

Прямые методы воздействуют на отдельные отрасли производства и корпорации. К ним относятся государственные субсидии корпорациям, дотации, инвестиции. Прямые методы государственного регулирования экономики применяются для создания возможности развития приоритетных отраслей производства, направлений НТП.

Косвенные методы оказывают воздействие на экономику в целом. Эти методы регулируют денежную массу в обращении, от которой зависит стабильность экономики. К ним относится регулирование через кредитно-денежную и бюджетную системы посредством:

1) изменения учетной ставки процента (влияет на доступность кредитных средств);

2) расходов государственного бюджета на развитие государственного сектора экономики, строительство дорог, медицинских учреждений, объектов культуры, оплату военных заказов, закупку сельскохозяйственной продукции. Рост государственных расходов увеличивает объем совокупного спроса и поддерживает производство от глубокого спада;

3) налоговых ставок. Налоги разделяют на прямые и косвенные. *Прямые налоги* взимаются с дохода, заработной платы, прибыли, со стоимости имущества (земля, дом, автомобиль). *Косвенные налоги* устанавливаются в виде надбавки к ценам или тарифам. К ним относят акцизы, таможенные пошлины, фискальные монопольные налоги (§15.2).

Существует тесная взаимосвязь между ставками налогов и налоговыми поступлениями, которая выражается кривой Лэффера (рис. 19.1). Налоговые поступления увеличиваются по мере роста налоговой ставки до определенного уровня (точка М). Дальнейший ее рост приводит к снижению стимулов производства, уменьшению величины национального дохода, облагаемого налогом, и уменьшению налоговых поступлений. Одни предприятия прекращают свою деятельность, другие уходят в тень из-за возросших и ставших непосильными издержек.

Рост налогов вызывает сокращение доходов населения, что ведет к сокращению потребления, сбережений и накопления. Сокращение спроса ведет к снижению производства и валового внутреннего продукта (ВВП). Зависимость ВВП от объема государственных расходов и налогов используют для регулирования экономики. Для стимулирования роста производства

снижают налоги и увеличивают государственные расходы. В условиях инфляции сокращают государственные расходы и увеличивают налоги.

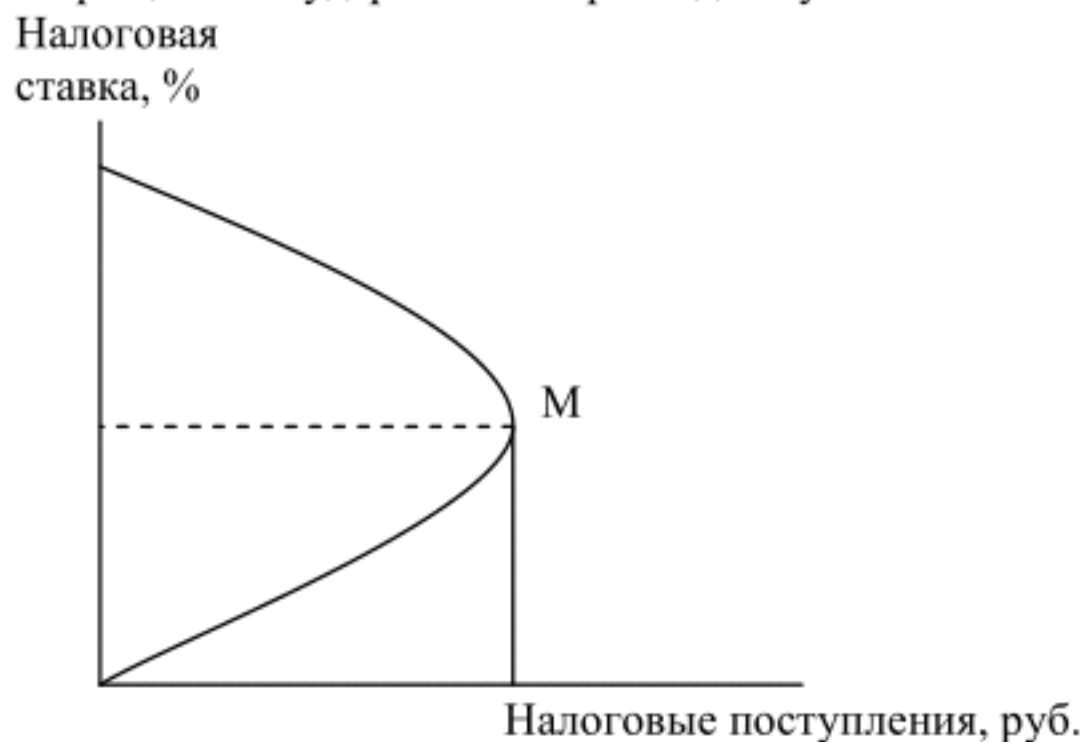


Рис. 19.1. Влияние ставки налога на величину налоговых поступлений в бюджет

Система регулирования, связанная с правительственными расходами и налогами представляет собой фискальную политику, которую разделяют на дискретную и политику встроенных стабилизаторов.

Дискретная политика включает государственные программы: регулирования занятости, изменения налоговых ставок, социальные программы по стабилизации экономики. Их цель – регулировать совокупный спрос и снять социальную напряженность.

Встроенные стабилизаторы – это доходы и расходы фонда социального страхования по безработице, резервные фонды банков, сбор налогов, которые реагируют на изменение ситуации в экономике и используются для поддержания экономической стабильности.

19.4. Формы и инструменты государственного регулирования экономики

Основные формы государственного регулирования экономики: административно-правовые, социально-экономические, финансово-экономические.

Административно-правовое регулирование нацелено на формирование основ экономического строя. *Правовое регулирование* осуществляется посредством нормативных правовых актов, устанавливающих правила функционирования субъектов рынка с целью придания рыночным отношениям цивилизованных форм и защиту интересов производителей и потребителей. Так, все страны с развитой рыночной экономикой обладают многогранным и совершенным хозяйственным правом, которое последовательно претворя-

ется в жизнь. Попытки обойти его, например, в сфере имущественных отношений или налогов, строго преследуются по закону. Правда, и в развитых странах экономические преступления широко распространены, но с ними государство ведет бескомпромиссную борьбу. Продукт теневой экономики в этих странах составляет от 4 до 13% ВВП. Это немало, но существенно меньше, чем в других частях мира.

Ведущую роль в хозяйственном праве стран с развитой рыночной экономикой играют принимаемые парламентами законы, в деталях регулирующие даже мелкие вопросы хозяйственной жизни. В целом в законодательстве развитых стран особенно четко прописаны вопросы имущественных (пользование, владение, распоряжение, наследование, аренда, залог, банкротство и др.), рыночных (права и обязанности продавцов и покупателей, условия конкуренции, противодействие олигополиям и монополиям) и налоговых отношений.

Административные средства чрезвычайно многочисленны и разнообразны. К административным средствам относятся различного рода стандарты и нормы, которые нередко находятся на стыке экономики, техники и экологии (например, максимально допустимые нормы содержания тех или иных вредных веществ в пищевых продуктах или выбросов вредных веществ в атмосферу и окружающую среду в целом). Они применяются на уровне не столько центральных (федеральных) правительств, сколько штатов и земель (в федеративных государствах), провинций и регионов (в унитарных государствах), а также местных (муниципальных) органов. К данной категории относятся, прежде всего, различного рода разрешения (в том числе в форме соответствующих лицензий) и запреты. Весьма типичный пример – применяемые во всех странах Запада разрешения и запреты на новое промышленное строительство в определенных агломерациях вокруг крупных городов и районах по градостроительным, экологическим и другим соображениям.

Социально-экономическое регулирование заключается в обеспечении социальной защиты определенных групп населения, что вызвано такими негативными явлениями, как безработица и инфляция. Государство устанавливает размер минимальной заработной платы, пенсии по старости, инвалидности, пособие по безработице, различные виды помощи малоимущим, осуществляет индексацию фиксированных доходов в связи с ростом цен и т.д.

Финансово-экономическое регулирование осуществляют с помощью следующих инструментов: налогов, учетной ставки банковского процента, дотаций, инвестиций и др. Важнейшим средством госрегулирования во всех странах Запада выступают *государственные финансы*, т.е. средства, связанные с формированием и использованием госбюджета и централизованных («полугосударственных») фондов социального страхования: пенсионном, медицинском страховании и страховании на случай утраты занятости. Государственные финансы стали активно применяться для целенаправленного

воздействия на темпы и пропорции экономического развития, для сглаживания циклических колебаний. Для сглаживания циклических колебаний налоговое регулирование включает в себя применение ряда средств: маневрирование ставками налогов на доходы и прибыль (для изменения величины инвестиций и потребительского спроса); введение (отмену) налоговых льгот и ускоренных амортизационных списаний; изменение правил и сроков выплаты налогов (например, установление предварительной выплаты налогов в фазе циклического подъема, чтобы ограничить спрос, или, напротив, откладывание сроков выплаты налогов в фазе кризиса, чтобы стимулировать спрос).

Средства расходных статей государственного бюджета используются для предоставления частному бизнесу субсидий, льготных займов и гарантий по частным кредитам с целью стимулирования предпринимательской деятельности и соответственно экономического роста. Эти средства служат также источником закупок промышленной и сельскохозяйственной продукции. Кроме того, они используются для проведения отраслевой и региональной структурной политики, содействия подготовке и переподготовке рабочей силы соответствующей квалификации и стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

При помощи денежно-кредитного инструментария (маневрирование учетной ставкой центрального банка, изменение нормы минимальных резервов коммерческих банков, акты купли-продажи государственных ценных бумаг) государство в лице ЦБ влияет на объем денежной и кредитной массы, величину ссудного процента и тем самым – на темпы и пропорции воспроизводства капитала.

Внешнеэкономический инструментарий воздействует на различные стороны внешнеэкономических отношений стран – торговлю, миграцию капиталов и рабочей силы, валютно-расчетные отношения. К нему относятся таможенные пошлины и количественные ограничения импорта (квоты на ввоз определенных товаров); субсидии и налоговые льготы отечественным экспортерам; налоговые и другие льготы иностранным инвесторам; квоты на привлечение рабочей силы из-за рубежа; покупки или продажи национальных валют центральными банками на валютных биржах для стабилизации обменных курсов соответствующих денежных единиц.

Важным инструментом регулирования экономических процессов является *экономическое программирование* – это определение приоритетных направлений развития экономики на длительный период времени. Государственные экономические программы дают ориентиры для деятельности предпринимателей, помогают государству концентрировать инвестиции на приоритетных направлениях, поддерживать равновесие в экономике. Для государственного регулирования НИОКР, экономического роста в стране, рынка рабочей силы, сельского хозяйства, как правило, составляются соответствующие программы.

Проводимые государством меры только смягчают негативные последствия циклического характера воспроизводства, но не избавляют рыночную экономику от кризисов перепроизводства, безработицы. Вмешательство государства в экономику связано с определенными затратами. Поэтому государственное регулирование экономики имеет свои экономические границы, которые зависят от соотношения затрат по осуществлению регулирования экономики и полученного эффекта в результате регулирования.

19.5. Объекты государственного регулирования экономики

Объекты государственного регулирования экономики – это сферы, отрасли, регионы, социально-экономические процессы, народное хозяйство в целом, т.е. все то, на что направлена регулирующая деятельность государства для обеспечения условий эффективного функционирования национальной экономики. К основным объектам государственного регулирования экономики относятся:

- структура экономики в отраслевом, региональном, секторальном и воспроизводственном аспектах;
- экономические циклы, занятость, подготовка и переподготовка кадров;
- формы собственности, условия конкуренции, накопления капитала;
- материальные и финансовые ресурсы страны, денежное обращение, цены, платежный баланс, внешнеэкономические связи;
- социальные отношения, социальное обеспечение, окружающая среда.

В данном пособии рассмотрены следующие объекты государственного регулирования экономики.

1. Стимулирование НИОКР и регулирование структурных сдвигов в народном хозяйстве с целью обеспечения экономического роста, что связано с затратами, которые непосильны частному сектору (§2.6; §12.1).

2. Регулирование инвестиционного процесса (§12.1).

3. Регулирование сельского хозяйства (§11.4).

4. Воздействие на рынок рабочей силы (§14.4).

5. Антиинфляционное государственное регулирование (§18.6).

6. Охрана окружающей среды. Экологическое госрегулирование нацелено на поощрение рационального природопользования, охрану окружающей среды, ограничение и уменьшение нагрузки на нее и предотвращение ее дополнительного загрязнения. Важнейшими элементами экологического регулирования являются установление государством в административно-правовом порядке максимально допустимых норм выброса в окружающую среду вредных веществ действующими предприятиями. За превышение таких норм взимаются штрафы до тех пор, пока не будут приняты эффективные меры против этого. Также разрешения или запреты на новые инвестиционные проекты в зависимости от того, обеспечат ли они соблюдение указанных экологических норм. Для этого устанавливаются и реализуются правовые нормы, предусматривающие для юридических или физических лиц,

допустивших загрязнение окружающей среды, правовую ответственность за это и обязанность возместить нанесенный ущерб государству или соответствующим частным собственникам земельных, лесных, водных и иных угодий (по принципу «платит загрязнитель»). При этом пострадавшая сторона в судебном порядке должна доказать виновность субъекта, подозреваемого в нанесении экологического ущерба, и величину последнего. Это дорогостоящая, сложная, а нередко и малоперспективная процедура.

К важнейшим элементам экологического регулирования относится государственное поощрение (путем субсидий, беспроцентной возвратной финансовой помощи и налоговых льгот) инвестиций в возведение сооружений и производство оборудования, улучшающих состояние окружающей среды. Они направлены на защиту населения от шума (например, производимого автомобильным транспортом), уменьшение выбросов в атмосферу и водную среду вредных веществ (диоксида углерода, серы и т.д.), нейтрализацию и утилизацию твердых отходов (бытового мусора, стекла, отработанных металлов и пластмасс). При распределении бюджетных средств, предназначенных для стимулирования капиталовложений, инвестиционным проектам с экологической направленностью нередко отдается предпочтение.

Еще одним из основных элементов экологического госрегулирования являются так называемые экологические налоги. К ним относится, например, сбор на вывоз, хранение и нейтрализацию бытового мусора и прочих отходов бытового или производственного характера. В некоторых странах взимаются сборы за сброс сточных вод в водоемы (Франция, Германия, Нидерланды), «экологические налоги» в аэропортах на посадку «шумных» самолетов (Франция, Япония, Великобритания) и на использование в качестве топлива угля и мазута (Швеция, Норвегия). Получателем «экологических налогов» чаще всего являются не центральные (федеральные), а региональные (земельные) и особенно местные (муниципальные) органы.

19.6. Возможности и границы государственного регулирования экономики

Возможности и границы эффективности госрегулирования нельзя точно количественно оценить, т.к. они имеют много аспектов. Многие проявления эффективности госрегулирования, например социальная стабильность в обществе, вообще не имеют однозначных количественных параметров. Вследствие этого можно предложить лишь некоторые качественные оценки возможностей и границ госрегулирования. В целом оно, безусловно, доказало свою высокую эффективность. После того, как его встроили в хозяйственный механизм капиталистического общества, развитие стран Запада характеризуется высокой экономической динамикой, быстрым ростом эффективности общественного производства, более или менее умеренной безработицей, заметным повышением уровня и качества жизни населения, смягчением противоречий и достаточной социальной стабильностью.

В то же время эффективность госрегулирувания далеко не безгранична. Оно не может преодолеть цикличность капиталистического воспроизводства, порождающую в понижительных фазах цикла (кризис, депрессия) массу тяжелых экономических и социальных проблем. В течение длительных периодов оно не в состоянии, несмотря на все усилия, обеспечить приемлемого, социально терпимого уровня безработицы, а тем более полной занятости самодеятельного населения. Так сдвиги в технологической базе производства и обострение мирохозяйственной конкуренции привели на Западе к свертыванию производства и уменьшению количества рабочих мест в ряде отраслей и ускорению замещения живого труда дополнительными элементами основного капитала (машинами, оборудованием и т.п.). При существующем уровне безработицы неуклонно обостряется проблема финансирования системы социального страхования и ее поддержание на достигнутом качественном уровне. Основные задачи государственного регулирования (§ 19.1) противоречат друг другу.

Неокейнсианская модель госрегулирувания 1950-х – первой половины 1970-х гг. благоприятствовала быстрому экономическому росту и резкому повышению уровня занятости, но одновременно она действовала в сторону постепенного вызревания бюджетного кризиса и развязывания крупномасштабной инфляции. Экономика к концу 1970-х гг. оказалась «зарегулированной». Обложение доходов предпринимателей и лиц наемного труда налогами и взносами на нужды социального страхования достигло такого уровня, при котором оказались в значительной мере подорванными стимулы к накоплению капитала путем реинвестирования прибыли, а также к более интенсивному и производительному труду. Все это, а также ряд других факторов поставили на повестку дня проблему так называемого дерегулирования экономики, которое стало осуществляться с конца 1970-х гг. на гребне неоконсервативной волны в политической жизни стран Запада. Дерегулирование включало три основных аспекта: а) распродажу части государственной собственности; б) установление режима жесткой экономии бюджетных расходов (т.е. их ограничение и, по возможности, сокращение), что удалось в гораздо меньшей степени, чем первое; в) уменьшение налогов, преследовавшее цель повысить их собираемость и стимулировать экономический рост, который бы обеспечил общее увеличение массы собираемых налогов (удалось в еще меньшей степени).

Результаты дерегулирования оказались далеко не однозначными: бюджетный кризис на Западе был значительно смягчен, но оздоровление государственных финансов и связанное с этим резкое уменьшение инфляции имело своей обратной стороной жесткое ограничение или урезание расходов на нужды социального обеспечения и высокий уровень безработицы.

Однако госрегулирование в странах с развитой рыночной экономикой помогает поддерживать систему социально ориентированного капитализма в относительно стабильном состоянии.

Тема 20. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

20.1. Мировое хозяйство, его субъекты и структура

Мировое хозяйство – совокупность национальных хозяйств, объединенных хозяйственными отношениями (производственными, торговыми, финансовыми, научно-техническими связями) на основе международного разделения труда с целью эффективного использования производственных ресурсов. Формирование мирового хозяйства состоялось на рубеже 19 – 20 вв. В этот период создается крупное производство, перерастающее национальные рамки. Углубляется взаимодействие между различными странами, происходит вовлечение национальных экономик в интернациональные связи, свидетельствующее об интернационализации хозяйственной жизни отдельных стран. Мировое хозяйство характеризуется наличием развитой рыночной инфраструктуры, включающей следующие рынки и системы:

- мировые рынки товаров и услуг; капиталов; рабочей силы; информации;

- международные системы: валютную; кредитно-финансовую.

Субъектами мирового хозяйства выступают:

- народнохозяйственные комплексы стран мирового хозяйства;

- транснациональные корпорации;

- международные организации и фонды;

- фирмы всех отраслей хозяйства, вышедшие за национальные границы.

Всемирное хозяйство – это система международных экономических отношений, включающая национально-государственные комплексы, непосредственно взаимодействующие в процессе экономического сотрудничества в соответствии с международным разделением труда.

Международные экономические отношения – это комплекс производственных, торговых, финансовых, научно-технических, валютно-кредитных связей между странами, которые дают возможность эффективно использовать производственные ресурсы, увеличить мировой объем производства продукции (товаров и услуг).

Формы международных экономических отношений включают: торговлю; обмен в области науки и техники; производственное сотрудничество; движение капиталов; миграцию рабочей силы; валютно-кредитные отношения. Эти формы сотрудничества образуют структуру мирового хозяйства.

В систему мировой экономики входят государства с различными укладами хозяйства. Для оценки уровня экономического развития различных стран используются несколько основных показателей:

- ВВП и ВВП;

- НД и доход на душу населения;

- отраслевая структура национальной экономики;

- структура экспорта и импорта страны;

– уровень жизни населения и некоторые другие показатели.

Существует несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. ООН, ВМФ, МБРР используют распределение стран на группы по уровню дохода на душу населения. МБРР различает три группы стран в соответствии с этим показателем: страны с низким уровнем дохода, со средним и высоким.

В структуре мирового хозяйства выделяют центр и периферию. К центру относятся высокоразвитые промышленные страны. К развитым странам относятся США, Канада, страны западной Европы, Япония, новые индустриальные государства Азиатского региона (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея). На их долю приходится более половины совокупного объема мирового валового национального продукта, потоков капитала и мировой торговли. К периферии относят все остальные государства. Их также называют «развивающиеся» страны или «третий мир». Для стран центра на первое место выдвигаются экологические и гуманитарные критерии развития. Для развивающихся – переход к устойчивому росту, решение социальных проблем, а в ряде стран – обеспечение населения продовольствием. Для отношений между развитыми странами характерны две тенденции – сотрудничества и соперничества.

В настоящее время главную роль в мировой экономической системе играет группа стран, где уже создана зрелая рыночная экономика с высоким уровнем конкуренции и научно-технического прогресса. Для такой зрелой рыночной модели экономики характерны высокий технологический уровень производства, высокая производительность труда, эффективность производства и сложившиеся оптимальные пропорции в экономике, высокий жизненный уровень населения.

20.2. Международное разделение труда. Международная специализация и кооперирование

Объективная основа формирования мирового хозяйства – международное разделение труда, сопровождающееся специализацией фирм, стран на производстве отдельных видов продукции или их частей, а также кооперированием производителей для совместного выпуска продукции.

Факторы развития международного разделения труда:

- природно-климатические различия;
- обеспеченность страны полезными ископаемыми, пахотными землями;
- географическое положение страны по отношению к рынкам сбыта, транспортным путям;
- профессиональная ориентация населения, его квалификационная подготовка;
- величина территории страны и численность ее населения;
- оптимальный уровень размера предприятий (концентрации производств).

Международное разделение труда реализуется через межгосударственные специализацию и кооперирование производства.

Специализация производства представляет собой процесс обособления отдельных стран, отраслей и производств, изготавливающих конкретные виды изделий или осуществляющих определенные стадии производственного процесса по изготовлению продукта. Специализация базируется на разделении труда и концентрации производственной деятельности, направлена на массовый выпуск определенной номенклатуры продукции или выполнения определенных технологических операций.

Цель специализации – снижение издержек производства за счет следующих преимуществ специализированных предприятий:

- специализация служит основой для автоматизации и механизации производства;

- больше возможностей для применения и эффективного использования производительной техники и технологии, получения более высокого качества продукции.

При специализации страна производит те виды товаров, где она обладает сравнительными преимуществами. Международная специализация приводит к увеличению общих объемов производства, росту обмена между странами продуктами труда, повышению благосостояния.

Различают следующие формы международной специализации производства.

1. *Предметная специализация* – сосредоточение выпуска однородной продукции, предназначенной для использования в различных отраслях народного хозяйства и населением (станок, самолет, трактор, автомобиль, телевизор, обувь и т.д.). Лежит в основе формирования отраслей, специализированных на выпуске определенной номенклатуры товарной продукции.

2. *Подетальная специализация* – это самостоятельное производство отдельных деталей, узлов, агрегатов, которые используются для комплектации основного вида продукции на предметно-специализированных предприятиях. На ее основе возникают специализированные производства изделий межотраслевого применения на базе взаимозаменяемости отдельных узлов и деталей различного оборудования (подшипниковые, моторные предприятия, по изготовлению электрооборудования, крепежных изделий и т.д.).

3. *Технологическая (или стадийная) специализация* предусматривает выделение самостоятельных производств по выполнению отдельных стадий технологического процесса или операций (литейные, кузнечнопрессовые, сборочные предприятия, предприятия по расфасовке сахара, табака и т.д.) в одной стране с последующим завершением их других странах.

Конкретные формы специализации зависят от особенностей и уровня развития каждой отрасли народного хозяйства в данной стране. Уровень участия страны в международной специализации определяют по следующим показателям.

1. Коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС):

$$\text{КОЭС} = Y_o / Y_m,$$

где Y_o – удельный вес товаров отрасли в экспорте страны; Y_m – удельный вес аналогичных товаров в мировом экспорте.

2. Экспортная квота в производстве отрасли, которая определяется отношением стоимости экспортируемой продукции к валовому национальному продукту отрасли.

Уровень специализации производства наиболее высокий в небольших государствах Западной Европы: Бельгии, Нидерландах, Швейцарии, Швеции.

Кооперирование производства – это процесс взаимодействия предприятий и их подразделений, совместно изготавливающих продукцию. Международное кооперирование связано с международной специализацией и представляет собой устойчивые производственные связи между обособленными производителями при совместном выпуске продукции. Кооперирование основано на производственных длительных и рациональных связях между специализированными конкретными предприятиями, самостоятельными по отношению друг к другу. Поставщик должен выполнять конкретные требования данного потребителя. При международной кооперации страны мирового хозяйства дополняют производственные мощности друг друга путем создания общих (совместных) предприятий, выполнения совместных программ, взаимными поставками товаров в рамках лицензионных соглашений и т.п.

Специализация и кооперирование производства – это две стороны одного процесса. Повышение уровня специализации неизбежно приводит к повышению уровня кооперирования.

20.3. Теории международного разделения труда

Выгодность международного разделения труда (МРТ) А. Смит доказывал на основе *теории абсолютного преимущества*. Если страна «А» может снабжать страну «Б» более дешевым товаром, чем затраты на самостоятельное изготовление такого продукта в стране «Б», то выгодно покупать этот продукт у страны «А» в обмен на другой продукт, в изготовлении которого у страны «Б» есть некоторые преимущества.

Д. Рикардо на основе *теории относительного преимущества* показал взаимную выгодность торговли даже при наличии абсолютного преимущества одной страны по сравнению с другой страной в производстве всех продуктов. У страны всегда есть товар, производство которого более эффективно, чем других товаров при определенном соотношении издержек в других странах. Рассмотрим пример.

В Испании на производство 1 т зерна затрачивается 20 час., на вылов 1 т рыбы – 40 час. Альтернативная стоимость: 1 т рыбы = 2 т зерна.

В Норвегии на производство 1 т зерна затрачивается 50 час., на вылов 1 т рыбы – 50 час. Альтернативная стоимость: 1 т рыбы = 1 т зерна.

Для Норвегии выгоден обмен 1 т рыбы на 2 т зерна; для Испании – 1 т зерна на 1 т рыбы.

В результате обмен становится выгоден как Норвегии, так и для Испании. Стране выгодно продавать те товары, национальные издержки которых относительно меньше, а покупать те продукты, издержки которых относительно выше. Для Норвегии будет выгоднее направить капитал на производство рыбы, за которое она получит больше зерна из Испании, чем она произвела бы сама на свой капитал. Для Испании выгоднее производить зерно, и обменять его на рыбу из Норвегии, чем направить часть своего капитала на производство рыбы, переместив его из производства зерна.

Современной модификацией теории сравнительных издержек является *теория соотношения факторов производства* (теория Хекшера – Олина): труд, капитал и земля. Если страна в избытке обеспечена каким-либо одним фактором, например трудом с относительно более низкой заработной платой, то трудоемкие товары, производимые в данной стране, будут обходиться более дешево. Поэтому данной стране их выгодно производить и экспортировать.

Теория Хекшера – Олина определяла направления и структуру международных товарных потоков исходя из того, что факторы производства не подвержены миграции, и страны обмениваются товарами, производимыми на основе набора ресурсов, присутствующих там изначально. Чем более похожи страны, тем меньше возможностей для взаимовыгодного обмена. Торговля между одинаковыми странами не целесообразна. Не учитывалась миграция воспроизводимых ресурсов, таких как капитал, квалифицированная рабочая сила, технологии, международная кооперация производства в рамках единичного разделения труда. Тогда специализацию страны достоверно можно объяснить только на основе наличия природных ресурсов. Поэтому теория не объясняла следующие процессы:

- сближение структурных сдвигов в торговле высокоразвитых и ранее слаборазвитых стран;
- постоянно растущий удельный вес торговли между высокоразвитыми странами;
- все возрастающий удельный вес встречных поставок сходных промышленных товаров в мировой торговле.

Классическая теория международной торговли строится на основе модели совершенной конкуренции и постоянной отдачи факторов производства в рамках данной технологии вне зависимости от абсолютного размера фирмы. При технологиях с постоянной отдачей от масштаба производства сравнительное преимущество, измеряемое сравнительными издержками, определяется сравнением фактороемкости производств в условиях закрытости стран. Это отличие обеспечивается разницей в технологиях (как полагал Д. Рикардо) или разницей в относительной обеспеченности факторами произ-

водства (как предполагается в модели Хекшера – Олина) и другими различиями.

П. Кругман на основе положения экономии в зависимости от увеличения масштаба производства на отдельной фирме (удельные издержки производства падают при увеличении масштаба производства) определил, что для фирмы будет характерна внутриотраслевая специализация на производстве дифференцированного продукта. Поэтому торговля между странами возможна даже тогда, когда страны имеют одинаковое соотношение факторов, но их фирмы выпускают различные дифференцированные товары. Направления внутриотраслевого обмена непредсказуемы. И внутриотраслевая торговля будет иметь элемент непредсказуемости и случайности.

В условиях монополистической конкуренции в международной торговле и эффекта от увеличения масштаба производства на отдельной фирме происходит снижение средних издержек, рост суммарных продаж, снижение цен, увеличение ассортимента продукции. П. Кругман объяснил механизм и причины роста внутриотраслевой торговли между схожими странами.

Углубление МРТ подтверждает жизнеспособность всех теорий и необходимость их постоянного развития, что обусловлено объективными тенденциями НТП и тенденцией к гуманизации международных экономических отношений.

20.4. Формы международных экономических отношений

20.4.1. Международная торговля

Торговля между странами – исторически первая форма международных экономических отношений.

Со второй половины XX века в мировой торговле наблюдаются следующие тенденции:

- рост объемов мировой торговли обгоняет рост объемов мирового производства;

- происходит снижение доли США в общем объеме товарооборота и увеличении доли стран ЕС, Японии, Китая;

- снижение в мировом товарообороте удельного веса сырья, топлива, продовольствия при повышении удельного веса готовых изделий;

- быстрыми темпами развивается торговля услугами, наукоемкой, высокотехнологичной продукцией. Особенно быстро растет торговля новыми видами услуг: *инжиниринг* – контракты на оказание инженерно-строительных услуг; *лизинг* – долгосрочная аренда оборудования; консалтинг – переподготовка трудовых ресурсов, продажа лицензий, ноу-хау.

Ускорению развития мировой торговли способствовал прогресс в области информационных технологий и средств телекоммуникаций.

Мировые цены на продукцию обрабатывающей промышленности формируются крупными корпорациями, производящими и поставляющими на

рынки основную массу таких товаров. Основной объем продаж машин, оборудования и материалов осуществляется на основе контрактов и индивидуальных заказов как прямые поставки потребителю. В контрактах оговариваются технические параметры и характеристики продукции, цена и условия поставки.

Мировые цены на сырьевые ресурсы формируются под влиянием спроса и предложения на данный вид сырья на мировых рынках. На сырьевые товары на мировых рынках устанавливается множественность цен, что связано с региональными особенностями рынков сырьевых товаров, зависящих от изменения соотношения валют стран-продавцов и стран-экспортеров, решением ассоциаций стран-экспортеров и других факторов.

Реализация готовых изделий более прибыльна, чем сырьевых товаров.

Развитые страны торгуют больше всего друг с другом. Торговля развивающихся стран ориентирована в основном на рынки промышленно развитых стран. На долю обрабатывающей промышленности приходится $\frac{3}{4}$ мирового товарооборота, доля продовольствия, сырья и топлива составляет $\frac{1}{4}$.

Развитые страны рыночной экономики специализируются на производстве наукоемкой продукции, где требуются квалифицированные трудовые ресурсы и научно-технические инновации. Развивающиеся страны ориентированы на производство трудоемких изделий, материалоемких производств (как правило, «грязных» производств, наносящих вред окружающей среде) для удовлетворения потребностей промышленно развитых стран. Низкий уровень заработной платы в этих странах определяет невысокие издержки, а, следовательно, и цены, по которым ТНК закупают у них промежуточную продукцию. Сохранение такой специализации ведет к закреплению отсталости развивающихся стран, их технологической зависимости от развитых стран и возможности неэквивалентного обмена в торговле с ними высокотехнологичной продукцией.

Образование ТНК свидетельствует о способности применять преимущества, полученные в одной стране, для закрепления в других. Стратегия ТНК – сочетание международной торговли и рассредоточенного производства. Большая часть импорта развитых стран – это импорт продукции филиалов их же собственных ТНК. В настоящее время успех страны в какой-либо отрасли экономики означает, скорее всего, что в стране базируются ведущие ТНК отрасли, а не просто фирмы, продукция которых экспортируется. Так, США является местом расположения ряда компаний по производству компьютеров, ИБМ, ДЕК, «Прайм», «Хьюлетт-Паккард», имеющих филиалы во всем мире.

Регулированием международной торговли занимается Международная торговая организация (ВТО). В зону внимания ВТО включены товары, услуги (их доля в торговом обороте постиндустриального общества ежегодно растет), вопросы прав на результаты интеллектуальной деятельности. На долю стран – членов ВТО приходится 97% мирового торгового оборота.

Официально декларируется равенство членов ВТО. Но фактически страны-участницы торгового клуба обладают разным авторитетом. Позиция стран, представляющих основные экономики мира (США, Канада, ЕС, Япония), служит ориентиром для остальных участников ВТО.

Поскольку хозяйство всех стран зависит от экспорта и импорта продукции, государства в законодательном порядке устанавливают определенные правила внешней торговли. Внешнеторговая политика – государственное воздействие на внешнюю торговлю посредством налогов, субсидий и прямых ограничений на импорт и экспорт. В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли. Политика *свободной торговли* исходит из необходимости ликвидации барьеров на пути движения товаров между странами. Политика *протекционизма* предполагает государственное регулирование внешней торговли с помощью таможенных тарифов, пошлин, налогов, акцизных и иных сборов, а также нетарифных торговых ограничений (импортных квот, антидемпинговых мер, экспортных субсидий, правил маркировки и упаковки, экологической чистоты, стандартов безопасности товаров), государственной монополии внешней торговли. Эти меры направлены на защиту национальных производителей.

Протекционизм целесообразно применять тогда, когда отечественное производство нуждается в защите в силу своей недостаточной эффективности. Ограничение импорта поддерживает отечественное производство, сохраняет рабочие места, стимулирует рост производства и рост занятости, увеличивает доходы государственного бюджета, обеспечивает экономическую безопасность страны. Вместе с тем, протекционизм снижает стимулы повышения экономической эффективности, вызывает ответную реакцию конкурентов. Наиболее оптимальная внешнеэкономическая политика стран трансформационной экономики (в т.ч. России) – сочетание либерализации внешней торговли с протекционистскими мерами государства.

20.4.2. Международное научно-техническое и производственное сотрудничество

Под влиянием научно-технического прогресса вместе с изменением структуры мирового хозяйства меняется структура мирового рынка. Ни одна страна, каким бы мощным научно-техническим потенциалом она ни обладала, не в состоянии вести исследования по всем направлениям науки и техники одновременно. Это определило потребность со стороны государств использовать преимущества международного разделения труда в области науки и техники. Все большее значение приобретает обмен научно-техническими и инженерными достижениями. Рост спроса на услуги, особенно такие, как информационно-вычислительные, лизинговые, инжиниринговые стимулирует торговлю товарами производственного назначения. На стадии НИОКР создается интеллектуальный информационный продукт в

форме проектов, изобретений, методик и т.п. Эти продукты имеют свои информационные рынки. Экспортером НИОКР выступает небольшая группа стран, что дает им возможность контролировать эти рынки. Контроль осуществляют крупнейшие ТНК, являющиеся главными субъектами рынка НИОКР. Рынок научно-технической продукции представлен следующими формами.

1. Лицензии на открытия и изобретения, защищенные патентным правом. Лицензия – это разрешение на передачу собственниками принадлежащих им прав на использование изобретений другим физическим и юридическим лицам.

2. «Ноу-хау» – представляет знание и опыт, способы и навыки в каких-либо областях деятельности (проектировании, управлении, строительстве, медицине).

3. Инжиниринг – оказание услуг специализированными инженерно-консультационными компаниями в научно-технической, производственной, коммерческой деятельности. Инжиниринговые услуги включают:

- систематизацию научно-технических знаний и опыта и передачу их специалистам в форме консультирования, обучения, выполнения проектов;
- работы по организации управления производством на основе передового опыта.

4. Научные исследования и разработка инженерных проектов.

5. Подготовка кадров в различных учебных заведениях.

Наиболее дорогостоящими являются не сами научные исследования, а доведение их результатов до непосредственного промышленного применения. Замена оборудования требует больших единовременных затрат. Услуги по предоставлению оборудования в аренду с правом дальнейшего выкупа оказывают лизинговые компании. Такие компании по договору приобретают на свои средства оборудование и другое имущество и передают его за плату в пользование заказчику с правом выкупа.

В тоже время получение избыточной прибыли в результате внедрения достижений НТП (интеллектуальной ренты) побуждает лидирующие в области науки и техники страны удерживать новинки в секрете. Конкуренция за лидерство на международном уровне побуждает держать в тайне факторы экономического роста, основой которых является НТП. Укрепление обороноспособности государств обуславливает сокрытие ряда научно-технических разработок. Эти факторы препятствуют развитию данной формы интеграции. Поэтому для современного мира характерно сохранение технико-экономической зависимости одних стран от других.

Объектами производственно-технических связей выступают *производственное кооперирование* и *совместное сооружение промышленных объектов*. Наиболее распространенный вид производственных связей – производственное кооперирование, в основе которого лежит развитие специализации производства. Суть международного производственного кооперирования – самостоятельные производители из разных стран на договорной

основе в результате совместной деятельности создают какой-либо сложный продукт. Причины развития международного производственного кооперирования:

1) усложнение продукции, что не позволяет осуществлять массовый выпуск всех компонентов машин и оборудования на одном предприятии;

2) потребность в огромных финансовых средствах при организации выпуска новой продукции.

Эти факторы приводят к специализации производства и объединению усилий нескольких компаний в целях разработки и создания новых видов продукции.

Совместная деятельность по сооружению фирмами промышленных объектов включает проектные и инженерные работы, поставку промышленного оборудования, строительно-монтажные и другие работы, осуществляется при разработке природных ресурсов и строительстве крупных объектов.

20.4.3. Межгосударственная миграция капитала

Вывоз капитала – это перемещение его для вложения в зарубежных странах. Транснациональные корпорации вывозят капитал с целью получения большей прибыли, чем та, которую можно получить в своей стране. Также субъектами вывоза капитала выступают отдельные страны, международные финансовые организации (МВФ, МБРР – международный банк реконструкции и развития).

На мировом рынке капитала идет острая конкурентная борьба за привлечение зарубежных инвестиций. При вывозе товаров за рубежом реализуется стоимость, созданная рабочими страны экспортера, а при вывозе капитала стоимость создается рабочими страны импортера капитала, которые получают рабочие места, заработную плату (средства к существованию), производственные навыки. Особенно важно, когда вместе с капиталом приходят новые техника и технологии из страны экспортера. Это ведет к повышению конкурентоспособности страны.

Главные экспортеры капитала – ТНК, которые увеличивают число своих филиалов в различных странах. В вывоз капитала включаются новые индустриальные и некоторые развивающиеся страны. Встречное движение капиталов между странами называют *миграцией капитала*. Заинтересованность в экспорте капитала объясняется следующими причинами:

– стремлением монополизировать доход от использования научно-технических достижений в рамках мирового хозяйства;

– протекционистской политикой ряда стран по отдельным товарам, когда более выгодным по отношению к рынкам этих стран становится экспорт капитала, а не товара (например, политика правительства России в последние годы относительно импорта легковых автомобилей привела к строительству автомобильных заводов зарубежными фирмами на территории России);

- стремлением укрепить свои позиции на мировых рынках по определенным продуктам;
- перевод экологически «грязных» производств в слаборазвитые страны;
- разница в цене производственных ресурсов: сырьевых, трудовых, земли, транспортных тарифов и др.

По функциональному назначению вывозимый капитал делят на производительный и ссудный. Вывоз производительного капитала осуществляется путем:

- прямых инвестиций – это строительство за рубежом новых производств;
- портфельных инвестиций – скупка акций действующих предприятий.

Ссудный капитал выступает в форме банковских депозитов на счетах иностранных финансовых институтов, займов и кредитов. Он представлен краткосрочными ссудами (обычно частный капитал) и долгосрочными кредитами в виде государственного капитала.

Государство регулирует миграцию капитала: стимулирует приток иностранных капиталов, способствующих прогрессивным сдвигам в структуре производства; ограничивает прямые иностранные инвестиции, противоречащие национальным интересам и т.п.

Экспорт российского капитала за рубеж осуществляется двумя способами: законным и незаконным. Законный путь включает участие в создании предприятий, размещение валютных средств для осуществления внешнеэкономических операций за рубежом. Незаконный способ принял форму «бегства капитала» (не переводится в РФ экспортная выручка, контрабандный вывоз валюты, занижение экспортных и завышение импортных цен). Величина вывозимого из России капитала нарастала и исчисляется млрд. долл. (табл. 20.1).

Таблица 20.1. Чистый вывоз (ввоз) капитала частным сектором в 1994 – 2012 гг. (по данным Центрального Банка РФ), млрд. долл.¹⁰

Год	Вывоз (–), ввоз (+)	Год	Вывоз (–), ввоз (+)
1994	– 14,4	2004	– 8,9
1995	– 3,9	2005	– 0,1
1996	– 23,8	2006	+ 41,4
1997	– 18,2	2007	+ 81,7
1998	– 21,7	2008	– 133,7
1999	– 20,8	2009	– 56,1
2000	– 24,8	2010	– 33,6
2001	– 15	2011	– 80,5
2002	– 8,1	2012	– 56,8
2003	– 1,9	2013	

¹⁰ По данным Центрального Банка Российской Федерации www.cbr.ru

Из России сейчас вывозится не только прибыль, но и значительная часть амортизационных отчислений. Это колоссальные потери для страны, в которой не создано ничего принципиально нового за 20 лет. По мнению М.А. Винокурова (ректор Байкальского государственного университета экономики и права),¹¹ чтобы перекрыть каналы бегства спекулятивному капиталу, надо на какое-то время запретить вывоз капитала из страны (такое когда-то было в Италии, Саудовской Аравии и др.). Или ввести налог на вывоз капитала в размере 20 – 25%. Контролировать этот налог можно через банки, которые проводят внешнеэкономические операции. Тогда компании, оперирующие через оффшоры, лишатся своих преимуществ в виде ухода от отечественного налогообложения.

20.4.4. Миграция рабочей силы, ее причины и последствия

Международная миграция рабочей силы – процесс перемещения трудовых ресурсов через границы стран с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране места жительства. Основой миграции являются различия в стоимости рабочей силы, соотношение спроса и предложения ее в различных странах, неравномерность экономического развития стран.

Эмиграция – выезд из страны на постоянное место жительства и работы. Отток рабочей силы уменьшает размер безработицы. Возвращение эмигрантов обеспечивает реализацию зарубежного опыта на родине, создает приток в страну иностранной валюты, заработанной за рубежом.

Иммиграция – въезд в страну на постоянное место жительства и работы. Мигранты замещают самые непривлекательные рабочие места, получают заработную плату ниже, чем отечественные рабочие (снижаются производственные затраты), не участвуют в забастовках, не обеспечиваются пенсиями. Однако увеличивается безработица, социальная незащищенность и неуверенность, а с ней – наркомания и преступность.

Основные центры притяжения иностранной рабочей силы – США, Германия, Франция, Великобритания. Локальными региональными центрами притяжения мигрантов являются Австралия и Россия.

На мировую миграцию труда воздействуют следующие факторы:

- разрыв в уровне заработной платы и экономических возможностей в различных странах;
- региональные конфликты и политическая нестабильность в некоторых развивающихся странах;
- доля молодых людей в населении посылающих и принимающих стран;

¹¹ Аргументы недели. №8 (300), четверг 1 марта 2012 года, с. 15

- число мигрантов, проживающих в принимающих странах;
- снижение издержек и неудобств миграции.

Для различных принимающих стран существуют различные источники миграционных потоков. Это обусловлено ролью принимающей страны в современном мире и ее возможностями, а также конкретными историческими, этническими, географическими связями между принимающими странами и странами-донорами.

Каждое государство проводит протекционистскую политику в регулировании миграции рабочей силы, включающую законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе мигранта, установление квот для прибывающих в поисках места работы, разработку и реализацию программ стимулирования репатриации. Миграционная политика проводится через национальные службы миграции. Иммиграционные службы осуществляют функции контроля въезда в страну. Они выдают въездные визы, согласуют их с заявками предпринимателей относительно найма на работу, контролируют время пребывания иностранной рабочей силы в стране.

Социально-экономические последствия трудовой миграции можно рассматривать с позиции мигранта, принимающей страны и страны выбытия. На них невозможно дать однозначный ответ. Интересы всех трех субъектов могут совпадать или противоречить друг другу. Экономический интерес мигрантов состоит в повышении жизненного уровня в стране прибытия. Эмиграционный интерес, как правило, имеют развивающиеся страны, где сложная демографическая ситуация и низкий уровень жизни.

Специфика современной миграции рабочей силы состоит в том, что значительную часть иммигрантов составляют высококвалифицированные специалисты. Происходит «утечка умов» из многих стран в центры притяжения, что экономит им огромные средства на образование и подготовку собственных научных и высококвалифицированных кадров. Отдача от таких мигрантов высокая для принимающих государств.

Иммиграция является источником покрытия дефицита как квалифицированной, так и неквалифицированной рабочей силы. Во Франции иностранные рабочие составляют 25% занятых в строительстве, 33% – в автомобилестроении, в Бельгии – 50% всех горняков, в Швейцарии – 40% всех строительных работ выполняются иностранцами. В странах иммиграции растет объем национального продукта и доход предпринимателей, повышается эластичность (гибкость) национального рынка труда.

Иммиграция оказывает давление на рынок труда, усугубляется безработица, снижается уровень заработной платы для коренного населения, ведет к разжиганию национальных конфликтов и росту преступности.

В стране-эмиграции уменьшается давление на рынок труда, объем национального продукта, доходы предпринимателей. Для стран, где относительно высокий уровень образования, работники, выезжающие за рубеж, обычно заняты на работах, требующих более низкого уровня образования, чем тот, которым они обладают.

Многие ученые из развивающихся стран, поработав в развитых странах, вернулись на родину, положив начало научным школам и направлениям в своих странах. Повысив квалификацию и поправив материальное положение, возвращаются и представители других профессий, изменяя качественный состав и структуру рабочей силы. Все они принесли в свои страны новые знания, достаток своим семьям. Это происходит тогда, когда родные страны создают условия для реализации их потенциала.

Положительным эффектом экспорта товара «рабочая сила» является рост валютных доходов стран-экспортеров. Согласно оценкам эффективность экспорта рабочей силы выше валютной эффективности товарного экспорта. У государств, которые специализировались на экспорте трудовых ресурсов (например, Турция), доля валютных переводов удерживается на высоком уровне. Этот источник валютных поступлений существенно улучшает положение национальных валют стран-экспортеров рабочей силы. Турция смогла сделать свою валюту конвертируемой.

Мир в целом выигрывает от свободы передвижения рабочей силы, поскольку свобода миграции позволяет рабочей силе использоваться с большей отдачей и вносить больший чистый вклад в мировое производство.

20.4.5. Мировая валютная система: сущность и основные этапы развития

Денежные единицы стран, участвующие в процессе международного движения товаров, услуг, капитала, рабочей силы (обслуживающих международные экономические отношения), *называются валютой*.

Мировая валютная система – совокупность мировых валют и способы организации валютных отношений между странами, формы их регулирования, закрепленные международными договорами, соглашениями; призвана обеспечивать, поддерживать расчеты между странами, вытекающие из экономических, торговых отношений. Мировая валютная система включает платежные средства, валютные курсы, условия конвертирования (обратимости валют), международные валютные рынки и межгосударственные институты, регулирующие валютные отношения. Функции мировой валютной системы: регулирование международных расчетов и валютных рынков. Основные участники сделок на валютном рынке – крупные коммерческие банки. Каждый крупный банк рассылает свои котировки валют, т.е. курсы, по которым он готов вести торговлю. Наиболее крупные центры валютных рынков – Чикаго, Нью-Йорк, Лондон, Франкфурт-на-Майне, Токио. Главный показатель валютного рынка – валютный обменный курс, т.е. количество единиц одной валюты, которое требуется для приобретения единицы другой валюты. Обменный курс позволяет сравнивать цены и затраты в международном масштабе.

Различают *номинальный* и *реальный* валютные курсы. *Номинальный курс* – это обменный курс валюты, т.е. цена одной валюты в денежных единицах

другой. *Реальный курс* определяется через относительную цену товаров, произведенных в странах, чьи валюты сравниваются. Учитывается соотношение внутренних цен товаров и цен мирового рынка. Чем ниже уровень развития, тем выше номинальная стоимость доллара относительно реального курса.

Этапы развития мировой валютной системы. В XIX веке (до 1934 г.) в качестве всеобщего платежного средства применялось золото по весу. Система называлась «золотой стандарт», при котором устанавливалось золотое содержание национальной денежной единицы (цена золота фиксирована), а бумажные деньги свободно разменивались на золото, т.е. существовало жесткое соотношение между золотым запасом и предложением денег в стране. Осуществлялось беспрепятственное движение золота между странами. Эта система обеспечивает стабильность денежного обращения, автоматически корректирует состояние платежного баланса, не оставляя места для свободы действий государства в проведении внутренней экономической политики по причине зависимости экономики от мирового рынка.

На смену «золотому стандарту» пришел «золотодевизный стандарт», когда золотое обеспечение национальной денежной единицы сохранялось лишь в международном масштабе, а внутри стран связь бумажных денег и золота была разорвана. Золото продолжало функционировать в качестве основы системы, но функцию мировых денег могли выполнять бумажные деньги – девизы.

В годы второй мировой войны международные расчеты осуществлялись по зачету взаимных требований и обязательств по торговым операциям (носили клиринговый характер). В 1944 году на Бреттон–Вудской конференции (США) межправительственным соглашением был введен «золотовалютный (золотодолларовый) стандарт» и взаимная конвертируемость валют. Была создана международная организация – Международный валютный фонд (МВФ), который должен обеспечить соблюдение странами принятых норм. США гарантировали обеспечение своей национальной валюты золотом в случае, если государственные казначейства иных стран захотят обменять доллары на золото. Был установлен курс: 35 долларов США за одну тройскую унцию золота (31,1 г). Но золотые запасы США таяли, а объемы долларовой массы росли гигантскими темпами, и официально 15 августа 1971 года США отказались от такого способа обмена.

В середине 1970-х годов на совещании МВФ (в 1976 г. в Кингстоне на Ямайке) были определены основы новой мировой валютной системы:

- произошел отказ от золота как меры стоимости и денежной единицы;
- ликвидировалась твердая цена на золото, и оно стало продаваться и покупаться по рыночной цене;
- валютные отношения между странами стали основываться на плавающих курсах их национальных валют.

Недостатки современной мировой валютной системы.

1. Привилегированное положение доллара США позволяет им наращивать дефицит платежного баланса за счет выпуска в обращение своей национальной валюты и распространении ее по всему миру, что ведет к быстрому обесцениванию доллара. США в отличие от других стран могут расплачиваться с зарубежными государствами своей национальной валютой, а выпуск ее в обращение регулирует само правительство этой страны.

2. Плавающим валютным курсам присущи непредсказуемые рыночные колебания, что затрудняет международные связи, способствует возникновению валютно-финансовых кризисов. Курс той или иной валюты определяется величиной спроса и предложения на валютном рынке. Изменение этого соотношения приводит к изменению валютного курса. Валютный курс оказывает большое влияние на многие макроэкономические процессы. От его уровня зависит конкурентоспособность национальных товаров на мировых рынках, объем экспорта и импорта. Он влияет на направления международного потока капиталов. Динамика валютного курса, степень и частота его колебаний является показателем экономической стабильности страны. Для поддержания курса валюты на одном уровне официальные валютные органы производят интервенцию на валютном рынке, т.е. дополнительно покупают или продают валюту.

Конвертируемость валюты (свободный обмен национальной валюты на валюты других стран) дает возможность субъектам хозяйствования выбирать более выгодных партнеров, привлекать иностранные инвестиции, облегчает международные расчеты.

Обратимость валюты может быть внешней и внутренней. Внешняя обратимость означает возможность свободного перевода валют на счета иностранных нерезидентов и свободной конверсии средств в данной валюте. Внутренняя обратимость дает возможность физическим и юридическим лицам данной страны покупать иностранную валюту без ограничений и осуществлять платежи за границей. Соединение внешней и внутренней обратимости валюты является полной формой конвертируемости валюты, которая означает отсутствие валютных ограничений и дает возможность производить свободный обмен национальной валюты на любые иностранные, свободный вывоз ее за границу во всех операциях. Конвертируемость валюты возможна только в высокоразвитых странах, реализующих на мировых рынках высокотехнологичную конкурентоспособную продукцию и определивших свое место в международном разделении труда.

Частичная конвертируемость означает сохранение валютных ограничений как для субъектов, так и для объектов и зон обращения. Неконвертируемая валюта свободно не ввозится и не вывозится из страны, нет ее свободной продажи и купли.

Итог внешнеэкономических операций находит отражение в платежном балансе страны. Он представляет собой соотношение между суммой платежей и поступлений, полученных страной из-за границы, и суммой платежей, произведенных страной за границей за определенный период времени

(обычно за год). Если страна получила из-за рубежа большую сумму, чем заплатила сама, то платежный баланс является активным. Это укрепляет курс национальной валюты, увеличивает валютные резервы, повышает конкурентоспособность страны. Если страна произвела за границей больше платежей, чем получила из-за границы, то платежный баланс является пассивным, что приводит к истощению валютных резервов, возможности погасить внешнюю задолженность, получить займы.

20.5. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве

Интеграционные связи отличаются от мировых экономических отношений тем, что происходит взаимное проникновение и сращивание национальных экономик в единый региональный экономический комплекс, т.е. включение экономик отдельных стран в единый воспроизводственный процесс. Формируется региональный хозяйственный механизм и происходит согласование развития национальных экономик.

Интеграционные процессы в разных регионах мира идут с различной степенью интенсивности. Выделяют пять последовательных этапов в развитии интеграционных процессов: Зона свободной торговли; Таможенный союз; Единый или общий рынок; Экономический союз; Экономический и валютный союз.

Из всех существующих в мире интеграционных группировок только одна прошла четыре этапа и находится на пятом. Это Европейский Союз, который был образован в 1951г. в составе шести стран (Франция, ФРГ, Великобритания, Бельгия, Нидерланды, Люксембург), и в настоящее время насчитывает в своем составе 27 государств. Остальные интеграционные группировки находятся в основном на первом этапе интеграции и частично с переходом на второй. Специфика каждого этапа показывает постепенное наращивание интеграционных процессов.

1. *Зона свободной торговли* охватывает интеграцию только в сфере обращения. Участники группировки отменяют защитные пошлины своих рынков по отношению друг к другу. Формируется экономическое пространство для свободной торговли без создания наднациональных органов управления. Отношения с другими странами регулируют по своему усмотрению.

Тип интеграции «Зона свободной торговли» в Североамериканской ассоциации свободной торговли (NAFTA) объединяет США, Канаду и Мексику, которая образована в 1994 году. Особенность объединения в том, что Канада и Мексика конкурируют между собой на рынках США.

Такой же тип интеграции отмечается в объединении стран Южного конуса (МЕРКОСУР), в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая, который был создан в 1991 году; в Центрально-Европейской инициативе (ЦЕИ), образованной в декабре 1992 г. в составе Польши, Венгрии, Чехии, Словакии, Словении.

2. *Таможенный союз* – соглашение государств об отмене таможенных пошлин в торговле между собой и установлении единого внешнего тарифа для проведения единой внешнеторговой политики. Это соглашение отражается на структуре производства и потребления стран-участниц. Таможенный союз сформировали Россия, Беларусь и Казахстан (действует с 1 июля 2011г.).

3. *Единый (общий) рынок* предполагает разработку общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики в интересах интеграционной группы, а также возможность для свободного движения капитала, рабочей силы, услуг и информации между странами группировки. Формируются общие фонды содействия социальному и региональному развитию. Предполагается унификация законов и создание наднациональных органов управления и контроля. В Европейском союзе – это Европарламент, Еврокомиссии, Суд, Совет Министров. Единый рынок в Европе был создан к 1993 году, и сразу была поставлена задача перехода к Экономическому Союзу и к Экономическому и Валютному Союзу в короткие сроки.

4. *Экономический союз* определяет экономическую политику стран-членов в виде решений Совета Министров, который и контролирует реализацию этих решений. В мире такая интеграционная группировка представлена Европейским Экономическим Союзом (ЕЭС). Договор о таком союзе был принят в 1992 году. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве ЕЭС с Россией было подписано в июне 1994 года. Россия импортирует из стран ЕЭС примерно 50% импортного продовольствия, изделия машиностроения, одежду. 70% российского экспорта в эти страны составляют энергоносители. Сталь, алюминий, текстиль и другие товары наталкиваются на ограничения, которые введены ЕЭС как антидемпинговые меры на импорт из стран с нерыночной экономикой. На долю ЕЭС приходится около 40% внешнеторгового оборота России.

5. *Экономический и валютный союз* предусматривает проведение единой валютной политики, введение единой валюты и создание нового финансового института – Единого Центрального банка этой валюты. Валютный союз создали 11 стран-членов ЕЭС (Бельгия, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция). Затем к нему присоединились в разное время еще 7 стран (Кипр, Мальта, Австрия, Словения, Эстония, Словакия, Латвия). В зону ЕВРО входят 18 стран.

Экономическая интеграция способствует повышению эффективности производства, так как дает участникам доступ к ресурсам всего региона, к достижениям научно-технического прогресса, новым технологиям. Происходит рост концентрации производства на предприятиях до оптимальных размеров с учетом спроса участников общего рынка, повышается степень специализации и кооперирования производства, что ведет к снижению издержек производства.

Интеграционные группировки в мировой экономике, особенно среди развивающихся стран, спорадически возникают и исчезают. Устойчивые интеграционные процессы происходят лишь тогда, когда достигается высокая степень технико-экономического развития стран-участниц.

20.6. Россия в интеграционных группировках

Уровень концентрации производства в СССР был очень высок. Единое экономическое пространство СССР базировалось на крупных специализированных предприятиях, ориентированных на общесоюзные нужды. Политический распад СССР повлек за собой разрушение экономических связей, что усугубило падение производства в бывших республиках. Прибалтийские республики взяли курс на сворачивание прежних связей и автономное вхождение в мировой рынок. 11 республик в 1992 г. образовали Содружество Независимых Государств (СНГ) с целью реинтеграции на рыночной основе. В 1993 г. к ним присоединилась Грузия. На Россию — ядро СНГ — приходится более 3/4 территории, около половины населения и около 2/3 ВВП. Среди бывших советских республик, являющихся главными экономическими и политическими партнерами России, сценарий согласованной модернизации общего экономического пространства пользуется поддержкой большинства из них.

Россия, Беларусь и Казахстан создали Таможенный союз (с 1 июля 2011 г.) и затем сформировали Евразийский экономический союз (с 1 января 2015 г.), к которому другие государства Содружества будут присоединяться по мере готовности (Армения — со 2 января 2015 г., Киргизия — с 12 августа 2015 г.). Евразийский экономический союз (ЕАЭС) является основным интеграционным объединением стран — бывших республик Советского Союза в настоящее время. Эта международная организация региональной экономической интеграции создана для углубления интеграции — продвижения процесса формирования единого экономического пространства, где обеспечивается свободное перемещение товаров, капитала и рабочей силы. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов. Членами Евразийского экономического союза являются пять государств: Беларусь, Казахстан, Россия, Армения и Кыргызстан. Каждый год председателем союза избирается одна из стран — участниц союза. Расширение Евразийского экономического союза имеет перспективу.

Органами управления ЕАЭС являются Высший евразийский экономический совет и Евразийская экономическая комиссия. Высший Евразийский экономический совет является высшим наднациональным органом ЕАЭС. В совет входят главы государств и правительств. Высший совет собирается на уровне глав государств не реже одного раза в год, на уровне глав пра-

вительств — не реже двух раз в год. Решения принимаются консенсусом. Принятые решения становятся обязательными для выполнения во всех государствах-участниках. Совет определяет состав и полномочия прочих регулирующих структур.

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) является одним постоянным регулирующим органом (наднациональным органом управления) в ЕАЭС. Основной задачей ЕЭК является обеспечение условий для развития и функционирования ЕАЭС, а также разработка инициатив экономической интеграции в рамках ЕАЭС. Комиссия обеспечивает реализацию международных договоров, составляющих правовую базу Евразийского экономического союза. Бюджет Комиссии составляется из взносов государств-членов и утверждается главами государств-членов ЕАЭС.

ЕАЭС подписано соглашение о создании зоны свободной торговли с Вьетнамом. На стадии переговоров о создании зоны свободной торговли с ЕАЭС находятся Египет, Таиланд, Иран, Монголия, Сербия.

Для России важен *Азиатско-Тихоокеанский регион*, где действует несколько самостоятельных экономических объединений. Главные центры притяжения здесь — Япония и Китай, занимающие доминирующие позиции в регионе. Значительная часть азиатско-тихоокеанской торговли приходится на торговлю между местными филиалами японских, американских, канадских, тайваньских и южно-корейских корпораций. Интеграционные процессы здесь отличаются формированием субрегиональных очагов интеграции, степень интеграции которых различна и имеет свою специфику. В регионе сложился ряд локальных зон из двух или нескольких стран. Так, заключено соглашение о свободной торговле между Австралией и Новой Зеландией. Малайзия, Сингапур, Таиланд, Индонезия также развивают региональную торговлю.

В 1989 г. создано Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество (АТЭС): Австралия, Бруней, Гонконг, Канада, Китай, Кирибати, Малайзия, Маршалловы острова, Мексика, Новая Зеландия, Папуа — Новая Гвинея, Республика Корея, Сингапур, США. Через 10 лет к АТЭС присоединились Россия, Вьетнам и Перу (всего в АТЭС входит 21 страна). Решения принимаются не большинством голосов, а путем достижения единогласного соглашения всех стран сообщества — если одна страна не согласна, то такое решение не реализуется. Предполагается к 2020 г. в рамках АТЭС создать крупнейшую в мире зону свободной торговли.

БРИКС (англ. *BRICS*) — группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика. До 2011 г. по отношению к организации использовалась аббревиатура БРИК. В связи с присоединением ЮАР к БРИК 18 февраля 2011 г. по заявлению индийского министра финансов с этого времени группа стала носить название BRICS.

Члены БРИКС характеризуются как быстро развивающиеся крупные страны. Выгодное положение этим странам обеспечивает наличие в них большого количества важных для мировой экономики ресурсов:

— *Бразилия* — богата природными ресурсами, благоприятные условия для производства сельскохозяйственной продукции;

— *Россия* — крупнейший в мире экспортер минеральных ресурсов;

— *Индия* — дешевые интеллектуальные ресурсы;

— *Китай* — обладатель дешевых трудовых ресурсов;

— *Южно-Африканская республика* — природные ресурсы.

Это главные ресурсы, на которые опираются экономики этих стран. Высокая численность населения стран обуславливает дешевизну труда в них и, соответственно, высокие темпы экономического роста. Китай и Индия становятся глобальными поставщиками товаров промышленного назначения и услуг, а Бразилия и Россия — доминирующими поставщиками сырья, Бразилия — производителем сои и железной руды, Россия обладает возможностью огромных поставок нефти и природного газа. Таким образом, Бразилия и Россия вместе логично формируют поставщиков Индии и Китая.

ЛИТЕРАТУРА

Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Книжный мир, 2009.

Журавлева, Г.П. Экономика : учебник / Г.П. Журавлева. — М. : Экономика, 2006.

Основы экономической теории. Политэкономия : учебник / под ред. Д.Д. Москвина. — 2-е изд., испр. — М. : Едиториал УРСС, 2003.

Популярная экономическая энциклопедия / гл. ред. А.Д. Некипелов. — М. : Большая Российская энциклопедия, 2001.

Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева. — 3-е изд. — М. : ИНФРА-М, 2010.

Сажина, М.А. Экономическая теория : учебник / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Форум ; ИНФРА-М, 2013.

Экономика : учебник / под ред. А.С. Булатова. — 5-е изд., стер. — М. : Магистр ; ИНФРА-М, 2010.

Борисов, Е.Ф. Экономика : учебник и практикум / Е.Ф. Борисов. — 7-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017.

Экономическая теория : пособие для преподавателей, аспирантов и стажеров / под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. — 4-е изд., стер. — Минск : Книжный дом ; Экоперспектива, 2005.

Экономическая теория : учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. — М. : Экзамен, 2005.

Экономическая теория : учебник для бакалавров / под общ. ред. В.Ф. Максимовой. — М. : Издательство Юрайт, 2016.

Экономическая теория : учебник для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016.

Маховикова, Г.А. Экономическая теория : учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015.

Экономическая теория : учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. С.А. Толкачева. — М. : Издательство Юрайт, 2016.

Экономическая теория : учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. Г.Е. Алпатова. — М. : Издательство Юрайт, 2016.

НОВЫЕ ИЗДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ» И СМЕЖНЫМ ДИСЦИПЛИНАМ

Борисов, Е. Ф. Основы экономики : учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Борисов. — 7-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017.

Ким, И. А. Основы экономической теории : учебник и практикум для СПО / И. А. Ким. — М. : Издательство Юрайт, 2017.

Куликов, Л. М. Основы экономической теории : учеб. пособие для СПО / Л. М. Куликов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017.

Лобачева, Е. Н. Основы экономической теории : учебник для СПО / Е. Н. Лобачева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017.

Макроэкономика : учебник для СПО / под ред. С. Ф. Серegiной. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017.

Маховикова, Г. А. Микроэкономика : учебник и практикум для СПО / Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016.

Основы экономической теории : учебник и практикум для СПО / под общ. ред. В. М. Пищулова. — М. : Издательство Юрайт, 2017.

Основы экономической теории : учебник и практикум для СПО / под ред. С. А. Толкачева. — М. : Издательство Юрайт, 2017.

Поликарпова, Т. И. Основы экономики : учебник и практикум для СПО / Т. И. Поликарпова. — 4-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017.

Родина, Г. А. Основы экономики. Микроэкономика : учебник для СПО / Г. А. Родина, С. В. Тарасова ; под ред. Г. А. Родиной, С. В. Тарасовой. — М. : Издательство Юрайт, 2017.

Шимко, П. Д. Основы экономики : учебник и практикум для СПО / П. Д. Шимко. — М. : Издательство Юрайт, 2016.

Шимко, П. Д. Экономика организации : учебник и практикум для СПО / П. Д. Шимко. — М. : Издательство Юрайт, 2016.

Экономическая теория : учебник и практикум для СПО / под ред. Г. Е. Алпатовой. — М. : Издательство Юрайт, 2016.

Наши книги можно приобрести:

Учебным заведениям и библиотекам:
в отделе по работе с вузами
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: vuz@urait.ru

Частным лицам:
список магазинов смотрите на сайте urait.ru
в разделе «Частным лицам»

Магазинам и корпоративным клиентам:
в отделе продаж
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru

Отзывы об издании присылайте в редакцию
e-mail: red@urait.ru

**Новые издания и дополнительные материалы доступны
в электронной библиотечной системе «Юрайт»
biblio-online.ru**

Учебное издание

Коршунов Владимир Владимирович

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Учебник для СПО

Формат 70×100^{1/16}.
Гарнитура «Petersburg». Печать цифровая.
Усл. печ. л. 16,97.

ООО «Издательство Юрайт»
111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4а.
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru