

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Курс лекций по "Политэкономии"

Одобрено на заседании кафедры
экономической теории
(протокол № 11 от 31.03.2020 г.)

Зав. кафедрой М.В. Фомина



ДОНЕЦК – 2020

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Вопросы:

1. История возникновения и развития политической экономии. Основные школы и течения экономической теории.
2. Предмет политической экономии.
3. Цель и функции политической экономии.
4. Основные методы исследования социально-экономических процессов.

1. История возникновения и развития политической экономии. Основные школы и течения экономической теории

Экономическая наука, как система знаний начала формироваться в период становления капитализма (конец XVI - XVII начало ст.). Буржуазия накапливала свой первоначальный капитал ни благодаря производству, а в торговле, преимущественно во внешней. Поэтому операции с товарами и деньгами (золотом) были основным источником получения прибыли и формировали общественное представление, которое считало, что именно это и есть богатство.

Таким образом, первой экономической школой становится МЕРКАНТИЛИЗМ, который изучает товарный и денежный обмен и определяет его главным делом экономической политики государства. Меркантилисты (Т. Мен, Дж. Локк, У. Стаффорд, Ж.Б. Кольбер) предоставляют своим правительствам советы: как использовать политику протекционизма, развивать внешнюю торговлю. Впервые научные заделы находят практическое использование на государственном уровне.

Термин *политическая экономия* был употреблен французским экономистом Антуаном Монкретьеном (1575-1622) в “Трактате политической экономии”, который вышел в свет в 1615 г. Находясь в Англии он ознакомился с учением меркантилистов, стал свидетелем бушующего развития капиталистических отношений в этой стране. Возвратившись во Францию, он выступает приверженцем развития национальной промышленности и государственного хозяйства. К понятию экономика, ученый прибавляет еще одно греческое слово – *politicos*, что означает государственный, общественный. Так, политическая экономия еще длительное время рассматривалась как наука о законах развития общественного хозяйства.

Эволюция капитализма дальше свидетельствует, что буржуазия, как новый собственник, получила крепкие позиции в торговле и начинает завоевывать производство. В экономической науке появляется школа КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ, так как доктрина меркантилистов не смогла решить всех проблем капиталистического производства. Нужен был новый методологический подход к этой сфере. В Англии, для решения этого вопроса, новую теоретическую основу нашли У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, во Франции над этим работали – П. де Буагильбер, А. Тюрго. Они отвергли идею необходимости вмешательства государства в экономику, считая, что только природе принадлежит право регулировать экономический порядок. Верховенство природы также отстаивала школа физиократов (Ф. Кенэ), которая признавала общественную работу продуктивной только в сельском хозяйстве. Отсюда и название школы – природа и власть. Главным объектом изучения классическая школа сделала производство, то есть раскрыла значения человеческой работы как основы и меры ценности всех продуктов (товаров), источника богатства общества.

Теоретические достижения классиков состоят в следующем:

во-первых, это концепция «экономического человека», что действует в своих эгоистических интересах, и становится центром экономического анализа;

во-вторых, представление о рынке как о самодовлеющей экономической системе, которая действует по объективным законам, о механизме ценообразования, который складывается на основе рыночной стоимости, под влиянием спроса и предложения товара, благодаря свободной конкуренции между товаропроизводителями;

в-третьих, богатство - это целевая функция, которая максимизирует полезность экономических агентов;

в-четвертых, были установлены источники дохода всех основных прослоек общества: капиталистов, земельных собственников, наемных работников.

Последователем классической школы принято считать теорию К. Маркса и Ф. Энгельса – МАРКСИЗМ. Творчески развивая трудовую теорию стоимости, Маркс создал собственную теорию стоимости, теорию прибавочной стоимости, разработал учение об общественно-экономической формации, ее элементы, структуру, противоречие. На этой основе было доказано, что капитализм имеет исторически преходящий характер. Главная научная работа классиков марксизма – «Капитал» рассматривает основные положения этого экономического учения: о капитале, земельной ренте, цене, наемном труде, государстве, внешней торговле и мировом рынке. Если предшественники К. Маркса в обмене товаров видели только обмен вещей, то он первым увидел, что за обменом вещей стоят отношения людей. Эта теория дает свое видение происхождения, сущности и функций денег. Через анализ капитала и его функциональных форм авторы раскрывают тайну происхождения прибавочной стоимости, определяют степень и уровень эксплуатации немногого труда.

Много западных экономистов высоко оценивают умения К. Маркса логически, четко и аргументировано доказывать правоту своей научной позиции. Они считают его теоретическое наследие достоянием всей человеческой культуры и гуманитарной науки в целом. Оппоненты марксизма ставят его результаты в узкие исторические рамки и признают истинность научных положений лишь для периода первоначального накопления капитала и ранней промышленной революции. Третьи исследователи, а их сегодня есть большинство, подходят к марксистской теории рационально, то есть умно. Они осмысливают и оценивают его идеи из позиций тех

трансформаций, которые состоялись в капиталистическом обществе в XX ст. и глубоко социализировали этот общественный порядок. Последняя оценка марксизма, на наш взгляд, наиболее реалистическая и последовательная.

Во второй половине XIX столетие, под влиянием новых исторических условий кризис классической школы политэкономии становится неминуемым. Одним ее направлением был признанный марксизм, а другим - новое научное течение - *маржинализм* (от фр. *marginal* - предельный).

Лишенный ярко выраженной идеологической позиции, этот научный подход к объяснению экономической действительности искал пути сохранения общества капиталистического типа. Поэтому маржинализм исследовал законы оптимального режима хозяйствования в условиях свободной конкуренции. Объектом изучения для маржиналистов (К. Менгер, В. Джевонс, Л. Вальрас, Ф. Визер, О. Бем-Баверк, А. Маршалл, Дж. Б. Кларк и др.), в противовес производственной концепции классиков, было избрано потребление. Ученые жили в разных странах – Австрии, Англии, Швейцарии, США, но их исследование в сфере экономического анализа поведения на рынке обособленных субъектов, динамики спроса потребителей, а также теории предельной полезности товара, приобрели признаки знакового явления. Это свидетельствовало о насущной потребности в новой парадигме экономической науки, которая объясняет хозяйственные закономерности преимущественно из субъективных позиций. В результате появились австрийская, лозаннская, (математическая), а потом кембриджская, американская школы, которые стали методологическим основанием НЕОКЛАССИЧЕСКОГО направления экономической мысли.

На рубеже XIX-XX столетий происходит завершение «маржиналистской» революции и начинается формирование неоклассической теории. Маржиналисты предметом политической экономии считали поиск наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. У. Джевонсу и А. Маршаллу, независимо друг от друга, принадлежала идея отказа от старого названия науки - «Политическая экономия» и замена его термином *экономикс*.

Неоклассики предметом своих исследований сделали «чистую экономику». В их центре оказалась фирма, которая максимизирует свой доход, а также отдельный потребитель – «экономический человек». Такой подход получил название *микроэкономического*, а метод, который использовался, было признано как функциональный. Они предпочли изучению сущностей общественных явлений анализ внешних форм их проявления. Неоклассическая теория поставила перед собою задачу сделать экономикс точной и социально нейтральной наукой. Использование в анализе преимущественно количественных пропорций, статистических зависимостей потребовало от исследователей формализации экономических процессов, использование математических методов.

Современная неоклассика представлена многими следующими экономическими теориями, которые составляют содержание западных университетских курсов. Они объединены под одной общим названием – *мейнстрим* (*mainstream* – основное течение).

Самостоятельным направлением научной мысли в начале XX столетия принято считать идеи Дж. М. Кейнса. В отличие от неоклассиков объектом своего исследования английский ученый выбрал народное хозяйство в целом. Такой подход получил название *макроэкономического*, а его учение стали называть КЕЙНСИАНИЗМОМ. Эта теория обосновывала необходимость и значение государственного регулирования рыночного хозяйства, как в условиях экономического кризиса, так и на продолжительную перспективу. Реализация стратегического управления экономикой предполагала поиск новых, модифицированных подходов к госрегулированию, что привело в дальнейшем к возникновению НЕОКЕЙНСИАНИЗМА (Р. Харрод, Э. Хансен, Э. Домар, Дж. Робинсон). У представителей этой школы, как и у предшественников, доминировали аргументы, которые объясняют причины циклического развития экономики не действием объективных законов, а преимущественно психологическим стремлением людей больше сохранять, чем потреблять (предельная склонность человека к потреблению). Этим кейнсианская методология объясняла практику сокращения объемов капиталовложений, которое сдерживает экономический рост, а также снижает эффективность совокупного спроса и сокращает масштабы занятости населения. Преодолеть теоретическую ограниченность учения попробовали его последователи в рамках ПОСТКЕЙНСИАНИЗМА.

Вместе с этим кейнсианская теория представляет собою реализацию на макро уровне принципов неоклассической теории, агрегацию макропоказателей на базе методов предельного и функционального анализа, экономико-математическое моделирование. На основе классической, неоклассической и некейнсианской теорий возникло общее научное течение, которое получило название НЕОКЛАССИЧЕСКОГО СИНТЕЗА.

На рубеже XIX-XX ст. на основе разработок американских ученых возникло и сформировалось научное направление ИНСТИТУЦИОНИЗМ. Его основатели – Т. Веблен, У. Митчелл, Д. Коммонс, Дж. Гелбрейт, М. Вебер, Г. Мюрдаль, критически относились к концепции неоклассиков, затронувшей предмет самой экономической науки. Они считали, что экономические процессы надо объяснять не только с позиций хозяйственных причин, но и социально-политических, правовых, моральных, культурных. Ключевым понятием этой теории есть категория – *институт* (от лат. *institutio* – обычаи, наставление, рутины). Таким образом, термин институт включил в себя понятие: обычаи, традиции, законы, нормы. По определению «правил игры» в экономической деятельности институты делятся на формальные (законы) и неформальные (обычаи). Институционализм объединяет совокупность самостоятельных теорий, в которых отмечается приоритет роли социальных институтов в экономическом развитии.

Исторически в этом учении сложилось два направления: традиционный, «старый» институционализм и неoinституционализм. Не только время возникновения, но и методологические принципы различают эти школы. «Старому» институционализму большее присуще использование описательно-статистических, историко-генетических исследовательских приемов, акцент на психологических, социологических, правовых аспектах в поведении экономических агентов. В теории преобладает индуктивный подход: рассматриваются не частные случаи, а их обобщение (теория постиндустриального общества, теория конвергенции, теория экономической глобализации).

Неоинституционалисты (Р. Коуз, Дж. Бьюкенен, К. Эрроу, Д. Норт), наоборот, применяют метод дедукции и объясняют с его помощью конкретные экономические ситуации – контракты, соглашения, рутины, нормы. В основе неоинституциональных теорий лежит анализ социальных взаимодействий экономических агентов, принципы взаимовыгодного обмена правами и ресурсами. В рамках школы созданы: теория прав собственности (А. Алчиан), теория общественного выбора (К. Эрроу, Дж. Бьюкенен), теория транзакционных издержек (О. Уильямсон, Р. Коуз).

Расхождение между направлениями институционализма сохраняется на уровне исследовательских подходов. Традиционный - изучает экономические проблемы методами других гуманитарных наук (социологи, психологии, юриспруденции), а «новый» – исследует социологические и правовые ситуации с помощью методов неоклассической экономической теории, что получило название *экономического империализма*. В центре внимания первого находятся действия коллектива (организации), второй изучает поведение индивида и его мотивы. По праву считается, что современный институционализм имеет обоснованные позиции в теоретических концепциях мейнстрима (mainstream).

2. Предмет политической экономии

Ретроспективный анализ экономической мысли разрешает даты определения предмета политической экономии с точки зрения разных теоретических школ. Во взглядах экономистов присутствует ключевое положение – целью политэкономического исследования всегда был поиск путей рационального хозяйствования, которое должно было удовлетворить потребности человека. Однако, как уже подчеркивалась, политическая экономия длительное время не имела точно определенного предмета.

Исходя из этого, можно утверждать – предметом политической экономии являются системы экономических отношений.

Классическое определение: «предметом политэкономии являются социально-экономические отношения, которые возникают между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ и услуг, а также законы и закономерности их развития» (К. Маркс).

Неоклассическое определение:

«исследование богатства и частично человека, точнее стимулов к действию и мотивов противодействия» (А. Маршалл);

«экономика – это наука о путях использования редких производственных ресурсов, которые избираются людьми» (П. Самуэльсон).

3. Цель и функции политической экономии

Цель политической экономии как науки состоит в том, чтобы ответить на вопрос: “**ЧТО** производить? **КАК** производить? **ДЛЯ КОГО** производить?”

Получить правильный ответ разрешает знакомство с функциями политической экономии. Политическая экономия выполняет следующие функции.

Познавательная: состоит во всестороннем изучении формы экономических явлений и их внутренней сущности, которая позволяет раскрыть законы, по которым развивается национальная экономика. Исследуя экономические процессы, удается определить побудительные причины и направления поведения экономических агентов.

Методологическая: политическая экономия есть теоретической базой конкретных наук, которые осуществляют экономический анализ из позиции того ли другого фактора. Она разрабатывает общие методологические принципы, создает понятийный, категориальный аппарат экономической науки в целом.

Прогностическая: состоит в разработке научных основ прогнозирования перспектив научно-технического и социально-экономического развития на обозримое будущее. Прогнозные разработки разрешают учесть тенденции, которые складываются, и найти адекватные методы и средства для их реализации.

Практическая: предназначена для научного обоснования целей и мероприятий экономической политики государства, выявления принципов и методов рационального ведения национального хозяйства. Эта политика призвана удовлетворять коренные интересы и насущные потребности членов общества.

Идеологическая: экономическое образование формирует не только профессиональный кругозор человека, но и приобщает его к системе общечеловеческих ценностей, без принятия которых невозможно достичь дальнейшего прогресса цивилизации. Идеология – это некоторая система преимуществ и ценностей, которыми руководствуются люди. Экономическая идеология – формирует социальные приоритеты в сфере хозяйственной деятельности человека.

4. Основные методы исследования социально-экономических процессов

Методология – это наука о методах познания и исследование объективных процессов в природе и обществе. Метод – это совокупность приемов, способов, с помощью которых определяются пути достижения целей. Экономический метод - это подход к изучению хозяйственной практики. Если предмет политэкономии характеризуются тем, что исследуется, то методология отвечает на вопрос – как исследуется явление.

Методы подразделяются на общенаучные и частичные. Как общенаучный метод политэкономия использует диалектико-материалистический метод. Общетеоретическим методом этой науки служит метод научной абстракции. Применяются положительный и нормативный методы познание. Значительное распространение в экономике получил системный метод. Экспериментальные методы экономическая наука применяет редко, вследствие высокой стоимости «экспериментов на обществе». Однако целиком такие методы не исключаются и апробируются в рамках экономических реформ.

Диалектический подход к анализу экономических явлений базируется на признании принципа их постоянного движения, наличия внутренних связей, а как источник развития применяет – противоречие. При изучении экономических процессов используют соединение исторического и логического подходов. Раскрытие сущности явления осуществляется с помощью логического мышления, путем абстрагирования от его второстепенных свойств. В результате возникает научное представление об этом явлении, раскрывается внутренний закон его развития, то есть формируется экономическая категория. Такой способ исследования называется методом *научной абстракции*.

Этот сложный метод нельзя использовать без применения всей группы частных методов. К частичным методам относятся: наблюдение, обработка полученного материала с помощью анализа и синтеза, индукции и дедукции, конструирование моделей экономических ситуаций и их формализация. Как прогнозные методы исследователи применяют экстраполяцию данных за минувший период времени, а также экспертные оценки специалистов.

ТЕМА 2. ПОТРЕБНОСТИ И ИХ СТРУКТУРА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Вопросы:

1. Сущность потребностей и их классификация. Неограниченность потребностей. Закон увеличения (возвышения) потребностей.
2. Экономические интересы, их согласование и реализация.

1. Сущность потребностей и их классификация. Неограниченность потребностей. Закон увеличения (возвышения) потребностей.

Производство является главным источником получения благ, необходимых для жизни человека, удовлетворения его нужд и потребностей. Исходная составляющая природы человека — нужда, и ее удовлетворение есть цель любого производства. Нужда определяется как ощущаемое человеком чувство неудовлетворенности чем-то или нехватка чего-либо.

Нужды людей очень разнообразны, многочисленны и сложны. Среди них выделяются физиологические, социальные, духовные нужды.

Каждая конкретная нужда может по-разному восприниматься отдельными людьми. Это зависит от уровня образованности и культуры, характера и интересов каждого человека. Если же какая-то нужда человека не удовлетворяется, то он будет искать выход из создавшегося положения. Выхода может быть два: либо найти возможность для удовлетворения той или иной нужды, либо просто отказаться от ее удовлетворения. Нужда человека в конкретной жизни проявляется через потребности.

Потребности — это прежде всего желания людей приобрести и использовать товары и услуги, которые доставляют им удовлетворение или удовольствие. В экономической литературе встречаются и другие определения потребностей. К примеру, потребности — это осознанные запросы или нужды в чем-либо; объективно необходимые условия жизни; отношение человека к миру вещей; состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти, и т.д. Множество определений сущности потребностей закономерно, так как они с разных сторон отражают объективное состояние человека, которое выражается через множество объектов, способных удовлетворить нужду тем способом, который зависит от уровня культуры, жизненного уклада, традиций и особенностей личности человека или общества в целом.

Потребность относится к числу первичных экономических категорий, играющих ключевую роль в понимании движущих сил, стимулирующих производственно-экономическую деятельность. Природа потребностей чрезвычайно разнообразна и сложна.

С одной стороны, это потребности, заложенные в организме человека самой природой. К ним относятся биологические потребности, без удовлетворения которых не может протекать жизненный процесс. С развитием цивилизации расширяется круг таких потребностей и изменяется их характер.

С другой стороны, человек — существо не только биологическое, но и социальное, общественное. Следовательно, многие его потребности возникают из того, что он живет среди других людей, общается с ними. Более того, формирование социальных групп, государства, общества порождает возникновение общественных потребностей.

С образом и уровнем жизни людей теснейшим образом связаны потребности. Связь с образом жизни проявляется через характер потребностей. Они могут быть возвышенными и низменными, рациональными и иррациональными, вредными. Связь с уровнем жизни проявляется через уровень удовлетворения потребностей людей. Исходя из этого, различают *реальные* и *нормативные* потребности. Реальная потребность — это запрос конкретных людей или группы людей на получение определенного количества благ и услуг. Нормативная потребность характеризуется нормой потребления, которая устанавливается исходя из анализа, расчета, опыта и возможностей.

Прежде чем рассматривать классификацию потребностей и их структуру, мы должны иметь в виду, что потребности носят исторический характер, т.е. постоянно изменяются с развитием общества, и что нам пока неизвестен полный перечень человеческих потребностей и установить его практически невозможно.

Классификации потребностей уделялось внимание начиная с древних времен. По крайней мере со времен Аристотеля известно их деление на телесные и духовные.

1. В зависимости от масштабов и структуры производства потребности подразделяются на
 - абсолютные (максимальные),
 - действительные (подлежащие удовлетворению),
 - фактически удовлетворяемые.

Абсолютные (максимальные) потребности — это потребности, которые ориентированы на предельные возможности производства, основанного на последних достижениях науки и техники. Они задают ориентир производству и подлежат удовлетворению в перспективе.

Действительные потребности — это потребности, подлежащие удовлетворению в условиях достигнутого уровня производства и научно-технического прогресса. Выступают они в форме платежеспособного спроса.

Фактически удовлетворяемые потребности выступают в форме удовлетворенного спроса.

2. В зависимости от роли в воспроизводстве рабочей силы потребности подразделяются на:

- материальные (удовлетворение физических потребностей человека в пище, одежде, жилище, продолжении рода);

- духовные (удовлетворение потребностей в образовании, культуре, отдыхе, вере, творчестве и т.д.);
 - социальные (возможности человека реализовать свои способности, занять положение в обществе, продвинуться по службе, милосердию и т.д.).
3. С точки зрения уровня развития общества различают
- элементарные (физиологические),
 - высшие (социальные) потребности.

К *элементарным* (физиологическим) потребностям относятся те, которые связаны с обеспечением выживаемости человека как биологического существа (удовлетворение в пище, одежде, жилище и т.п.). К *высшим* (социальным) потребностям относятся те, которые непосредственно связаны с благосостоянием людей. Это и потребительские бюджеты людей, денежные сбережения, накопления, наличие собственности, условия и оплата труда, занятость и уровень безработицы, социальное обеспечение, экологическая безопасность и т.д.

4. В зависимости от социальной структуры выделяют потребности общества в целом, потребности классов, социальных групп, потребности отдельных людей (личные потребности).

Потребности общества могут быть представлены в виде государственных, национальных, территориальных, религиозных. Если говорить более конкретно, то к ним относятся потребности в безопасности, охране общественного порядка, правовой защите, сохранении национальной культуры и традиций, охране памятников, восстановлении и охране окружающей среды, предотвращении социальных конфликтов, поддержании мира и т.д.

Потребности классов, социальных групп могут быть представлены как потребности людей, объединившихся по общим интересам. К примеру, туристы нуждаются в соответствующем снаряжении, шахматисты - в шахматном клубе, любители купания — в бассейне и т.д.

Личные (потребности отдельных людей) распространяются на одежду, обувь, пищу, бытовые услуги, оборудование, охрану здоровья и т.д. Словом, личные потребности - все то, что необходимо каждому человеку. Они делятся на насыщаемые и не насыщаемые. К примеру, потребность в пище - насыщаемая, потребность в одежде - менее насыщаемая, потребность в деньгах - не насыщаемая.

5. С учетом очередности удовлетворения потребностей их делят на

- 5.1. первичные (необходимые),
вторичные (избыточные).

К *первичным* потребностям относят самые насущные потребности человека, без которых он существовать не может, причем они не могут быть заменены другими. К примеру, потребность в еде невозможно заменить потребностью во сне и наоборот, хотя одна и также потребность может быть удовлетворена различными товарами. Например, фрукты можно заменить ягодами, мясо — грибами, животное масло — растительным.

Что же касается *вторичных* (избыточных) потребностей, то они, во-первых, удовлетворяются после удовлетворения первичных; во-вторых, могут быть замещены одни другими. Например, вместо кино можно сходить в театр. Деление потребностей на первичные и вторичные сугубо индивидуально для каждого человека.

- 5.2. *эластичные*
неэластичные.

Эта классификация в большей части связана с предыдущей. В самом деле, *первичные* потребности являются неэластичными (жесткими), так как не отменяются в течение длительного времени, но быстро сменяются всякий раз, как только появляются средства, способные эти потребности удовлетворить (например, потребность в питании, утолении жажды и т.д.). *Вторичные* потребности эластичные, так как их удовлетворение можно временно отложить или заменить.

6. В зависимости от участия в *воспроизводственном процессе* потребности делятся на
- 6.1. производственные - потребление средств производства и рабочей силы в процессе производства, непроизводственные - потребление происходит за пределами производства и делится на личное и общественное потребление.
- 6.2. *экономические*
неэкономические.

К *экономическим* потребностям относят те, для которых необходимо производство, т.е. те, которые в готовом виде не встречаются. К *неэкономическим* потребностям относят те потребности, которые могут быть удовлетворены без наличия производства (потребность в воздухе, воде, солнечном свете и т.д.).

7. В зависимости от сроков возникновения (удовлетворения) различают

- текущие (краткосрочные),
- перспективные (долгосрочные) потребности.

8. По уровням удовлетворения. выделяют три:

- минимальный,
- нормальный,
- уровень роскоши.

Минимальный обеспечивает выживание человека и возможность появления социальных и духовных потребностей. *Нормальный* — это оптимальный уровень удовлетворения потребностей, когда потребительский

бюджет считается достаточным для гармоничного развития личности человека. *Уровень роскоши* — это такое удовлетворение потребностей, при котором оно становится самоцелью и (или) средством демонстрации высокого общественного положения. На этом уровне человек "живет, чтобы есть, а не ест, чтобы жить".

Количество благ, товаров и услуг, в которых испытывают потребность люди, непрерывно расширяется и растет как в количественном, так и в качественном отношении. Такую тенденцию и закономерность в экономической теории называют *законом возвышения потребностей*.

Закон возвышения потребностей – закон, который выражает внутренне необходимые, постоянные и сущностные связи между производством и достигнутым уровнем удовлетворения потребностей людей, развитие которых способствует появлению новых потребностей и способов их удовлетворения.

Его действие указывает не только на стремление к количественному возрастанию потребления, но и к изменению структуры потребностей, расширению их круга, разнообразия, смещению приоритетов, развитию взаимозаменяемости, качественному совершенствованию.

Суть *закона насыщения потребности*, заключается в том, что человек, испытывая множество потребностей, наиболее интенсивно потребляет какую-то часть определенного товара и по мере его потребления сначала происходит процесс уменьшения, а затем и полного насыщения потребности.

4. Экономические интересы, их согласование и реализация

Мотивом, стимулом относительного удовлетворения потребностей, реализации целей общества являются экономические интересы. Интерес появляется, если удовлетворение потребностей осознается как конкретная цель. Итак, экономические интересы – это осознанные потребности существования разных субъектов хозяйствования.

Экономические интересы, хотя и есть формой проявления потребностей, но они не тождественны потребностям. Во-первых, интересы находят свое выражение в поставленных целях и действиях, которые направлены на удовлетворения потребностей. Потребности – причина, средства удовлетворения потребностей (действия) – форма проявления экономических интересов. Во-вторых, экономический интерес всегда выражает соответствующий уровень и динамику удовлетворения потребностей, например, интересом субъекта не может быть снижения уровня удовлетворения потребностей.

Стремление реализовать интересы принуждает людей к участию в хозяйственной деятельности, где складываются их экономические связи. Именно последние формируют экономические отношения общества, которые проявляются прежде всего как интересы.

По субъектам реализации все интересы классифицируются как: личные, коллективные, государственные (общественные). Общественные и коллективный интерес персонифицируются только в индивиду. В значительной мере интересы выступают как социальные противоположности. Но все они взаимозависимые (интерес предпринимателя не может быть достигнутый без удовлетворения интереса наемного работника), взаимозависимость интересов объективно предопределяет сотрудничество их носителей.

Согласование интересов осуществляется государственной политикой, которая имеет разные средства влияния на интересы людей: 1) экономическое принуждение; 2) внеэкономическое принуждение; 3) моральные и социальные мотивы трудовой активности (в сущности, это побудительные мотивы к работе). Наиболее активно в условиях рыночного отношения используется система экономического принуждения: продажа рабочей силы рабочими под угрозой голода; интенсивная работа благодаря наличию безработицы; безубыточная работа предприятия, во избежание банкротства, разорение и т.п..

Следует отметить, что отличие интересов обуславливает их разногласия. Последние имеют как субъективную, так и объективную основу. Первая обусловлена субъективным пониманием и подходом людей к интересам. Вторая основана на отличиях положения разных людей в экономических условиях деятельности из реализации экономических интересов. Так, есть существенная разница между собственником капитала и наемным работником.

Реальной потребностью экономической жизни есть достижение интересов субъектов экономических отношений через реализацию любого из них на основе взаимодействия и объединение. Реализация экономических интересов осуществляется через достижение их субъектами конкретных экономических целей: индивидуальных интересов – через возрастание индивидуальных доходов; коллективных – через максимизацию прибыли и фонда заработной платы; общественного – через максимизацию национального дохода и минимизацию фонда возмещение создаваемого общественного продукта.

Итак, проблема объединения интересов находит свое выражение в формировании определенных пропорций в распределении доходов.

Основным интересом современной рыночной экономики есть личный интерес потребителя, который побуждает производителя к производству необходимой продукции надлежащего качества и с приемлемой ценой. Для этого производитель вынужден внедрять новые технологии, искать пути сокращения затрат. Это обеспечивает реализацию не только личного интереса потребителя, а и личного интереса производителя (максимум прибылей) и общественного интереса в целом (развитие продуктивных сил общества). Итак, интерес потребителя есть движущей силой экономического развития в современной рыночной экономике.

ТЕМА 3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЩЕСТВА И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

Вопросы:

1. Экономическая деятельность и ее стадии.
2. Экономические ресурсы. Производственные возможности и проблема выбора.
3. Собственность и ее место в системе экономических отношений.
4. Типы и формы собственности.
5. Разгосударствление и приватизация. Особенности этих процессов в Украине.

1. Экономическая деятельность и ее стадии

Усилия людей, которые базируются на определенном расчете и направлены на удовлетворения их разнообразных потребностей, представляют собою экономическую деятельность. Экономическая деятельность – это сложный комплекс разнообразных процессов и явлений, в котором политическая экономия выделяет четыре стадии: само производство, распределение, обмен и потребление. Начальным пунктом экономической деятельности есть производство. Решающая роль производства связанная не только с тем, что оно служит основой жизни и источником прогрессивного развития человеческого общества. Более существенно другое: социальный тип и характер производства, которые зависят от формы собственности, предопределяют социальный тип и характер всех других стадий. Так, социальное неравенство людей в производстве тянет за собою их неравенство в распределении и потреблении.

Распределение – это установления доли любого (отдельного человека или коллектива) в получении общественного продукта. Следует заметить, что распределение средств производства и членов общества за сферами и областями производства, предприятиями входит в производство, есть его обратной стороной.

Обмен – это процесс движения произведенных благ от одного субъекта ко второму, форма общественных связей производителей и потребителей. Именно обмен разрешает получить то, что необходимо для удовлетворения конкретных потребностей общества, отдельного человека в соответствии с судьбой, которая определена распределением. Обмен имеет место и в самом производстве в виде обмена деятельностью и способностями, но это не самостоятельная стадия, а обратная сторона производства.

Потребление – это процесс использования результатов производства для удовлетворения потребностей. Оно бывает производственное и личное. Последнее создает могущественный импульс развития и усовершенствования производства. Оно принуждает производство ускоряться либо сдерживаться, менять структуру, побуждает к жизни новое производство.

Вообще, обратное влияние распределения, обмена и потребления на производство может быть как положительной, так и отрицательной, то есть они могут стимулировать или сдерживать его.

2. Экономические ресурсы. Производственные возможности и проблема выбора

Ресурсы - это факторы, используемые для производства экономических благ. Под экономическими ресурсами понимаются все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг.

Источником любого производства являются ресурсы, которыми располагает то или иное государство. *Экономическая теория характеризует ресурсы* как совокупность природного, социального и духовного в процессе производства товаров, услуг и иных ценностей.

Ресурсы принято делить на четыре группы:

- природные — естественные, имеющиеся в природе экономические, производственные ресурсы в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна. Они в свою очередь делятся на исчерпаемые (возобновляемые и невозобновляемые) и неисчерпаемые;
- материальные (капитальные) — все созданные руками человека средства производства (орудия и предметы труда), которые сами являются результатом производства и находятся в материально-вещественной форме;
- трудовые — экономически активное, трудоспособное население, часть населения, обладающая физическими и духовными способностями для участия в трудовой деятельности. Трудовые ресурсы обычно оцениваются по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному;
- финансовые (инвестиционные) - совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает общество и в состоянии выделить их на организацию производства. Финансовые ресурсы являются результатом взаимодействия "поступления и расходов", распределения денежных средств, их накопления и использования.

Все разнообразие ресурсов можно классифицировать в соответствии с различными подходами. Ресурсы подразделяются на следующие **виды**:

- 1) материальные ресурсы — земля, или сырьевые материалы, и капитал;
- 2) людские ресурсы — труд и предпринимательская деятельность.

Земля — как фактор производства означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы, природой дарованные блага. Она может использоваться для производства сельскохозяйственной продукции, для строительства домов, городов, железных дорог и т.п. Земля неуничтожима и неумножаема, но подвержена достаточно сильному разрушению вследствие хищнического использования, отравления или эрозии.

Капитал — в широком смысле это все то, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг. В более узком смысле — это вложенный в дело, работающий источник дохода в виде изготовленных трудом средств производства (физический капитал). Капитал может быть увеличен до любых размеров.

Труд — осознанная, энергозатратная, общественная, целесообразная деятельность человека, людей, требующая приложения умственных и физических усилий в процессе создания материальных благ и услуг, реализующаяся через самого человека. Труд как фактор производства совершенствуется благодаря обучению работников и приобретению ими производственного опыта.

Как особый фактор производства можно выделить предпринимательские способности, такие, как способность к организации производства, умение ориентироваться в рыночной конъюнктуре и бесстрашие риска. Под *предпринимательской способностью* или, проще, предприимчивостью понимается особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать все другие факторы производства.

Все экономические ресурсы, или факторы производства, обладают одним общим свойством: они редки или имеются в ограниченном количестве. Эта редкость относительна и означает, что ресурсов, как правило, меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Ограничены определенным пределом и пахотные земли, и полезные ископаемые, и средства производства, и рабочая сила (рабочее время). Вследствие редкости ресурсов объем производства ограничен. Общественное производство не способно произвести, а следовательно, и потребить весь объем товаров и услуг, который общество хотело бы получить.

Хотя ресурсы ограничены объективно, это не препятствует экономической теории различать такие понятия, как абсолютная и относительная ограниченность.

Абсолютная ограниченность ресурсов связана с недостаточностью ресурсов для удовлетворения всех потребностей членов общества одновременно.

Относительная ограниченность ресурсов характеризуется тем, что для удовлетворения определенных, как говорят, "разумных", ограниченных потребностей ресурсов достаточно.

Следовательно, если мы будем пытаться одновременно удовлетворить все потребности людей, столкнемся с абсолютной, непреодолимой ограниченностью ресурсов. Если же мы ограничим круг потребностей, то ограниченность ресурсов станет относительной, так как для ограниченного круга потребностей ресурсов относительно достаточно.

Проблема эффективности — основная проблема экономической теории, которая исследует пути наилучшего использования или применения редких ресурсов с тем, чтобы достичь наибольшего или максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей общества (цель производства). Таким образом, экономическая наука — это наука об эффективности, об эффективном использовании редких ресурсов.

Экономическая эффективность характеризует связь между количеством единиц редких ресурсов, которые применяются в процессе производства, и получаемым в результате этого процесса количеством какого-либо продукта, т. е. охватывает проблему «затраты— выпуск». Большее количество продукта, получаемого от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности.

3. Собственность и ее место в системе экономических отношений

Понятие, представление о собственности формировалось в науке и в жизни в течение многих тысяч лет, но все еще является объектом анализа, исследований, дискуссий. Категория "собственность" исторически вошла в научный оборот задолго до того, как возникли экономика и политическая экономия в качестве особой отрасли науки. Долгое время собственность как особое общественное отношение являлась непосредственным предметом гражданского права. Так, Римское право (V в.) определяло понятие собственности как право владения, распоряжения и пользования имуществом. Однако с дальнейшим развитием общественного производства, появлением новых форм хозяйственной деятельности собственность приобретает все большую значимость в своем экономическом аспекте, становится определяющей экономической категорией.

Выход отношений собственности на передний край научной и общественной мысли не случаен. Преобразования в отношениях собственности непосредственно затрагивают интересы людей, видны на поверхности жизненных, общественных явлений.

Рассмотрим более детально отношения собственности. В Западной экономической мысли долгое время господствовало представление о собственности как отношении человека к вещи. По сути, оно не свободно от правовой направленности, ибо отражает реальное взаимодействие собственника с его имуществом, распоряжение им, его использование.

В соответствии с марксистской теорией собственность рассматривается как экономическая категория, выражающая отношения между людьми по присвоению средств производства и создаваемых с их помощью жизненных благ. Если сравнить это определение с вышеприведенными, то четко прослеживается примат экономического содержания собственности над ее юридической формой. Юридические законы не создают

отношений собственности, они закрепляют отношения, которые фактически сложились в обществе, фиксируют право собственности.

Т.о., *собственность* — это отношения между людьми, классами и социальными группами общества, а также хозяйствующими субъектами по поводу присвоения ресурсов, условий производства, технического и технологического, научного и интеллектуального потенциала, произведенных в обществе материальных и духовных ценностей.

В системе экономических отношений собственность всегда ассоциируется с определенными вещами, благами, продуктами интеллектуальной деятельности. Это лишь формы материализации собственности. Ресурсы, вещи сами по себе не являются собственностью. 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 эти отношения есть отношения между людьми по поводу присвоения вещей. В силу этого они приобретают свойство общественных отношений. В процессе исторического развития отношения собственности меняются под воздействием многообразных факторов и принимают соответствующие уровню развития производительных сил и характеру общественного устройства формы.

Собственность проявляется и как экономическая, и как юридическая категория.

Экономическое содержание собственности — это отношения между производителями по поводу присвоения объекта, т.е. присвоение капитала, продукта и дохода в своих собственных интересах.

Как экономическая категория собственность проявляет себя тем, что эти отношения определяют формы хозяйствования, нормы распределения доходов, степень и характер удовлетворения экономических и социальных запросов людей.

Юридическая определенность отношений собственности выражается в том, что посредством юридических законодательных актов устанавливаются правовые нормы, регламентирующие отношения между людьми, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом, принадлежащим различным субъектам собственности. Посредством этих правовых норм собственность как экономическое отношение приобретает юридическое оформление, которое проявляется в том, что различные субъекты собственности получают юридическое право распоряжаться собственностью.

Юридическая собственность — проявление воли определенного класса, отдельной группы, определенного человека в отношении отдельных объектов собственности и правовое оформление этой воли в юридических актах и нормах, в праве собственности.

Функциями собственности (категориями) являются присвоение, отчуждение, распоряжение, владение и пользование.

Присвоение — это процесс экономического и юридического закрепления ресурсов, имущества, средств производства, материальных благ и услуг, различных видов доходов за хозяйствующим субъектом или физическим лицом. Присвоение предполагает наличие двух сторон отношений собственности: субъекты и объекты присвоения. В качестве субъектов присвоения являются физические и юридические лица, а объектов — ресурсы, производственное оборудование, производственная и социальная инфраструктуры, финансовые средства, объекты интеллектуальной собственности и т.д.

Присвоение — парная категория. Первой стороной этого процесса является присвоение, предполагающее приумножение собственности. Если этого не будет, собственность теряет свой экономический смысл. Основными формами приумножения собственности являются доходы домохозяев, прибыль, дивиденды и рента.

Второй стороной этого явления выступает *отчуждение*. Отчуждение собственности есть процесс расходования собственности, передачи ее другому физическому или юридическому лицу, перераспределения ее между классами или даже физического уничтожения. Основными формами отчуждения собственности выступают расходование, перераспределение и ликвидация собственности.

Существенной стороной собственности выступает *распоряжение*. Распоряжаться объектами собственности может только реальный собственник, обладающий юридическим правом на ту или иную собственность. Он может ее продать, пустить в хозяйственный оборот, осуществить дарение или наследование, сдать в аренду и т.д. Иные лица, если они не наделены определенными полномочиями, сделать это не могут.

Владение предполагает возможность совершать в течение определенного срока хозяйственные действия над объектами собственности: пользоваться зданиями, оборудованием, техникой, возделывать землю, пользоваться кредитом и т.д.

Пользование означает извлечение из объектов собственности их полезных свойств с целью производства материальных благ или оказания услуг. В конечном итоге оно предполагает потребление этих вещей или изготовленных из них изделий.

Отношения собственности — это прежде всего отношения между *субъектами собственности* — физическими и юридическими лицами, которые распоряжаются, владеют или пользуются объектами собственности. *Объекты же собственности* — это те вещественные элементы или знаки стоимости, в которых в условиях рынка воплощается собственность. Объектами собственности являются капитал (средства производства, раб.сила, земля), произведенный продукт, полученный доход

Таким образом, специфика экономического содержания собственности состоит в следующих экономических характеристиках: 1) собственность — это исторически определенный способ присвоения людьми

жизненных благ; 2) собственность всегда связана с вещами, но она не вещь, а отношения по поводу вещей; 3) собственность выражает характер включения человека в процесс производства: прямой (для собственника) или опосредованный (для несобственника); 4) вершиной отношений присвоения являются доходы. Они – исходный мотив и конечный результат экономического функционирования собственности. Собственник может уступить функцию пользования условиями производства, сдав их в аренду; он может уступить функцию распоряжения, наняв менеджеров. Но он не уступит никому присвоение дохода и распоряжение им.

Собственность как объективное отношение находится в постоянном развитии. По мере изменения способов производства, производительных сил общества менялись и отношения собственности, ее типы и формы.

4. Типы и формы собственности

Истории известны два типа собственности: частная и общественная. *Тип собственности определяется способом производства средств существования.* Частная собственность предполагает утверждение частного производства, т.е. когда отдельная семья, индивид, коллектив людей способны обеспечить свое существование обособленно, независимо от общины или иного типа сообщества, следовательно, частная собственность – это отношения присвоения, при которых экономическое лицо обособленно и независимо от других осуществляет функцию владения, распоряжения, пользования. Частная собственность персонифицирована, каждый ее субъект конкретен, а следовательно, конкретна ответственность. Частный собственник ищет, изобретает, покупает, финансирует научные исследования, развивает производительные силы и общество в целом. В этом глубокое, прогрессивное значение частной собственности.

Сама частная собственность может принимать различные формы. Форма собственности – это критерий, определяющий принадлежность разнообразных объектов собственности субъекту единой природы в определенных исторических условиях. В соответствии с формой присвоения различают следующие формы частной собственности: 1) *частная собственность отдельного работника.* Использование исключительно собственного труда в производстве позволяет называть ее индивидуальной трудовой частной собственностью; 2) *капиталистическая частная собственность*, которая связана с применением наемного труда. Собственником средств производства является капиталист; 3) *коллективная форма частной собственности*, которая содержит элементы общественного распоряжения и присвоения средств и результатов производства.

Качественно иной по сравнению с частной собственностью является общественная собственность. Общественная собственность предполагает совместное владение, распоряжение и исключает индивидуальное. Ее можно представить в двух основных видах: как собственность народа в целом и как собственность отдельных коллективов. Реально же в хозяйственной практике она выступает в форме государственной и коллективной собственности.

Длительное время в экономической литературе частная и общественная собственность рассматривались как антиподы, т.е. такие, которые исключают друг друга, не могут вместе сосуществовать. Однако опыт стран с развитой рыночной экономикой убедительно свидетельствует, что в цивилизованном обществе существуют разные типы собственности, дополняя друг друга, разнообразя и обогащая экономическую жизнь. В каждом обществе есть отрасли, которые могут успешно развиваться преимущественно на основе частной собственности, в основном это сфера обслуживания населения. Современная индивидуализация производства так же в большой мере ориентирована на частную собственность. Одновременно технологический процесс отдельных отраслей требует их обобществления в рамках государства или отдельного коллектива (транспорт, связь и др.).

В свое время противопоставление частной и общественной собственности негативно сказалось на хозяйственной практике в нашей стране. Прямое насильственное уничтожение частных форм хозяйствования стало ощутимым фактором торможения экономического развития.

Таким образом, частную и общественную собственность нельзя противопоставлять, нельзя считать одну из них прогрессивной, а другую – регрессивной. Прогрессивное экономическое развитие всегда предполагает взаимодействие этих двух типов собственности, при этом один из них в отдельные периоды и этапы развития человеческого общества может быть преимущественным.

С точки зрения всех тех, кто исключен из владения определенной вещью, *частная собственность* на нее может принять следующие формы:

- индивидуальная частная собственность, когда никто, кроме данной личности, не является владельцем данной вещи;
- семейная форма частной собственности, когда никакая другая семья, кроме данной, не владеет данной вещью;
- корпоративная форма частной собственности, когда никакая другая корпорация, кроме данной, не является собственником данной вещи;
- региональная форма частной собственности, когда никакой другой регион, кроме данного, не является владельцем данной вещи;
- государственная форма частной собственности, когда никто другой, кроме данного государства, не владеет данной вещью;

- народная форма частной собственности, когда никакой другой народ, кроме данного, не является собственником данной вещи.

С точки зрения тех, кто включен во владение определенной вещью, *общественная собственность* на нее может принять следующие формы:

- семейная форма общественной собственности для владеющих вещью членов данной семьи;
- корпоративная форма общественной собственности для акционеров данной корпорации, собственников данной вещи;
- региональная форма общественной собственности для владеющих данной вещью жителей региона;
- государственная или бюрократическая, общественная собственность для владеющих данной вещью чиновников, бюрократии данного государства;
- народная форма общественной собственности для жителей данной страны, в глазах которого данная вещь принадлежит им.

Курс на рыночную экономику, взятый Украиной, предполагает переход к общественной системе, которая сочетает разные формы собственности. Рыночная действительность такова, что господство одной формы собственности исключается. Ведь рынок предполагает свободу любого вида деятельности, конкуренцию между производителями. В соответствии с принятым Верховной Радой законодательством о собственности, развитии предпринимательства формируется новая система отношений собственности, включающая: индивидуальную, коллективную, государственную формы собственности, их равноправность.

Индивидуальная собственность подразделяется на следующие виды:

- личная собственность граждан, формирующаяся на основе трудовых доходов;
- собственность трудового хозяйства, члены которого совместно ведут хозяйство на личной трудовой основе;
- собственность сельского и личного подсобного хозяйства. Произведенная продукция и доходы присваиваются субъектами собственности и используются самостоятельно.

Коллективная собственность включает:

- собственность арендного предприятия (произведенная продукция, полученные доходы и приобретенное имущество);
- собственность коллективного предприятия. В данном случае речь идет о государственном предприятии, преобразованном в собственность трудового коллектива путем выкупа или иным законным способом;
- собственность кооператива. Образуется за счет денежных и имущественных взносов его членов, произведенной продукции, доходов от ее реализации;
- собственность акционерного общества, образуемая путем объединения учредительского капитала и средств от продажи акций;
- собственность хозяйственных объединений (ассоциаций). Отношения присвоения распространяются на имущество, добровольно переданное предприятиями и организациями, входящими в состав объединения, а также на результаты деятельности;
- собственность общественных организаций, формируемая за счет их собственных средств;
- собственность религиозных организаций. Формируется в результате собственной деятельности.

Такое деление коллективной формы собственности вполне приемлемо для ее общего анализа, но не достаточно для оценки ее экономического содержания. С точки зрения последнего, коллективная собственность, принадлежащая совокупности лиц, в свою очередь, подразделяется на такие виды:

а) частная (долевая), когда владение имуществом каждого из собственников обособлено в стоимостном, натуральном и процентном отношении или признано равным в долях. При этом каждый участник коллективной собственности имеет право на присвоение доходов от имущества, а также по своему усмотрению может распорядиться своей долей имущества;

б) групповая – совместная, неделимая, принадлежащая коллективу лиц, когда распоряжение возможно только с общего согласия всех владельцев.

Государственная собственность:

- общегосударственная собственность, включающая имущество тех звеньев экономики, которые обеспечивают материальную основу суверенитета Украины, ее экономическое и социальное развитие, (оборонные объекты, энергетическая система, транспорт общего пользования, связь и информация общегосударственного значения и проч.);

- коммунальная собственность – это собственность административно-территориальных образований;

- имущество государственных предприятий, необходимое для осуществления ими хозяйственной деятельности. Закреплено за государственным предприятием, что обеспечивает возможность распоряжения им.

В Законе Украины “О собственности” предусмотрено существование частной собственности, размеры которой не ограничиваются. Причем, делается акцент на преимущественно трудовом характере частной собственности. В связи с этим в Законе указывается: собственность гражданина создается и приумножается за счет его доходов от участия в производстве и от другого использования своих способностей к труду, от

предпринимательской деятельности, ведения собственного хозяйства, доходов от средств, вложенных в ценные бумаги, и другими путями, не противоречащими Закону.

Говоря о формах собственности, не следует переоценивать экономическую значимость самой формы собственности. Это только один из факторов, воздействующих на эффективность производства. Ведь форма собственности на средства производства определяет способ соединения человека с вещественными условиями производства, формы присвоения результатов труда, место и роль собственника в организации и управлении производством. Иначе говоря, форма собственности определяет экономический статус субъектов производства, а от этого зависит их отношение к самому процессу производства. Он может быть неодинаковым, а следовательно, и результативность производства в каждом случае различна. Следовательно, от того, в какой мере та или иная форма собственности создает благоприятные условия для принятия рыночными субъектами наиболее рациональных решений в хозяйственной деятельности, зависит, в конечном счете, весь ее экономический потенциал, ее экономическая значимость.

В заключение следует сказать, что ни одна из форм собственности не может быть идеальной. Каждая форма собственности имеет свои сферы наиболее эффективного применения. Государственная собственность успешно функционирует в сферах с ограниченными возможностями рыночного стимулирования. Коллективная форма собственности целесообразна тогда, когда требуется концентрация средств. Индивидуальная (частная) собственность эффективна там, где для осуществления хозяйственной деятельности не требуется большая концентрация ресурсов, где они могут быть заработаны и накоплены индивидуально.

5. Разгосударствление и приватизация. Особенности этих процессов в Украине

Переход к многообразию форм собственности как основы формирования рыночного хозяйства предполагает конкретные действия, прежде всего, разгосударствление собственности и приватизации предприятий.

Разгосударствление представляет собой снятие с государства функций прямого хозяйственного управления, передачу соответствующих полномочий на уровень предприятий, но без изменения характера собственности. Разгосударствление не означает полный уход государства из экономической сферы. Современное производство не может успешно развиваться без государственного регулирования, которое, тем не менее, эффективно лишь в определенных пределах. Поэтому разгосударствление означает превращение государственных предприятий в самостоятельные хозяйственные единицы, которые осуществляют свою деятельность в соответствии с принципом: что экономически выгодно, а не что приказано.

Приватизация – это переход государственной собственности в собственность отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц, или возникновение на базе государственных предприятий различных смешанных форм собственности. Осуществление приватизации связано с решением ряда проблем: к чему приведет приватизация, оживит ли она деятельность предприятий, усилит ли стимулы к высокопроизводительному труду, повысит ли эффективность деятельности предприятий.

Мировая практика приватизации обнаруживает два абсолютно разных по своему содержанию типов приватизации. Первый тип связан с начавшейся во второй половине 70-х годов структурной перестройкой экономики развитых стран Запада. При этом произошел серьезный пересмотр места и роли государственной собственности и государственного предпринимательства в экономике, нашедший свое отражение в способе приватизации. Всего мировой опыт насчитывает по меньшей мере 22 различных способа частичной и полной передачи государственной собственности и ее функций частному сектору. Наряду с развитыми странами в 80-90-е годы свыше 80-ти развивающихся стран Азии, Африки, Латинской Америки реализовали различные программы приватизации государственной собственности. Все страны, и развитые, и развивающиеся, характеризует то, что приватизация происходила в рамках уже существующей рыночной среды при наличии частной собственности, в ходе поступательного эволюционного развития экономики.

Второй тип приватизации связан с системными преобразованиями в бывших социалистических странах. В контексте перехода к системе, основанной на рыночно-конкурентных принципах, приватизации отводится особое место. И объясняется это тем, что при всем многообразии подходов к роли собственности основополагающим остается одно – собственность есть основа любой системы хозяйства.

Какие же способы характерны для второго типа приватизации? Во-первых, бесплатная раздача части государственной собственности, дифференцированная по трудовому стажу, по величине средней заработной платы за ряд лет. Этот вариант – национализация наоборот. Во-вторых, вариант выкупа. Внутри него: 1) выкуп предприятия его трудовым коллективом, означающий приоритет коллектива при решении вопроса о способах приватизации; 2) продажа государственного имущества на аукционах; 3) превращение государственных предприятий в акционерные общества.

Выбор конкретных способов и вариантов приватизации в Украине определен Законами Украины “О приватизации имущества государственных предприятий”, “О приватизации небольших государственных предприятий (малой приватизации)”, “О приватизационных бумагах”. В них сформулированы главные цели приватизации, способы приватизации и их основы, принцип приватизации – создать максимум заинтересованности в эффективной работе.

Преимущественным способом приватизации в Украине явилось бесплатное уравнильное распределение среди всего населения приватизационных имущественных сертификатов (ПИС) с последующим

обменом на акции приватизируемых предприятий. Сильная сторона этого способа - социальная приемлемость, не обойдены ни одна группа населения, а также сравнительная быстрота распределения сертификатов. Слабые стороны: 1) государство не тратит средств, но и не обеспечивает поступлений в казну; 2) не изменяется реальное положение приватизируемых предприятий, ибо они не получают реальных средств для преодоления технической отсталости и модернизации производства.

Широко использовался способ приватизации, основанный на превращении государственных предприятий в закрытые акционерные общества. Акции в этом случае распространяются только среди работников, в том числе ушедших на пенсию. Причем размещение акций предполагает выкуп с определенной скидкой от номинала акции с допущением рассрочки платежа. Теоретическим преимуществом этого способа является то, что средства от выкупа идут не в казну, а на нужды самого предприятия, что позволяет их техническое переоснащение.

Кроме названных способов законодательством Украины предусмотрены:

- выкуп объектов малой приватизации обществами покупателей, являющихся работниками этих объектов;
- выкуп государственного имущества, сданного в аренду, арендатором объекта;
- продажа на аукционе, в результате чего собственником объекта становится покупатель, предложивший максимальную цену;
- продажа по некоммерческому конкурсу, когда собственником объекта становится покупатель, предложивший наилучшие условия дальнейшей эксплуатации объекта, или при равных условиях – наивысшую цену;
- продажа по коммерческому конкурсу, когда собственником объекта становится покупатель, предложивший наивысшую цену.

Каковы же результаты приватизации? На первом ее этапе многие задачи не решены в намеченной и желаемой степени. Несмотря на то, что она давала возможность каждому гражданину воспользоваться своим правом на долю государственного имущества, немалое количество сертификатов осталось невостребованным. Поступления доходов от приватизации в государственный бюджет оказались незначительными. Отдельные предприятия были скуплены по крайне низким ценам и оказались в руках лиц, которые не пожелали или не смогли повысить качество их работы. Большое число государственных предприятий перешло в собственность мелких акционеров, главным образом трудовых коллективов, путем создания закрытых акционерных обществ, что не создает экономической основы для их развития. Дело в том, что такая форма предприятия затрудняет доступ к нему эффективных собственников из числа отечественных финансовых организаций и иностранных инвесторов.

Подводя итог вышеизложенного, отметим следующее. Разгосударствление и приватизация сами по себе не ведут к эффективному хозяйствованию. Они лишь образуют объективную основу формирования рыночных отношений, поэтому являются не целью, а средством реформирования экономики.

Смена владельцев и распорядителей еще не решает проблему создания эффективной рыночной экономики. Необходимо, чтобы новые собственники умели организовать производство, умели управлять им, проявляли заинтересованность. Народ же должен не только осознавать цели реформы, но и материально ощущать собственные выгоды от действительных и возможных преобразований.

ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА

Вопросы:

1. Сущность и структура экономической системы
2. Классификация экономических систем: многообразие взглядов
3. Общественное производство: сущность и факторы. Эффективность общественного производства
4. Способ производства, базис, надстройка, общественно-экономическая формация
5. Экономические категории и законы

1. Сущность и структура экономической системы общества

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

Основными признаками экономической системы являются:

- целостность, т.е. совместимость различных сторон системы, их взаимодополняемость, и следовательно, устойчивость связей и взаимосвязей между ними, наличие закономерностей функционирования, присущих данной системе;
- характер координации хозяйственной деятельности, т.е. каков характер взаимосвязи между субъектами производственных отношений, каким образом субъекты получают необходимую информацию о том, что, как, сколько и для кого производить и т.д.;
- социальная направленность производства. Она зависит от равномерности распределения в обществе экономической власти, от дифференциации социальных слоев общества, от мотивации.

Совокупность названных признаков обеспечивает самовоспроизводящий характер экономической системы, т.е. ее способность самостоятельно поддерживать и расширять свою жизнедеятельность.

Экономическая система может быть *открытой* – когда национальная экономика активно участвует в международных экономических связях, и *закрытой* – когда система замкнута на внутренних ресурсах производства и ограничивается внутренним потреблением.

Любая экономическая система является частью более крупной системы. Так, предприятие как экономическая система связано с деятельностью отрасли в целом, с экономической системой общества, а экономическая система общества связана посредством международных экономических связей с экономическими системами обществ в других странах.

Существует объективная трудность в выделении границ экономической системы. Например, сфера образования частично относится к экономической системе, а частично независима от нее.

К экономической системе общества относят не только производственную деятельность, но и совокупность отношений, в рамках которых осуществляется эта деятельность.

2. Классификация экономических систем: многообразие подходов

Экономическая система включает в себя множество относительно самостоятельных подсистем и их взаимосвязи между собой.

По *воспроизводственному признаку* можно выделить подсистемы производственных отношений, которые складываются непосредственно в процессе производства благ, в процессе их распределения, а также на стадиях обмена и потребления. Между этими подсистемами имеется прямая (первичная) и обратная взаимосвязь. Понятно, что распределять, обменивать и потреблять можно только то, что произведено. Но если отсутствуют потребности в данном благе, то вполне понятно, что оно не должно производиться.

Другим принципом классификации подсистем является *характер самих производственных отношений*. Здесь можно выделить

организационно-экономические отношения, которые обусловлены уровнем техники, технологии и профессиональной структурой работников, но они являются в определенной степени индифферентными к тому, кому принадлежат средства производства;

социально-экономические отношения, основу которых составляют отношения собственности на материальные факторы;

конкретные отношения хозяйствования, которые испытывают влияние не только двух вышеназванных отношений, но и действующие в стране юридические законы и нормы, сложившиеся обычаи и традиции.

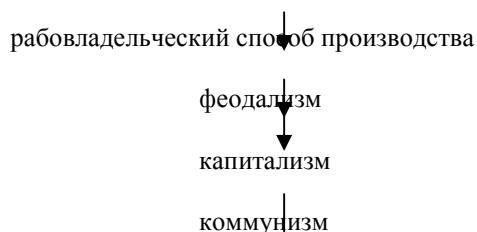
Основными *подходами к классификации* экономических систем являются:

- 1) формационный;
- 2) технологический;
- 3) цивилизационный.

При первом подходе основное внимание в экосистеме уделяют формам собственности на средства производства и присвоения результатов производства, при втором — технической оснащенности производства и при третьем — производительным силам, общечеловеческим ценностям свободы, демократии и др., определяющим развитие системы.

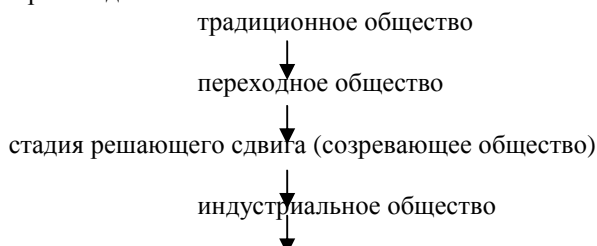
1. *Формационный подход* объясняет переход от менее развитой экономической системы к более развитой прежде всего экономическими причинами (развитием производительных сил, действие экономических законов, отношения собственности и т.д.) и рассматривает политические, правовые, национальные и другие факторы как второстепенные. Основоположник формационного подхода К.Маркс.

первобытнообщинный способ производства



2. Технологический подход.

Американский социолог и политический деятель У. Ростоу в 60-е г. XX в. создал теорию стадий экономического роста, в соответствии с которой экономическую систему любой страны в прошлом или настоящем можно отнести к одной из пяти последовательно сменяющих друг друга стадий экономического роста. В основе их смены лежит прогресс техники и производства.



общество массового потребления



общество поиска "качества жизни"

Традиционное общество отличается низким уровнем производительности труда и незначительной нормой накопления. В структуре производства преобладает сельское хозяйство.

В *переходном обществе* это преобладание сохраняется, но создаются первоначальные условия для индустриализации, развивается его инфраструктура. В нем происходит промышленный переворот, норма накопления растет, а потребление ограничено.

Для *индустриального общества* характерны широкое распространение машинного производства, наиболее высокие норма накопления и темпы экономического роста. Рост производства начинает опережать рост населения, создаются условия для роста потребления.

Стадия массового потребления характеризуется техническими революциями, относительно избыточными капиталами, повышением благосостояния населения.

3. Цивилизационный подход.

В начале 70-х гг. американский социолог Д.Белл предложил свой подход к классификации экономических систем. Социально-экономические изменения, по Беллу, происходят вместе с изменениями в производстве и использовании научно-технических знаний. Общество движется от доиндустриального к индустриальному, а затем к постиндустриальному обществу.

доиндустриальное общество



индустриальное общество



постиндустриальное общество

Доиндустриальное общество отличается неразвитыми производительными силами, необходимостью непосредственного обращения к природе как источнику существования.

Индустриальное общество организовано на основе машинно-промышленного производства.

Что же касается *постиндустриального общества*, то оно характеризуется, по Беллу, следующими признаками: основная доля занятых перемещается из производства товаров к производству услуг; важнейшую роль в экосистеме играют научные знания и нововведения; главное место в профессиональной структуре принадлежит специалистам.

3. Общественное производство: сущность и факторы. Эффективность общественного производства

Главным объектом, первоосновой экономической жизни выступает общественное производство.

Общественное производство – процесс взаимодействия человека с природой и приспособление природы к удовлетворению потребностей человека.

Сторонами общественного производства являются:

1. взаимодействие человека и природы (процесс труда) с целью производства материальных благ.
2. экономические отношения между людьми, возникающие в процессе производства материальных и нематериальных благ.

Производство представляет собой сложный процесс организованного взаимодействия всех его элементов, сочетания технологии и организации.

Технология производства — это определенным образом взаимодействующая техническая система средств и предметов труда, обеспечивающая видоизменение предметов природы, приспособлений и др.

Организация производства — это экономический механизм взаимосвязи средств производства и рабочей силы, обеспечивающий их реальное функционирование как производительных сил с определенным общественно полезным результатом.

Формами общественной организации производства выступают предприятия, фирмы с их специализацией, кооперированием, комбинированием и концентрацией.

Процесс производства предполагает наличие его *факторов*: рабочей силы и средств производства.

Рабочая сила — это способность человека к труду, совокупность его физических, умственных и нравственных сил, которые используются в процессе производства потребительных стоимостей.

Эта способность не существует вне живого человеческого организма. Функцией рабочей силы является труд. Рабочая сила сама по себе является потенциальным трудом.

А потребление рабочей силы — это действительный труд или сознательная и целенаправленная деятельность людей, направленная на создание жизненных благ.

Средства производства, в свою очередь, состоят из предметов и средств труда.

Предметы труда — это все то, на что направлен человеческий труд.

Средствами труда - комплекс вещей, с помощью которых человек воздействует на предметы труда.

Средства труда делятся на

-орудия труда (машины, оборудование).

-материальные условия, обеспечивающие процесс труда (производственные здания, сооружения, коммуникации).

К средствам производства относятся также природные ресурсы (земля): полезные ископаемые, плодородие почвы, лесные угодья, экономические ресурсы морей и океанов (для рыболовства), климат (для санаторно-курортного дела) и т. д.

Рабочая сила представляет личный фактор, а средства производства — вещественные факторы производства. Наиболее активным элементом процесса производства является личный. Без него даже самая совершенная техника остается грудой мертвых вещей. Приложение человеческого труда как фермент, как живая вода оживляет средства производства, превращает их из потенциальных в действительные средства создания материальных благ. Активную и решающую роль личного фактора не следует абсолютизировать. В известных пределах факторы производства взаимозаменяемы.

Средства производства и работники всегда составляют вещественный и личный факторы производственного процесса. Однако в каждой экономической системе они выступают в специфической общественной форме.

4. Способ производства, базис, надстройка, общественно-экономическая формация.

Экономическая теория исследует неразрывно связанные между собой стороны общественного производства: производительные силы и производственные отношения.

Производительные силы — это средства производства и люди, обладающие знаниями, производственным опытом, навыками к труду и производящие материальные блага и услуги.

Они составляют ведущую, наиболее подвижную сторону общественного производства, его содержание. В современных условиях, в век научно-технической революции (НТР) в непосредственно производительную силу все более превращается наука. Уровень развития производительных сил отражает степень власти человека над природой и является более емким критерием и показателем общественного прогресса.

В процессе производства люди не только воздействуют на природу, но и вступают во взаимосвязи и отношения друг с другом. Определенные связи и отношения, в которые независимо от воли и сознания вступают между собой люди в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, называются *производственными отношениями*. Они составляют форму развития производительных сил.

Причины производственных отношений:

- человек никогда не работает один,
- процесс производства не заканчивается созданием продукта.

Основу производственных отношений составляет собственность на средства производства. В зависимости от того, кому принадлежат средства производства, как соединяется с ними рабочая сила, складывается тот или иной тип производственных отношений. Отношения собственности представляют собой объективные, материальные, экономические отношения людей друг с другом, выражающие их отношение к средствам производства и результатам труда как к своим или чужим.

Производственные отношения находятся в диалектическом единстве, взаимодействии с производительными силами. Совокупность производительных сил, и производственных отношений составляет *способ производства*

Производительные силы и производственные отношения вместе образуют *экономический базис* общества, от которого зависят политические, идеологические и другие отношения и институты.

Базис порождает соответствующую ему *надстройку*, которая включает политические, правовые, философские и другие взгляды общества, соответствующие им учреждения. С изменением экономического базиса меняется и надстройка. Надстройка по отношению к базису воздействует на его развитие не пассивно, а активно.

Базис и надстройка находятся в единстве и взаимосвязи, образуя *общественно-экономическую формацию*, систему общества, ее тип.

5. Экономические категории и законы

В качестве инструментария познания экономической теории используются экономические категории и экономические законы.

Экономические категории — это выражение в обобщенной абстракции общественно-производственных отношений, производительных сил и их взаимосвязей. Это наиболее существенные, причинно-следственные качественные признаки и черты явлений и процессов.

Категории отражают не объект, а отношения между людьми овеществленные в материальном объекте.

Характерные черты любой экономической категории:

- отражают реальные отношения между людьми;
- историчность, т.е. модифицированность категорий;
- односторонне отражает действительность. Следовательно необходимо использовать систему категорий.

Основные категории рыночной экономики — товар, деньги, экономические блага, полезность, спрос, предложение, цена, финансы, кредит и др.

Высшая ступень познания экономики — выражение ее развития в экономических законах.

Экономические законы - сущностные, устойчивые, постоянно-повторяющиеся, причинно-следственные связи между различными экономическими явлениями и процессами, а также между внутренними противоречиями этих явлений, которые являются движущей силой их развития.

Характерные черты любого экономического закона:

- носят объективный, независимый от воли и желания людей характер;
- носят исторический характер, т.е. механизм действия закона постоянно модифицируется;
- отражают причинно-следственные связи между производственными отношениями. Следовательно, его элементами являются экономические субъекты и способ их взаимосвязи, их интересы и противоречия, формы регулирования этих противоречий.

Система экономических законов представлена следующими группами законов:

1. Группа структурообразующих законов. Они регулируют устойчивость и стабильность. Лежат в основе рыночной экономики. Законы: экономического роста, накопления, стоимости, спроса и предложения.

2. Законы, которые регулируют отдельные фазы производственных отношений.

Фазу производства: закон роста производительности труда, разделения труда, концентрации производства, конкуренции.

Фазу распределения: закон распределения по капиталу, закон распределения по труду.

Фазу обмена: закон стоимости, спроса и предложения, денежного обращения.

Фазу потребления: закон возвышающих потребностей, закон возрастания благосостояния нации.

В процессе эволюционного развития общества различают:

всеобщие (присущи всем экономическим системам - закон роста производительности труда),

общие (присущи нескольким системам - закон стоимости, спроса и предложения),

специфические (присущи отдельным системам – основной экономической закон),

стадийные (действуют на одной из стадий существования системы – закон монополизации экономики при капитализме).

Знание экономических законов дает представление о направлениях развития явлений и их вероятных последствиях, тем более вероятных, чем ближе реальные условия к тем идеальным, для которых закон сформулирован. Таким образом, законы действуют как тенденции, определяя основную линию развития, но отнюдь не фатальную неизбежность свершения того или иного события в каждый данный момент. Наличие экономической закономерности позволяет лишь говорить о том, что при соблюдении некоторых условий можно ожидать с достаточной степенью вероятности, что члены социальной группы будут действовать определенным образом.

Особенность экономических законов заключается еще и в том, что это социальные законы, т. е. регулирующие ту сферу отношений, где взаимодействуют люди: отдельные личности, социальные группы, общества. Эти экономические субъекты обладают сознанием, волей, руководствуются в своем поведении определенными мотивами, складывающимися в экономические интересы. Поэтому экономическая закономерность реализуется через человеческое поведение. Преследуя свои интересы, люди поступают определенным образом, принимают те или иные решения и через эти их действия осуществляется экономическая закономерность.

ТЕМА 5. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Вопросы:

1. Основные формы организации общественного производства. Причины возникновения и формы товарного производства.
2. Товар и его свойства.
3. Сущность и функции денег.
4. Закон стоимости как закон развития товарного производства.

1. Основные формы организации общественного производства. Причины возникновения и формы товарного производства.

Каждый способ производства, каждая экономическая система имеет свои специфические особенности. Однако путь, пройденный человечеством, показывает, что на протяжении длительных отрезков истории, охватывающих ряд качественно отличных друг от друга способов производства, экономических систем, сохраняются некоторые общие формы экономической жизни. Через них выявляется структура общественных потребностей, распределяющих имеющиеся в обществе ресурсы. К таким общим формам экономической организации производства относится натуральное и товарное производство.

Натуральное хозяйство — исторически первый тип хозяйственной деятельности людей. Оно возникло в глубокой древности, в период становления первобытнообщинного строя, когда началась производственная деятельность человека и появились первые отрасли хозяйства — земледелие и скотоводство.

Натуральное хозяйство — одна из главных черт феодальной экономики. Натуральную форму здесь имел прибавочный продукт в виде многообразных натуральных повинностей и платежей, присваиваемый феодалом.

С развитием товарно-денежных отношений и ростом товарного производства в недрах феодализма происходило превращение натуральной ренты в денежную. Господство натурального хозяйства в

докапиталистических экономических системах не исключало наличия определенных элементов товарно-денежного хозяйства. По мере развития производительных сил натуральное хозяйство вытеснялось товарным производством, основанным на разделении труда и быстром техническом прогрессе, ломающем замкнутость и традиции, а по мере превращения товарного производства в капиталистическое оно разрушалось, но его пережитки сохранились и при капитализме.

Элементы натурального хозяйства имеют место и в современных развитых странах, где господствуют товарно-денежные отношения.

Натуральное хозяйство преобладает во многих развивающихся странах. В натуральном и полунатуральном хозяйстве слаборазвитых стран занято более половины населения. По прогнозам специалистов, натуральное хозяйство еще долгое время будет занимать значительное место в их экономике. У многих народов Африки, индейских племен Латинской Америки, Юго-Восточной Азии сохранились многообразные формы натурального хозяйства, в частности охота, рыболовство, иногда в сочетании с примитивными формами обработки земли, нередко в форме кочевого скотоводства.

Главный недостаток натурального хозяйства в том, что оно не позволяет добиться высокой производительности труда и обеспечивает лишь минимальные условия для выживания. Поэтому натуральное хозяйство как самая первая форма организации экономической жизни была разрушена таким могущественным экономическим механизмом человеческой цивилизации, как товарное производство.

Условия и причины возникновения товарного производства.

Основным условием возникновения и существования товарного производства является общественное разделение труда. Общественное разделение труда — это обособление различных видов трудовой деятельности, которые способствовали повышению производительности труда и создали материальные предпосылки для регулярного обмена. С развитием общества появляются новые отрасли производства, благодаря чему углубляется общественное разделение труда. Последнее приводит к тому, что хозяйства, специализирующиеся на производстве какой-либо продукции, не могут полностью использовать ее на свои нужды и в то же время удовлетворить ею все свои потребности. Это обуславливает необходимость обмена, а вместе с ним и товарного производства.

Однако для возникновения товарного производства общественного разделения труда недостаточно.

Причиной возникновения товарного производства является экономическое обособление производителей. Экономическое обособление применительно к товарному хозяйству предполагает наличие сильно выраженного экономического интереса хозяйствующего субъекта (физического или юридического лица), свободу выбора или хозяйственной деятельности, собственности на произведенный продукт, определенные обязательства перед обществом, государством и партнерами.

Экономическое обособление производителей есть такое их состояние, которое позволяет им относительно свободно распоряжаться производимой продукцией, отчуждать ее, владеть ею и использовать ее по своему усмотрению, т.е. ее собственником. Стало быть, экономическое обособление неотделимо от собственности на средства производства и производимую продукцию. Поскольку формы собственности многообразны, различна по своей социально-экономической природе и экономическая обособленность. Нет экономической обособленности вообще, как нет и собственности вообще, а есть исторически определенная форма собственности, которая и определяет специфически историческую природу экономического обособления.

Товарное производство определяют как тип организации общественного производства, при котором экономические отношения между людьми проявляются через рынок, куплю-продажу продуктов их труда.

Основными признаками товарного производства являются:

- 1) общественное разделение труда;
- 2) экономическое обособление хозяйствующих субъектов;
- 3) производство продукта на продажу, а не для собственного потребления;
- 4) обмен товарами;
- 5) эквивалентность обмена,

Товарное производство имеет некоторые общие черты, свойственные различным историческим эпохам. В то же время в каждой общественно-экономической формации оно приобретает особые, специфически исторические особенности и зависит от господствующего способа производства, формы собственности и всей системы производственных отношений данного общества.

Само по себе товарное производство не порождает ни одного способа производства, поэтому было бы неправильно утверждать, что товарное производство порождает капитализм. Не товарное производство привело к господству капитализма (хотя оно сыграло большую роль в разложении феодального строя), а, наоборот, капиталистический способ производства сделал товарное производство всеобъемлющим. Оно становится таковым только в условиях капитализма, когда средства производства являются капиталом, а рабочая сила — товаром.

Типы товарного производства.

Истории общества известны два основных типа товарного производства: простое и крупное капиталистическое.

Простое товарное производство — это хозяйство крестьян и ремесленников, основанное на частной собственности и на собственном труде.

Капиталистическое товарное производство базируется на наемном труде.

Простое и капиталистическое товарное производство имеют общие черты и различия.

Их общими чертами являются
частная собственность на средства производства,
стихийный характер развития,
конкурентная борьба,
продукты производства, предназначенные для рынка.

Различия между ними состоят в следующем:

1. при простом товарном производстве средства производства принадлежат самим производителям, при капиталистическом товарном производстве они находятся в собственности предпринимателя;
2. первое основано на личном труде, второе — на наемном;
3. при первом продукт принадлежит производителю, при втором — предпринимателю;
4. при первом рабочая сила не является товаром, а при втором — она товар;
5. при первом товарное производство не выступало всеобщей формой производства, при втором — оно носит всеобщий характер;
6. при первом цель — удовлетворение потребностей производителя, при втором — получение прибыли;
7. при первом товары — продукты труда, при втором — продукты капитала;
8. простое товарное производство базируется на отсталой технике, капиталистическое — на развитой машинной технике.

Несмотря на все отличия, простое товарное производство и капиталистическое однотипные, так как имеют одну и ту же экономическую основу — частную собственность на средства производства. Поэтому простое товарное производство, развиваясь, неминуемо приводит к возникновению капиталистического, то есть оно есть исходным пунктом последнего.

2. Товар и его свойства

Продукт работы становится товаром лишь потому, что он вступает в обмен и по поводу его возникают отношения между товаропроизводителями. *Товар* — это продукт труда, предназначенный для удовлетворения потребностей людей, и попадает в потребления через обмен на рынке.

Сущность товара раскрывается через его свойства: потребительскую стоимость и стоимость. Потребительская стоимость — это свойство товара удовлетворять ту или другую потребность людей. Всякая ли полезная вещь может быть товаром? Нет, только та, что выработанная или опосредствованная работой человека. Кроме того, товаром становится не любая, а лишь общественная потребительская стоимость, то есть предназначенная для удовлетворения потребностей не самого товаропроизводителя, а других лиц. Потребительская стоимость означает факт отчуждения товара от его производителя на основе обмена.

Каждый отдельный товар можно обменивать на великое множество других в разнообразных количественных пропорциях. Пропорции, в которых обмениваются потребительские стоимости разнообразного рода, составляют меновую стоимость. Что лежит в основе этих пропорций (меновых стоимостей), что делает товары сравнительными? Ведь как потребительские стоимости они разнообразные. Объединяет все товары то, что они — продукт работы. Как результат определенного количества человеческого труда, товары имеют стоимость. Меновые же стоимости выражают соотношения между затратами труда на производство продуктов, которые обмениваются. Итак, стоимость — это внутреннее свойство товара, внешней формой его проявления есть меновая стоимость. Как потребительские стоимости, товары качественно разные, как стоимости — качественно однородные.

Стоимость как экономическая категория выражает отношения между товаропроизводителями по поводу затрат их работы на производство продуктов, которыми они обмениваются как товарами. Потребительская стоимость и стоимость — две стороны товара, которые постоянно находятся в разногласии. Если товары остаются не проданными, то потребительские стоимости не проявляют себя как стоимости.

Два свойства товара есть следствием двойственного характера труда, воплощенной в нем. Он одновременно выступает как конкретный и абстрактный труд. Каждая конкретный труд отличается творческой направленностью, орудием, технологическими мероприятиями, привычками и знаниями рабочих, конечной целью. Он создает потребительскую стоимость.

Если абстрагироваться от конкретного характера труда, то в нем останется то, что он есть затратами человеческой рабочей силы вообще, то есть абстрактного труда. Именно последний есть тем общим, что помещается во всех конкретных видах товаров разных производителей. Абстрактный труд — источник, субстанция стоимости. Всякая абстрактный труд есть общественный. Общественный труд обнаруживается лишь на рынке, если товары обмениваются, то есть если происходит сведение конкретных видов труда к абстрактным. Если продукция не будет реализована на рынке, то частный труд, воплощенный в ней, не найдет общественного признания, то есть будет напрасно израсходованной. Разногласие между частным и общественным трудом — это основное противоречие товарного производства, которое сопровождается стихийным колебанием цен, разорением одних и обогащением других производителей товаров.

Теории трудовой стоимости придерживались величайшие мыслители мировой экономической мысли — А. Смит, К. Маркс и Дж. М. Кейнс. Кроме этой теории стоимости в мировой экономической литературе сформировались: концепция предельной полезности, теория затрат производства, концепция спроса и предложение. Первая есть субъективно-психологической, поскольку она игнорирует производство товаров,

значение затрат производства и т.п.. Тем не менее предельная полезность действительно влияет на поведение покупателя на рынке: покупая любой товар, он обязательно учитывает ту величину полезности, которое получит в расчете на каждую денежную единицу цены.

В соответствии с второй теорией - стоимость товара создается с помощью таких трех факторов, как труд, земля, капитал. Всем этим факторам отводится одинаковая роль, хотя на самом деле активную роль сыграет лишь труд, а стоимость других факторов лишь переносится конкретным трудом производителя на вновь созданный продукт.

Третья теория утверждает, что стоимость товара определяется соотношением спроса и предложения, тем не менее несостоятельна объяснить, как определяется величина стоимости при условиях совпадения последних. Кроме того, из этой теории вытекает, что стоимость формируется лишь в сфере обмена, хотя на самом деле сферой образования стоимости есть производство. Соотношение же между спросом и предложением влияет на отклонение цены от стоимости, а не на самую стоимость.

3. Сущность и функции денег

Деньги — особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента. В литературе встречается и определение денег как способа общественного выражения экономической ценности блага.

Деньги — это абсолютно ликвидное средство обмена, т.е. товар, имеющий наибольшую способность к сбыту.

Ликвидный товар означает легко реализуемый товар. Деньги — один из наиболее значительных компонентов в экономической жизни общества.

Деньги — единственный товар, который нельзя использовать иначе, кроме как освободиться от них. Они не накормят вас, не оденут, не дадут приюта и не развлекут до тех пор, пока вы не потратите или не инвестируете их. Люди почти все сделают для денег, и деньги почти все сделают для людей.

Функции денег. В развитом товарном хозяйстве деньги выполняют пять функций:

- 1) мера стоимости;
- 2) средство обращения;
- 3) средство образования сокровищ или средство накопления;
- 4) средство платежа;
- 5) мировые деньги.

Деньги как мера стоимости. Исторически, деньги прежде всего выступают мерой стоимости, т. е. они измеряют стоимость самых разных товаров. Прежде чем продать товар, владелец назначает цену, приравнивая его к определенному количеству денежного товара. Для выражения стоимости не требуется иметь в наличии реальные деньги.

При выполнении функции меры стоимости деньги ступают как мысленно представляемые, или идеальные деньги. Стоимость товара выражается первоначально в различных количествах золота. Для сопоставления между собой этих количеств, т. е. для сравнения цен товаров, определенное весовое количество золота принимается за единицу измерения. Весовое количество денежного материала, принятое в данной стране в качестве денежной единицы, называется *масштабом цен*. В некоторых странах *масштаб цен* до сих пор несет отпечаток весовой единицы. Например, в Англии это фунт стерлингов — фунт серебра.

Деньги как средство обращения. В процессе товарного обращения деньги играют роль посредника в обмене товаров. Для выполнения этой функции деньги всегда должны быть в наличии, т. е. эту функцию могут выполнять только реальные деньги. Товаровладелец превращает свой товар в деньги Т- Д; в то же время какой-то другой товаровладелец возвращает свои деньги в товар: Д — Т. Два акта товарного обращения — продажа и купля — едины. Но в то же время они являются самостоятельными, они отделены друг от друга. А значит, непрерывности обращения может быть нарушена, если за продажей одного товара не последует купля другого.

Таким образом, дальнейшее развитие противоречий товарного производства приводит к появлению формальной возможности кризисов.

Деньги как средство накопления и образования сокровищ. Эту функцию непосредственно выполняют только полноценные (золотые) и реальные деньги. Она состоит в том, что деньги прерывают свое обращение и накапливаются. Поскольку деньги не портятся, они могут сохраняться в любом количестве, а так как они являются всеобщим эквивалентом, то их можно превратить в любой товар. В настоящее время бумажные деньги, находящиеся в обращении, выполняют эту функцию опосредствовано через специальные учреждения — сберегательные банки.

Деньги как средство платежа. Время производства товаров неодинаково. Когда у одного производителя процесс производства уже закончен и он стремится реализовать свой товар, у другого — денег для приобретения товара еще нет, так как у него процесс производства еще продолжается. В этом случае совершается продажа товара в кредит, т. е. с отсрочкой оплаты

за него денег. Продавец становится кредитором, а покупатель — должником. Покупатель в обмен на полученный товар выдает продавцу долговое обязательство — *вексель*, по которому он обязывается оплатить стоимость товара в определенный срок. Деньги выступают идеально как мера стоимости, средством же обращения служит вексель. При наступлении срока погашения кредита деньги выступают как средство платежа.

Деньги служат средством платежа при выдаче заработной платы, уплаты налогов и т. д.

Мировые деньги. Возникновение этой функции представляет собой результат высокого уровня развития товарных отношений, процесса формирования мирового рынка. Вначале эту функцию выполняют полноценные деньги в виде слитков благородных металлов. В настоящее время эту роль играют денежные единицы стран, являющиеся резервными валютами.

4. Закон стоимости как закон развития товарного производства

По мере развития отношений обмена возникало вопрос по поводу определения величины стоимости товара. Если продукты вырабатываются качественно однородной работой (абстрактной), то единым измерителем стоимости товара может быть рабочее время, ведь труд проходит во времени. Однако даже при производстве однородных товаров разные производители тратят не одинаковое рабочее время на единицу продукции, то есть для любого из них характерное индивидуальное рабочее время. Это связано с использованием разных орудий труда, разным уровнем квалификации производителей, интенсивности их труда и т.п.. На рынке цена единицы товара определяется не индивидуальным, а общественно необходимым рабочим временем. Общественно необходимые затраты рабочего времени — это затраты, которые необходимы для производства полезной вещи в средних нормальных условиях производства, при средней квалификации рабочих, средней интенсивности их труда. Это общественно необходимое время формируется стихийно на рынке в результате сопоставления ряда индивидуальных затрат на производство данного вида продукции. Как правило, общественно необходимое рабочее время — это время, которое расходуется большинством производителей данного вида продукции, или время, которое расходуется на производство основной массы данного вида продукции.

Объективная необходимость определения рыночной цены товара общественно необходимым рабочим временем лежит в основе сущности закона стоимости, которая еще называется законом цен (ведь цена — это денежная форма стоимости). В соответствии с этим законом, меновые пропорции при обмене товаров регулируются общественно необходимыми затратами.

Закон стоимости выражает необходимость эквивалентного обмена, то есть равенства затрат рабочего времени на производство товаров, которые обмениваются. Следует отметить, что это имеет место при условиях равенства спроса и предложения. Если последний меньше спроса, рыночную стоимость регулируют товары, выработанные при худших условиях, и наоборот. Кроме того, этот закон выражает внутренне необходимые связи между трудом производителя товаров в прошлом (то есть общественно необходимым рабочим временем в момент их непосредственного производства) и настоящими условиями производства. Поэтому стоимость товаров предопределяется не тем рабочим временем, что израсходовано на их производство, а тем, что израсходовано на их воспроизведение. Чрезвычайная роль закона стоимости в товарном производстве обнаруживается в его функциях: регулирование пропорций общественного производства; стимулирование развития продуктивных сил; дифференциация товаропроизводителей.

В качестве регулятора товарного производства закон стоимости оказывает содействие разделению труда между областями народного хозяйства с целью удовлетворения потребностей. Об изменении потребностей в продукции той или другой области свидетельствует изменение цен на нее.

Закон стоимости стимулирует развитие продуктивных сил. Известно, что рост производительности работы увеличивает массу выработанной продукции в единицу времени, вследствие чего стоимость единицы продукции уменьшается. Стремление к снижению индивидуальной стоимости единицы продукции стимулирует товаропроизводителя применять новую технику, технологию, организацию производства, то есть все то, что оказывает содействие повышению производительности работы. Если внедрение технических новаций приобретает массовый характер, это неизбежно приводит к росту производительных сил общества.

В конце концов, действие закона стоимости обуславливает социально-экономическое расслоение товаропроизводителей, обогащение одних и банкротство других. Рыночная стоимость товаров, основу которой создают общественно необходимые затраты, делает всех товаропроизводителей экономически равными. Тем не менее те, в которых индивидуальные затраты ниже общественных, выиграют, и наоборот. Итак, закон стоимости принуждает всех производителей держаться в рамках общественно-необходимых затрат. Тем самым он своим действием осуществляет оздоровление товарного хозяйства, принуждая его освобождаться экономическими методами от неэффективных предприятий.

Рассмотренная регулирующая роль закона стоимости была характерной для простого товарного производства. В капиталистическом товарном производстве она дополняется государственным регулированием общественного производства, в результате чего формируется наиболее оптимальный хозяйственный механизм.

ТЕМА 6. РЫНОК И РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА

Вопросы:

1. Рынок как форма организации общественного производства.
2. Сущность рыночной экономики, ее общие признаки.
3. Рыночный механизм и его элементы.

1. Рынок как форма организации общественного производства

В результате возникновения общественного разделения труда, частной собственности на средства производства и экономического обособления товаропроизводителей общественное производство приобретает товарной формы. На определенном этапе развития (капитализм) эта товарная форма становится господствующей, а товарно-денежные отношения начинают опосредствовать практически все отношения общества. Экономика, в которой товарно-денежные отношения есть господствующими, получила название “рыночной экономики”. Ключевым элементом конструкции “рыночная экономика” есть рынок.

Рынок – это сложное и многогранное явление. Рыночные отношения существенно отличаются в разных странах по степени развития, особенностями модификации, уровнем зрелости, историческими, социальными и другими признаками. Вместе с тем рынок (как отдельный элемент) – это сложное образование, он имеет собственную структуру, для его функционирования и развития необходимы специфические условия.

Рынок как одна из категорий товарного производства в процессе эволюции испытал важные количественно-качественные изменения, которые не могли не сказаться на его определении в последние свыше два столетия. Рынок – синтетическая категория, с помощью которой определяются разнообразные по смыслу и параметрам явления. В будничном понимании рынок – это базар. В лучшем случае рынок понимается как объединение спроса и предложения, или как место, где происходит купля-продажа товаров. Такие определения отображают особенности рынка, которые лежат на поверхности явлений. Но они не проявляют глубинных свойств рынка как экономического феномена и не являются достаточно конструктивными, чтобы понять его роль в экономической системе. На самом деле понятие “рынок” значительно более широкое, и определить его содержание каким-то одним термином довольно тяжело.

В современной политической экономии соответственно предмету этой науки есть много определений, которые наиболее четко отображают многогранную суть и роль рынка. Во-первых, **рынок** – это место, где происходит процесс купли-продажи результатов человеческой деятельности (производственной, интеллектуальной, финансово-кредитной и т.д.). Предметом купли-продажи выступает также информация. Во-вторых, **рынок** – это место, где происходит окончательное признание обществом воплощенной в результаты деятельности работы. В-третьих, **рынок** – это совокупность экономических отношений между людьми в сфере обмена, посредничеством которых осуществляется реализация результатов человеческой деятельности.

Кроме того, необходимо выяснить основные **субъекты рынка**, между которыми возникают и развиваются такие отношения. В одних определениях такими субъектами называют совокупность продавцов и покупателей, у вторых – производителей и потребителей, в третьих – домашние хозяйства, предпринимателей и правительство, у четвертых – хозяйствующих субъектов. С точки зрения принципа историзма субъектами рынка целесообразно назвать домашние хозяйства (в том числе отдельных индивидов), разные типы фирм и организаций и государство.

Чтобы дать комплексное определение сущности рынка, необходимо выяснить его функции. Основные **функции рынка**:

во-первых, **ценообразующая** – окончательное определение стоимости товаров и услуг и их реализация, преобразование продукта труда в товар;

во-вторых, **воспроизведенная** – обеспечение непрерывности процесса общественного воспроизводства (в частности связи между производством и потреблением), формирование целостной национальной экономической системы и ее связи с другими национальными экономиками в масштабе мирового рынка;

в-третьих, **стимулирующая** – побуждение товаропроизводителей снижать индивидуальные затраты относительно общественно необходимых, а также повышать общественную полезность товаров и услуг, их качество и потребительские свойства;

в-четвертых, **контролирующая** – содействие контролю потребителей за производством, выравнивание цен;

в-пятых, **регулирующая** – регулирующее влияние на экономику в целом, на пропорции между разными сферами и областями экономики, приведение в соответствие платежеспособного спроса и предложения, накопление и потребление и других пропорций;

в-шестых, **информационная** – постоянное наличие таких рыночных сигналов, как цены, ставки за кредит и т.п., с помощью которых можно оперативно вносить изменения в планы экономической деятельности;

в-седьмых, **функция усиления конкуренции** между товаропроизводителями как в границах определенной страны, так и мирового хозяйства;

в конце концов, **функция санации** – очищение экономической системы от неэффективных и нежизнеспособных предприятий через механизм конкуренции.

Под термином “рынок” экономисты также понимают любую благоустроенную структуру, которая обеспечивает нормальное взаимодействие продавцов и покупателей. Что же становится предметом купли-продажи на рынке, **объектами рыночного отношения**? Приведенное выше свидетельствует о том, что ими могут быть все результаты человеческой деятельности, то есть материальные продукты труда (средства производства, предметы потребления, жилье и т.п.); интеллектуальные продукты труда (информация, научные идеи); рабочая сила; ценные бумаги (акции, облигации и т.п.); валюта, ссудные капиталы и т.д.

В более широком толковании **рынок** означает определенный способ организации экономической жизни, характерными признаками которого есть: самостоятельность участников экономического процесса; коммерческий характер их взаимодействия; соперничество (конкуренция экономических субъектов; формирование экономических пропорций под влиянием динамики цен и конкуренции; цены, которые складываются на основе спроса и предложения).

Такое расширенное понимание сути рынка дает возможность определить его место, роль и значение в процессе воспроизведения. Рынок опосредствует производство и потребление, и потому находится под их влиянием, а также сам влияет на них. На рынке могут появиться лишь те результаты человеческой деятельности, которые удовлетворяют потребности общества в лице покупателей. Именно на рынке выясняются реальные потребности общества. Рынок показывает производителям, что вырабатывать и в каком количестве. В конце концов, на рынке определяется стоимость результатов человеческой деятельности. Трактую так широко понятия “рынок”, не следует отождествлять его с рыночной экономикой. Рынок – это лишь элемент рыночной экономики.

2. Сущность рыночной экономики, ее общие признаки

Рыночная экономика, возникшая несколько столетий поэтому, прошла несколько этапов своего развития, испытала качественные и сущностные изменения. Рыночная экономика зародилась и долгий период функционировала как саморегулирующая система. Тем не менее, как показал исторический опыт, рыночный механизм не в состоянии гарантировать решения всех социально-экономических проблем общества. Поэтому необходим дополнительный механизм. И таким механизмом, как показывает опыт стран с развитыми рыночными экономиками, может быть государственное регулирование.

Рыночная экономика – это общественная форма организации хозяйства, которая основанная на товарном производстве и обеспечивает взаимодействие между производством и потреблением путем рынка. Рыночная экономика – это экономика свободного предпринимательства. Смысл рыночной экономики в том, что она образует довольно свободное пространство для экономических действий.

Возникновение рыночной экономики связано с общественным разделением труда, с экономическим обособлением товаропроизводителей в условиях разнообразия форм собственности.

Главный признак рыночной экономики связанная со *свободой экономической деятельности*, то есть каждый субъект хозяйствования имеет право избирать наиболее желательный, выгодный, целесообразный вид экономической деятельности и осуществлять эту деятельность в любой форме в границах действующего законодательства. Экономике можно считать рыночной только тогда, если товарно-денежные отношения проникают во все ее сферы. В рыночной экономике ведущее место занимает *свободное ценообразование*, то есть цена не скована внешними ограничениями – она формируется в результате торга, взаимного соглашения между продавцом и покупателем вследствие взаимодействия спроса и предложения. Неотъемлемым признаком рыночной экономики есть многообразие форм собственности и хозяйствование. Причем удельный вес каждой формы определяется ее рыночной эффективностью. Сегодня наиболее типичными для рыночной экономики есть: государственный сектор; сектор акционерного предпринимательства; сектор коллективных (кооперативных) предприятий; индивидуальный сектор; смешанный сектор.

Рыночная экономика есть конкурентной во всех сферах и на всех уровнях:

- среди продавцов идет постоянное соперничество относительно максимизации объема производства, снижение затрат, возможности наиболее прибыльного вложения капитала;
- среди покупателей происходит соперничество относительно наиболее выгодного размещения собственных доходов;
- продавцы и покупатели постоянно вступают в отношения соперничества относительно наибольшего влияния на величину рыночных цен.

Рыночной экономике присущи процессы саморегулирование, которые занимают доминирующее положение в управлении экономическими объектами. *Самофинансирование* в рыночной экономике есть частью принципа само обеспечения экономических субъектов всеми необходимыми ресурсами.

Следует также указать, что в современной рыночной экономике механизм рынка разрешает людям удовлетворить лишь те потребности, которые выражаются через спрос. Но же есть и другие потребности, которые никак нельзя измерять в деньгах и превратить на спрос. Это экология, социальная сфера и сфера коллективного пользования товарами и услугами (национальная оборона, охрана общественного порядка, государственное управление, единая энергетическая система, национальные сети коммуникации и т.п.). Многовековая ориентация экономики на сугубо рыночный механизм привела к имущественному расслоению общества, породила массовую безработицу, обеднение значительной части населения, обострение социальных конфликтов и т.п.. В связи с этим для современной рыночной экономики характерно использования определенных средств социальной защиты население от неблагоприятных или непредвиденных последствий ее функционирования.

Функционирование рыночной экономики требует наличия развитой **инфраструктуры рыночного хозяйства**, то есть совокупности областей, институтов и организаций, которые обеспечивают и регулируют бесперебойное многоуровневое функционирование экономических субъектов и движение товарно-денежных потоков. Такими элементами инфраструктуры в современной рыночной экономике есть: банки, биржи, аукционы, ярмарки, консалтинговые фирмы, трастовые компании, рекламные агентства, средства деловой коммуникации, аудиторские компании, инновационные центры, технопарки и т.п..

Таким образом, рыночная экономика – это специфическая социально-экономическая система. Она, как и любая система, имеет свой механизм функционирования, действие которого наиболее полно проявляется в центральном звене этой системы – на рынке.

3. Рыночный механизм и его элементы

Опыт стран, в которых функционирует рыночная экономика, свидетельствует о том, что она представляет собой эффективно работающий механизм. Как же работает рыночный механизм? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо рассмотреть его составные элементы. Их четыре. Это – спрос, предложение, цена и конкуренция.

Спрос – это количество товаров и услуг, имеющихся на данном рынке, которые покупатели готовы и способны приобрести по определенной цене в определенный момент времени. Другим языком, спрос – это платежеспособная потребность или сумма денег, какую покупатели могут и намерены заплатить за необходимые для них товары и услуги. Спрос, как правило, выражается в денежной форме.

Предложение – это количество товаров и услуг, которое могут и способные сбыть производители на рынке по определенной цене в определенный момент времени. Предложение, как правило, имеет натуральное выражение: штуки, тонны, метры.

Цена – это денежное выражение стоимости товара или услуги. На рынке различают, как правило, три вида цен: цену спроса, цену предложения и цену равновесия. **Цена спроса** – эта предельно максимальная цена, какую покупатели еще согласны платить за товар. **Цена предложения** – эта предельно минимальная цена, какую продавцы еще согласны взять за свой товар. **Цена равновесия** – это цена, которое устанавливается при уравнивании спроса и предложения.

Конкуренция – это процесс соперничества между субъектами рыночного отношения за наилучшие условия производства, реализации и купли товаров и услуг. Следует отметить, что, именно развитые отношения конкуренции обеспечивают эффективное функционирование рыночного механизма.

Взаимодействие названных элементов и представляет собой **рыночный механизм**. Рыночный механизм сам обеспечивает свою стабильность. Он имеет собственный внутренний порядок, и взаимодействие его элементов подчинено требованиям определенных законов: законам денежного обращения, стоимости, спроса и предложения.

Закон спроса и предложения – закон, согласно которому спрос определяет объем и структуру предложения, влияя при этом на производство, а предложение формирует спрос через ассортимент изготовленных товаров и предложенных услуг и их цены.

Как было указано выше, именно конкуренция есть главной предпосылкой эффективной работы рыночной экономики. Отсутствие или существенно ограничение конкуренции деформирует рыночный механизм взаимодействия экономических субъектов, который отрицательно влияет на функционирование всей экономической системы. Исторический опыт подтверждает, что внутри самой рыночной системы формируются предпосылки для ограничения или даже устранения конкуренции. Рыночный механизм не способный побороть эту тенденцию. Поэтому в современных условиях ему на помощь приходит государство. В конце концов, можно определить и относительно рыночной системы. **Рыночная система** – это совокупность всех вышеперечисленных элементов в их взаимодействия, взаимосвязи и взаимозависимости.

ТЕМА 7. КОНКУРЕНЦИЯ И МОДЕЛИ РЫНКА

Вопросы:

1. Роль конкуренции в рыночной экономике.
2. Формы конкуренции и модели рынка.
3. Виды и формы монополии.
4. Монополистическая конкуренция и ее признаки.
5. Экономические последствия монополии. Антимонопольная политика Украины.

1. Роль конкуренции в рыночной экономике

В современных условиях конкуренция есть важным средством развития производства. Она принуждает предприятия внедрять новые технологии и уменьшать затраты.

Конкуренция – это экономическая борьба между участниками рынка за наилучшие условия использования капитала.

Вследствие постоянного характера конкуренция имеет черты экономического закона.

Закон конкуренции – это закон, который выражает внутренние необходимые, постоянные и сущностные связи между производителями, производителями и потребителями, которые являются внешней принудительной силой для повышения производительности труда и масштабов производства, внедрение НТП и новых форм организации производства.

2. Формы конкуренции и модели рынка

В политической экономии разделяют две формы конкуренции: совершенную и несовершенную; и четыре модели рынка: рынок совершенной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, монополия и олигополия.

Совершенная конкуренция – это борьба товаропроизводителей, которые производят приблизительно одинаковые объемы идентичных товаров.

Характерные особенности совершенной конкуренции:

- существование на рынке большого количества продавцов и покупателей товара;
- свободный доступ на рынок;
- однородность товара;
- свободное ценообразование под влиянием спроса и предложения.

С появлением на рынке крупных товаропроизводителей изменяется конкурентная борьба, что приводит к появлению несовершенной конкуренции.

Несовершенная конкуренция в отличие от совершенной ограничена влиянием монополии и государства.

Существует три модели несовершенной конкуренции:

1. Монополия. Характерные особенности монополии следующие:

- единый производитель;
- уникальность товара;
- монопольное ценообразование;
- доступ на рынок заблокирован.

2. Монополистическая конкуренция. Ее характерные особенности:

- достаточное количество производителей, который оказывает содействие свободному ценообразованию;
- доступ на рынок свободный;
- экономическая борьба на основе ценовой и неценовой конкуренции;
- дифференциация продукта.

3. Олигополия. Характерные особенности:

- несколько производителей;
- контроль над ценой товара ограниченный взаимной зависимостью;
- существуют препятствия к вступлению на рынок товара;
- продукт как стандартный так и дифференцированный.

3. Виды и формы монополии

Возникновение монополии есть исторически неминуемый процесс. Оказали содействие возникновению монополии процессы концентрации и централизации производства и капитала.

Монополия – это рыночная структура, при которой одно предприятие есть единым производителем товара.

Выделяют следующие виды монополии:

Закрытая монополия – это монополия, которая защищена от конкуренции на законодательном уровне, при этом предприятие имеет исключительные права на ведение определенного вида деятельности.

Открытая монополия – это монополия, которая возникла вследствие выхода на рынок с новой продукцией.

Естественная монополия представляет собой рыночную ситуацию, при которой минимизация затрат производства единицы продукции достигается при наличии одной единой фирмы.

Существуют такие формы монополии:

Чистая монополия – это ситуация на рынке если в области существует одно предприятие. При чистой монополии следует говорить об уникальности продукта. Кроме этого существуют большие преграды доступа на рынок. Процесс ценообразования зависит от монополиста. Как правило такая ситуация на рынке связанная с естественной монополией, закрытой монополией или с экономией на масштабах производства.

Олигополия - это ситуация на рынке, если в области существует несколько производителей. При этом доступ на рынок ограниченный преградами. Характерной особенностью олигополии есть взаимная зависимость производителей друг от друга при решении вопросов ценообразования. В процессе ценообразования при олигополии доминирует договоренность о цене или о делении рынка сбыта товара.

Монопосония – существование на рынке одного покупателя.

Дуополия – если в области функционируют лишь два производителя.

Двусторонняя монополия – если в области есть единый продавец и единый покупатель товара.

4. Монополистическая конкуренция и ее признаки

Рынок монополистической конкуренции объединяет черты, как монопольного рынка, так и конкурентного. При этом данной модели более присуща конкуренция чем монополия.

Отличием характеристик монополистической конкуренции есть дифференциация продукта, как реальная, так и мнимая, которая создается с помощью рекламы, использование торговых марок и др.

На рынке монополистической конкуренции производством продукта занимается большое количество продавцов. Но в связи с тем, что продукция каждого предприятия в глазах потребителей есть уникальной этому рынка присущие черты монополии. Контроль над ценами со стороны конкретного предприятия незначительный. Преграды доступа на рынок продукта незначительные или вообще отсутствуют.

Для рынка монополистической конкуренции характерная экономическая борьба на основании ценовой и неценовой конкуренции.

Ценовая конкуренция – это борьба между товаропроизводителями за потребителя путем уменьшения затрат производства, снижение цен на товары и услуги без существенного изменения качества и ассортимента товара.

Неценовая конкуренция – это борьба между товаропроизводителями за потребителя путем внедрения достижений научно-технического прогресса в производство, которое способствует улучшению качества продукта и его ассортимента.

5. Экономические последствия монополии. Антимонopolная политика Украины

Экономические последствия монополии в экономике любой страны могут быть как положительные так и отрицательные. К положительным следует отнести значительные возможности для внедрения в производство достижений НТП, возможность экономить на масштабах производства при естественной монополии, наличие в экономике государства экономически крепких и стабильных предприятий. Отрицательными последствиями монополии есть установление монопольных цен; ограничение конкуренции; вкладывание капитала в прибыльные области, которое приводит к уменьшению инвестиций в общественно-необходимые области; затраты значительных ресурсов на поддержание монопольной власти.

С развитием в Украине производственных отношений, которые присущи рыночной экономике, появилась необходимость не только регулировать качество конкуренции, но и гарантировать существования конкурентного механизма в рыночном отношении. Эта потребность начала удовлетворяться с появлением особой правовой формы государственного регулирования экономики – антимонopolного законодательства, нацеленного на то, чтобы не допустить ограничения конкуренции и максимально использовать принцип эффективности экономики в законодательном регулировании. В 2001 году был принятый Закон Украины “О защите экономической конкуренции», который начал действовать с 2 марта 2002 года. Этот закон стал единым систематизированным нормативным актом, который регулирует отношения монополизма в Украине. В Законе Украины “О защите экономической конкуренции» были учтены недостатки практического применения Закона Украины “Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности” (1992г.) и Закона Украины “Об естественных монополиях” (2002г.), которые утратили действие с принятием нового закона.

Органом, призванным обеспечивать контроль за соблюдением антимонopolного законодательства, в Украине есть Антимонopolный Комитет Украины (АМКУ).

В соответствии с украинским антимонopolным законодательством запрещены злоупотребления монопольным положением, дискриминация предпринимателей органами власти, установление дискриминационных цен и навязывания условий, которые ставят контрагентов в неравное положение на товарном рынке, антиконкурентного согласованного действия и процессы концентрации, которые могут привести к образованию монополий. Отличительными чертами антимонopolного законодательства Украины есть ведение Перечней монопольных образований и регулирования действий, квалифицированных как дискриминация предпринимателей органами власти и самоуправление. Доля рынка, при которой предприятие считается монополистом составляет 35 %.

При реализации антимонopolной политики из-за отсутствия собственного опыта украинский законодатель ориентируется на опыт зарубежных антимонopolных правовых актов. Но вероятно и другое: принципы и практика применения антимонopolного права других стран в полном объеме не отображают современное

положение украинской экономики. Поэтому проблема формирования, применение и усовершенствование украинского антимонопольного законодательства, в особенности в области государственного регулирования деятельности естественных монополий, требует комплексного научного исследования. Недостаточная правовая и экономическая разработанность этой проблемы препятствует эффективному регулированию экономических отношений в Украине.

ТЕМА 8. КАПИТАЛ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Вопросы:

1. Превращение денег в капитал. Первоначальное накопление капитала.
2. Социально-экономическая сущность капитала, его структура.
3. Рабочая сила как товар. Заработная плата.

1. Превращение денег в капитал. Первоначальное накопление капитала

Среди проблем политической экономии, которые следует осмыслить в свете новых реалий, одно из центральных мест занимает выяснение природы и сущности капитализма как социально-экономической системы. Как известно из предшествующих лекций, *условия возникновения капитализма* – это: а) частная собственность на средства производства; б) наемный труд; в) система эксплуатации. А для этого необходимо наличие двух противоположных собственников. С одной стороны, собственника денег, средств производства и жизненных средств, которое желает их приумножить путем предпринимательства, с другой стороны, собственника лишь рабочей силы, свободного лично, но лишенного любых средств производства и средств существования. Поэтому, чтобы жить, он стремится продать свою способность к работе (рабочую силу).

Эти два контрагента не являются прежде всего исторически заданными, они появляются в результате дифференциации товаропроизводителей, их имущественного расслоения. Происходит это как следствие действия законов рынка, прежде всего закона стоимости, а ускоряется в процессе так называемого **первоначального накопления капитала**. Суть процесса первоначального накопления капитала состоит, с одной стороны, в обособлении непосредственных производителей от средств производства и преобразовании их у **наемных работников**, а с другого – в преобразовании экспроприированных средств производства в первоначальный капитал, который сосредоточивается в руках немногих членов общества. “Первоначальным” этот процесс называется потому, что он образует предысторию капитала и соответствующего ему способа производства. Исторически он происходил в Европе в 15-18 ст. и осуществлялся разными методами: обезземеливание крестьян, ростовщичество, ограбление туземного населения, монополия на торговлю колониальными товарами, мануфактурное производство, система протекционизма национальному предпринимательству, торговые войны.

Таким образом, в процессе первоначального накопления капитала, с одной стороны, формируется капитал, с другого – свободная рабочая сила.

Основной категорией капиталистической системы есть капитал. В будничной жизни капиталом называют деньги. Но это не совсем так. Деньги сами по себе не являются капиталом. Выполняя свои обычные функции, они выступают лишь в роли общего эквивалента, опосредствуя меновые отношения людей ($T - D - T$). Тем не менее, при определенных условиях деньги становятся капиталом. Что это за условия.

Исторические **предпосылки возникновения капитала** – это товарное производство и развитый товарно-денежный оборот. Иначе говоря, на определенном этапе развития производительных сил простое товарное производство приобретает черты предпринимательского характера. При этих условиях товаропроизводитель начинает продавать свой товар не ради того, чтобы купить другой товар, удовлетворить свои потребности в потреблении, а с целью пустить деньги снова в оборот. Итак, формула простого товарного обращения $T - D - T$ (продажа ради купли) заменяется принципиально другой формулой: $D - T - D$ (купля ради продажи). В этой формуле исходным и конечным пунктами выступают деньги, а товар сыграт роль посредника. Но движение $D - T - D$ было бы бессмысленным, если бы D начальные и D конечные были бы количественно одинаковыми. Сущность этого движения состоит в приросте D , в превращении в D' , то есть в $D + \Delta D$, где ΔD означает деньги, которые возросли. Самая же формула приобретает такой вид:

$D - T - D'$ (**общая формула капитала**).

Таким образом, деньги становятся капиталом лишь тогда, если пускаются в оборот только с целью получения суммы большей, чем первоначально вложенная. Прирост денег, что получают в конце этого движения (ΔD), называется добавочной стоимостью. **Добавочная стоимость** – это излишек над первоначально авансированной суммой денег ($D' - D = \Delta D$). А первоначальная сумма денег, которая принесла добавочную стоимость, превратилась в капитал. Итак, **капитал** – это стоимость, которая приносит добавочную стоимость. Или это само возрастающая стоимость.

2. Социально-экономическая сущность капитала, его структура

Понятие “капитал” (от лат. Capitalis – главный) довольно распространенное как в политической экономии, так и в хозяйственной практике. Поэтому от правильного его понимания в значительной мере зависит научная оценка направлений эволюции экономических систем стран Запада, а также социально-экономических процессов, которые происходят в современной Украине. По поводу экономического содержания этого понятия в течение всей истории политической экономии вплоть до сегодняшнего дня ведется непрерывная полемика.

Так, *меркантилисты*, не выходя за границы формулы $D - T - D$, отождествляли капитал с его денежной формой. Для них капитал – это деньги, а деньги – капитал. *Классики политэкономии*, как нам уже известно из предшествующих лекций, перенесши свой анализ из сферы обращения в сферу производства, понимали капитал шире. Они отождествляли его с созданным трудом вообще (массой средств производства, средств существования, денег). Подавляющее большинство современных западных экономистов придерживаются той же точки зрения. Разность лишь в том, что современные экономисты значительно расширили круг элементов, которые

включаются у понятия капитала. В частности, кроме вещевых факторов, так называемого **“физического капитала”**, вводится понятие **“человеческий капитал”**. К последнему относят приобретенные знания, привычки людей и т.п. К капиталу некоторые экономисты относят также время, как фактор производства, которое создает доход, традиционным есть отождествление капитала с деньгами, финансовыми ресурсами.

Итак, современная политическая экономия Запада всесторонне раскрывает материально-вещное содержание капитала, тесно связывая его с процессом получения дохода. И в этом плане можно говорить об определенной тождественности взглядов на капитал современных западных экономистов и К. Маркса, который относил к нему как средства производства и средства существования, так и определенные суммы товаров, денег и прибавочный труд. То есть все то, что может быть использован в процессе производства добавочной стоимости.

Вместе с тем западным научным работникам присущий односторонний, недиалектический подход к анализу капитала. Они, всесторонне раскрывая материально-вещную сторону данной категории, принципиально игнорируют ее социально-экономическую природу. То есть действие того ли другого элемента капитала не рассматривается в органической взаимосвязи с отношениями между людьми. Глубинная суть данной категории может быть раскрыта лишь при условии рассмотрения капитала в диалектическом единстве обоих его сторон: материально-вещной и общественной. Такой подход дает возможность понять, что **капитал – это не просто совокупность вещей** (средств производства, золотая, готовых товаров и т.п.), а **сумма стоимостей**, то есть величина общественная. Но не всякая сумма стоимостей есть капиталом. Она становится капиталом лишь если она используется для получения добавочной стоимости.

Но же понятно, что самая по себе стоимость не может создать добавочную стоимость. Для того, чтобы стоимость выросшая, принесла добавочную стоимость, она должна быть использована, как орудие эксплуатации чужой рабочей силы, то есть ее собственник должен вступить в определенные экономические отношения с собственником рабочей силы. Итак, **капитал – это не просто сумма стоимостей, а определенное производственное отношение**, при котором орудие работы, деньги, товары служат орудиям присвоения части чужого неоплаченного труда. Именно поэтому **капитал**, как писал К. Маркс, - это не вещь, а определенное общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и предоставляет этой вещи специфического характера. И такой исторической формацией есть капиталистическая.

Обобщая, следует отметить, что в разных экономических школах капитал трактуется по-разному. Главными есть три направления:

- вещевая, или натуралистическая концепция;
- денежная, или монетаристская концепция;
- теория “человеческого капитала”.

С точки зрения *натуралистической концепции* **капитал** – это или средства производства, или готовые товары, которые предназначены для продажи. С точки зрения *монетаристской концепции* **капитал** – это деньги, которые приносят процент. С точки зрения *теории “человеческого капитала”* в производстве взаимодействуют два сектора: **“физический капитал”** (средства производства) и **“человеческий капитал”**. Величины “человеческого капитала” оцениваются потенциальным доходом, который он способен приносить. Наиболее глубинное понимание капитала помещается в *концепции К. Маркса*. Он исследует, с одной стороны, сущность капитала, с другого – конкретные формы его проявления. Деньги, средства производства, товары, по его мнению, сами по себе не являются капиталом. Они превращаются в капитал тогда, если используются для присвоения чужого труда. **Капитал** можно рассматривать как постоянное движение всех его элементов. Только находясь в движении, деньги превращаются в капитал. **Капитал** – это само возрастающая стоимость.

Исходя из *формы участия в создании новой (дополнительной) стоимости*, весь **авансированный капитал** ($c + v$) делится на две части:

постоянный капитал – это часть капитала, которая превращается в средства производства и в процессе производства не изменяет своей величины. Он называется латинской буквой “c” (от лат. constant – постоянный).

переменный капитал – это часть капитала, которая расходуется на куплю рабочей силы и в процессе производства изменяет свою величину (возрастает), то есть создает добавочную стоимость. Он называется буквой “v” (от лат. variable – переменный).

Условием превращения денег в капитал есть преобразование рабочей силы в товар. Последнее стало возможной вследствие:

во-первых, предоставление человеку юридической свободы и права быть собственником своей рабочей силы;

во-вторых, насильнического обособления средств производства от непосредственных производителей и сосредоточения их в руках зарождаемой буржуазии.

3. Рабочая сила как товар. Заработная плата

Мировая экономическая мысль называет разные объекты купли-продажи этого товара, который есть единым творцом продуктов. Наиболее распространенные три точки зрения. В соответствии с первой, таким объектом купли-продажи есть труд, в соответствии с второй – рабочая сила, в соответствии с третьей – услуги труда или рабочей силы.

Рабочая сила – совокупность физических, умственных и организаторских свойств человека, приобретенных знаний и опыта, которые она применяет в процессе производства потребительских стоимостей.

Рабочая сила – главный элемент производительных сил в любом обществе. Товаром она становится лишь при определенных общественных условиях, а именно при капитализме.

Как и любой другой товар, рабочая сила имеет две стороны: *потребительскую стоимость* и *стоимость*. Но рабочая сила – товар специфический.

Потребительская стоимость любого товара состоит в его полезности, в способности удовлетворять ту или другую потребность покупателя. Рабочую силу покупает предприниматель (капиталист). Его основной целью (потребностью) есть получение добавочной стоимости. Итак, рабочая сила должна удовлетворить эту потребность.

Таким образом, **потребительская стоимость рабочей силы** состоит в способности рабочего своей работой, в процессе ее производственного использования, создавать новую стоимость, причем большую, чем стоимость рабочей силы. Ни один товар такого свойства не имеет. В результате возникает разность между новой стоимостью, какую рабочий создает в процессе производства (процессе потребления рабочей силы), и стоимостью рабочей силы, которая выплачивается ему в форме заработной платы (цены рабочей силы). Эта разность и есть добавочной стоимостью, к которой так стремится капиталист и которую он присваивает безвозмездно. То есть можно констатировать: *единым источником добавочной стоимости есть рабочая сила*.

Жизнь человека – необходимое условие существования товара “рабочая сила”. Последнее же (жизнь человека) зависит от потребления ею необходимых средств существования (средства существования, необходимые для удовлетворения физических, социально-культурных потребностей; для содержания семьи; средства на обучение, повышение квалификации и т.д.). Поэтому *стоимость рабочей силы* сводится к стоимости средств, необходимых для жизни рабочего и воспроизведение его рабочей силы.

Таким образом, **стоимость рабочей силы** равняется стоимости средств существования, необходимых для удовлетворения обычных в данной стране и в данный период времени физических и культурных потребностей рабочего, для содержания его семьи и для обучения. Величина стоимости рабочей силы измеряется количеством времени, необходимого для создания перечисленных жизненных благ.

Денежным выражением стоимости товара “рабочая сила” выступает заработная плата.

Заработная плата – это превращенная форма стоимости и цены товара “рабочая сила”. Преобразование (мнимость) здесь состоит в том, что заработная плата выступает в форме оплаты труда, хотя на самом деле есть формой оплаты рабочей силы. Если бы заработная плата равнялась стоимости полного продукта труда, то собственник средств производства не смог бы реализовать свою цель – получить прибыль. Как организатор производства он имеет право на присвоение добавочной стоимости.

Различают номинальную и реальную заработную плату. **Номинальная заработная плата** – это сумма денег, какую работник получает за свою работу. **Реальная заработная плата** – это количество жизненных благ и услуг, какую рабочий может приобрести за полученные средства.

Заработная плата существует в *двух формах*: **повременная заработная плата** – определяется продолжительностью работы; **сдельная заработная плата** – определяется количеством произведенного продукта.

ТЕМА 9. ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Вопросы.

1. Объективная необходимость государственного регулирования экономики.
2. Направления и функции государственного регулирования.
3. Система государственных финансов и их функции.
4. Фискальная политика государства.

1. Объективная необходимость государственного регулирования экономики.

Государство представляет собою стержень существующей общественной системы, оно концентрирует власть, санкционирует существование всех других негосударственных институтов. Государство формулирует принципы и организует формы общественной жизни, образуя основу институциональной иерархии. Государство породило новую форму общественной обусловленности поведения человека, отделив общий интерес от частного.

Поэтому возникновение и существование государства является не только исторически необходимым, но и общественно прогрессивным и значительным фактором развития.

С возникновением государства складывается сфера его экономической деятельности. Экономическая политика государства становится составным звеном и необходимым элементом рыночной системы.

“Видимая рука” правительства должна регулировать “невидимую руку” конкуренции, о которой писал А. Смит.

Государственное вмешательство в экономику является объективно необходимым независимо от того, рыночная это экономика или командно-распределительная. В распределительной экономике государство берет на себя все права и обязанности по производству и распределению товаров и услуг. В рыночном хозяйстве перед правительством не стоят задачи непосредственной организации производства товаров и распределения ресурсов. Оно не имеет права свободно распоряжаться ресурсами, капиталом и произведенными товарами как это происходит в командно-распределительной экономике.

Рыночная система – это прежде всего прерогатива в принятии решений производителями и потребителями. И все же регулирующие функции государства и здесь приобретают исключительное значение. Рыночный механизм не в состоянии разрешить все проблемы экономического роста. Уже в период свободной конкуренции значительная часть производительных сил перерастает рамки классической частной собственности и государство вынуждено брать на себя содержание больших структур экономики: железных дорог, почты, телеграфа и т.д. Усиление межгосударственной интеграции на основе разделения труда приводит к перерастанию общих экономических процессов за национальные границы, формированию новых социально-экономических проблем, связанных с обороной, наукой, регулированием социальных отношений, воспроизводством рабочей силы, экологией и т.д. Появляется острая необходимость вмешательства государственной структуры в механизм регулирования принятия экономических и политических решений.

Системное равновесие в экономике достигается при неполной занятости факторов производства и прежде всего рабочей силы. Для решения противоречий стагнации необходимо привлечь государство с его обширным потенциалом. Государство берет на себя функцию обеспечения совместимости эффективного спроса с полной занятостью.

Во все времена государство изымало налоги, то есть вносило свои изменения в кругооборот частных средств, из которых образовывались потоки денег и потоки товаров и услуг. Во все времена оно устанавливало таможенные режимы и принимало законодательство в защиту труда.

Во все времена оно выступало арбитром, потому что оно не может, по самому своему определению и призванию, игнорировать правила, обеспечивающие общий интерес и общее благо. Даже когда государство утверждает, что оно не интересуется экономической жизнью, оно тем самым вмешивается, поскольку снимает с себя ответственность.

Даже если не принимать целиком плановую экономику еще недавно Советского Союза, государство вмешивалось и вмешивается в экономику в широких масштабах и в многообразных формах:

- а) государство устанавливает экономические “правила игры” (продолжительность рабочего дня, распоряжения об объединениях и т.д.);
- б) государство в значительной степени координирует и финансирует капиталовложения;
- в) государство создает государственный сектор производства (государственные предприятия);
- г) государство воздействует на экономическую активность через налоги, государственные расходы, денежную эмиссию и кредиты;
- д) государство косвенно или прямо контролирует цены и курсы валют;
- е) государство обеспечивает перераспределение национального дохода;
- ж) государство несет ответственность за занятость и экономический рост производства.

Можно сказать, что государство – это экономический агент, действующий с индивидуальными экономическими субъектами и группами.

Таким образом, деятельность всей совокупности индивидов, семей, фирм и групп координируется государством, выступающим также в качестве арбитра. Это объективный процесс, обусловленный действием экономических расчетов.

2. Направления и функции государственного регулирования

Ученые считают, что государственное регулирование реализуется в следующих направлениях: во-первых, в направлении достижения и сохранения национальных конкурентных преимуществ экономики. Во-вторых, новым является использование различных инструментов и прежде всего контрактной системы – совокупности разных форм в организации системы государственных заказов и закупок с целью вовлечения частного бизнеса в решение приоритетных проблем общества, в реализации государственных программ. В-третьих, активизируется деятельность государства на расширение возможностей обеспечения конкурентных преимуществ национальной экономики на мировых рынках путем создания благоприятных условий хозяйствования национальных предпринимателей, стимулирования использования негосударственной поддержки частного бизнеса, неконкурентоспособности фирм в тех сферах, где частные инвестиции способствуют решению крупномасштабных стратегических задач и связаны с высоким риском либо не обеспечивают достаточной прибыли. В-четвертых, значимым направлением государственного регулирования становится координация экономических процессов в соответствии с выбранными правительством ориентирами. В-пятых, для достижения конъюнктурных преимуществ государство проектирует динамику личного и производственного спроса в стране. Правительство манипулирует государственными расходами, налогами, стоимостью кредита, регламентирует конкуренцию, развивает государственный сектор. В-шестых, в области социальной стратегии и реализующей ее социальной политики, сферой государственного регулирования становятся доходы, цены, занятость, трудовые отношения, охрана труда, качество товаров и услуг. Этим преследуется смягчение социального неравенства, поддержание баланса интересов, достижение общего консенсуса, стимулирование экономической активности различных групп населения. В-седьмых, адаптация экономического регулирования к изменяющимся условиям хозяйствования, выражаемая в диверсификации деятельности государства по регулированию экономики.

Важный вклад в разработку основных направлений деятельности государства вносят ученые Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, которые считают, что государство берет на себя функции, которые принципиально не может осуществить сам рынок. Это три функции:

- 1) обеспечение экономики нужным количеством денег;
- 2) регулирование так называемых “внешних” (или побочных) эффектов;
- 3) удовлетворение потребностей в “коллективных благах” (или в “общественных товарах”).

Большое значение имеет государственное регулирование внешних эффектов, связанных с экологическим аспектом производства.

В конце концов государство взяло на себя функцию перераспределения доходов через налоги, а также поддержание нетрудоспособных, престарелых и т.п.

Стабильность означает, что государство вовлекается в макроэкономическую функцию поддержания экономической стабильности, сглаживания циклической формы развития экономики. Проводит оно и антиинфляционную политику.

Итак, государство регулирует, дополняет, корректирует чисто рыночный механизм. Как образно пишет П. Самуэльсон, управлять экономикой в отсутствие того как другого – равно, что пытаться аплодировать одной рукой. Но если государство переступает предел разумного вмешательства в экономику, то происходит деформация рыночного механизма. Итак, государственное регулирование осуществляется через:

- 1) правовые регуляторы, большое значение здесь имеет правовая основа предпринимательства;
- 2) административные регуляторы, которые следует употреблять осторожно и продуманно;
- 3) экономические регуляторы – основные.

Заканчивая изложение вопроса, нужно сказать, что государственное регулирование осуществляется по принципу: “конкуренция – везде, где возможно, регулирование – везде, где необходимо”. При этом регулирование осуществляется на трех уровнях: микро- (предприятие, корпорация), мезо- (средний уровень, на уровне отрасли) и макро- (общегосударственный). Прямое регулирование минимально на микроуровне и максимально – на макроуровне.

3. Система государственных финансов и их функции

Важнейшим элементом хозяйственного механизма современного общества являются финансы.

Финансы – это система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода.

Финансы – историческая категория. Они возникли в условиях товарно-денежных отношений под влиянием развития функций и потребностей государства. Термин “финансы” происходит от латинского “financia”, что означает доход, платеж. В значении “денежный платеж” он начал использоваться в XII-XV в.в. в Италии, ряд

городов которой – Флоренция, Венеция, Генуя – были в то время крупнейшими европейскими центрами торговли и банковского дела.

Реализуются финансовые связи через финансовую систему, которая включает в себя бюджеты различных уровней, фонды социального, имущественного и личного страхования, валютные резервы государства, денежные фонды предприятий и фирм, коммерческих и некоммерческих структур и прочие специальные денежные фонды.

В современных условиях понятие финансов охватывает, с одной стороны, государственные финансы, с другой, – финансы предприятий и корпораций. Государственные финансы – это особая сфера экономических отношений, связанная со вторичным, а также первичным распределением и потреблением части совокупного общественного продукта в целях образования денежных фондов, необходимых государству для осуществления его функций.

Их материальное содержание воплощается в государственном и местном бюджете, специальных фондах, финансах государственных предприятий.

Финансы частных предприятий и корпораций выражают денежные отношения, которые возникают в ходе их экономической деятельности и обеспечивают процесс производства и получения прибыли. Они материализуются в виде денежного капитала, различных денежных фондов предприятий.

Характерными чертами современных финансов являются следующие:

- 1) денежная форма в отличие от натуральных отношений;
- 2) распределительный характер отношений, т.е. здесь нет эквивалентного обмена;
- 3) распределение совокупного общественного продукта и национального дохода через реальные денежные фонды.

Таким образом, финансы по своему происхождению – денежные отношения. Но не все отношения относятся к финансовым, они становятся таковыми, лишь когда в процессе производства и реализации товаров формируются денежные доходы участников процесса воспроизводства и происходит использование этих доходов, т.е. когда движение денег приобретает определенную самостоятельность.

Роль государственных финансов в современных условиях заключается прежде всего в том, что они выступают важным инструментом воздействия на процесс общественного воспроизводства, поддержания темпов экономического роста, развития ключевых отраслей хозяйства, структурной перестройки экономики, ускорения НТП.

Финансовая политика – это совокупность финансовых мероприятий, осуществляемых правительственными органами через звенья и элементы финансовой системы.

В целом финансовая политика призвана осуществлять распределительные и контрольные функции. Это предполагает активное участие государственных финансов в распределении и перераспределении ВВП и контроля со стороны общества за производством, распределением, обращением совокупного продукта.

Для того, чтобы более подробно рассмотреть значение бюджета, необходимо уяснить его место в финансовой системе. В целом финансовая система – это совокупность финансовых звеньев, призванных обеспечить выполнение политических и экономических функций государства.

Она состоит из четырех основных звеньев – государственного бюджета, местных финансов, финансов государственных предприятий и специальных правительственных фондов. Каждое звено представляет собой совокупность финансовых элементов, органически увязанных между собой и направленных на осуществление финансовой политики государства. Главным звеном финансовой системы является государственный бюджет. Это крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства. Совокупность входящих в него организационных структур образует бюджетную систему. Она формируется с учетом совокупности социально-экономических, правовых, административных особенностей. Структура бюджетной системы той или иной страны зависит прежде всего от ее государственного устройства. В странах, имеющих унитарное устройство, бюджетная система имеет двухъярусное построение – государственный и местный бюджет. В странах с федеральным государственным устройством (США, ФРГ, Россия) имеются промежуточные звенья – бюджеты штатов, земель, субъектов федерации.

Через бюджетную систему реализуются функции бюджета: распределительная и контрольная. Распределительная функция предполагает концентрацию средств в государстве через различные каналы поступления и их использование для выполнения государственных целей и функций. В некоторых странах эту функцию выполняет государственное казначейство через свои региональные органы.

Контрольная функция проявляется в проведении контролирующих мер за процессом формирования и использования денежных средств в различных структурных звеньях экономики. Осуществляют ее налоговые инспекции и налоговая полиция, государственные казначейства, Центральный банк и другие органы.

Государственный бюджет образует централизованный фонд денежных ресурсов правительства для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, здравоохранения, образования, выплаты социальных пособий. Воздействие государства на экономику происходит путем финансирования, выдачи субсидий, трансфертов и т.д. Как экономический документ бюджет отражает политическую и социальную динамику общества.

К бюджету относятся также различные внебюджетные фонды или денежные средства, имеющие целевое назначение. Крупнейшими фондами являются фонды социального страхования: пенсионного обеспечения, пособий по болезни, безработице, переквалификации кадров и т.д.

Внутренняя структура бюджета состоит из доходов и расходов.

Безвозвратное представление государственных средств из бюджета на целевое развитие называется бюджетным финансированием.

Общая сумма доходов в идеале должна покрывать запрограммированные расходные статьи бюджета. В случае, если расходы превышают доходную часть в общей структуре, образуется бюджетный дефицит. Бюджетный дефицит по установившимся международным стандартам не должен превышать 5% от ВВП. Покрывается он внутренними и внешними государственными займами в виде продаж государственных ценных бумаг, займов у внебюджетных фондов (фонда страхования, пенсионного фонда и др.). Во время кризиса правительство нередко прибегает к эмиссии денег для покрытия бюджетного дефицита. Результатом, как правило, является неконтролируемая инфляция.

Главным источником доходов бюджета являются налоги. Налог – это принудительно взимаемые государством или местными властями средства с физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Сборы эти производятся на основе государственного законодательства.

Налоги выполняют две основные функции: фискальную и экономическую. Фискальная функция – основная. Используя ее государство формирует денежные фонды.

Экономическая функция предполагает использование налогов в качестве инструмента перераспределения национального дохода. Взимание налогов основывается на использовании различных ставок налогов. Различают твердые ставки, пропорциональные, прогрессивные, регрессивные.

По платежеспособности и методу взимания налоги подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые – непосредственно уплачиваются конкретным плательщиком, они прямо пропорциональны платежеспособности.

Косвенные налоги – это обязательные платежи, включенные в цену товара или услуги, значительную часть их образуют акцизы.

По использованию налоги подразделяются на общие, поступающие в общую доходную часть бюджета, и специальные (целевые). Они используются строго на определенные цели. Это налоги, например, на продажу бензина, топлива, смазочных масел и др.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их построения образуют налоговую систему.

Главное направление совершенствования налоговой системы – снижение налогового бремени. Целью налоговой политики в Украине является снижение налогового бремени путем уменьшения налогов, но увеличение налоговых поступлений за счет расширения базы налогообложения.

4. Фискальная политика государства

Фискальная политика представляет систему планирования, связанную с правительственными расходами и налогами.

Проще говоря, фискальная политика – это бюджетно-налоговая политика регулирования экономики посредством изменений государственных расходов и налогов.

Экономическая наука выделяет два типа фискальной политики. Первый тип – это дискреционная политика. Она означает сознательное манипулирование налогами и расходами или активная фискальная политика. Эта политика реализуется с помощью таких инструментов как общественные работы, транспортные платежи и манипулирование налоговыми ставками.

Следующий тип фискальной политики – это автоматическая фискальная политика.

Автоматическая – это пассивная фискальная политика, при которой необходимые изменения в уровнях государственных расходов и налогов вводятся автоматически. Реализуется такая политика через изменения налоговых поступлений, пособий по безработице и другие социальные выплаты, а также изменения субсидий фермерам.

Целями фискальной политики являются:

1. сглаживание колебаний экономического цикла;
2. стабилизация темпов экономического роста;
3. достижение высокого уровня занятости и умеренных темпов инфляции.

Чрезвычайно сложной является также борьба с бюджетным дефицитом и государственным долгом.

Государственный долг – неизбежное порождение дефицита бюджета, причины которого связаны со спадом производства, ростом предельных издержек, необеспеченной эмиссией денег, возрастанием затрат по финансированию военно-промышленного комплекса, ростом объемов теневой экономики, непроизводственных расходов, потерь, хищений и т.п.

Государственный долг бывает внутренний – задолженность государства своим собственным гражданам и внешний – задолженность государства гражданам и организациям других стран.

Внутренний долг существует в виде суммы выпущенных и непогашенных долговых обязательств.

Внешний долг – это наиболее тяжелый долг, поскольку по нему государство связано рядом целевых обязательств, с одной стороны, а с другой, при его погашении приходится рассчитывать ценными товарами и платить большие проценты. В Украине внутренний и внешний долг представляют национальную проблему, от

решения которой зависит быть кредитоспособным государством или банкротом, со всеми вытекающими последствиями.

Экономические последствия государственного долга можно свести к следующим:

1. необходимости обслуживать внешний долг, что при крупном его объеме означает существенное сокращение возможностей потребления для населения данной страны;
2. долг приводит к вытеснению частного капитала, что может ограничить дальнейший рост экономики;
3. увеличение налогов для оплаты государственного долга является антистимулом экономической активности;
4. доход нации перераспределяется в пользу держателей государственных облигаций.

ТЕМА 10. ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ ФОРМЫ

Вопросы:

1. История предпринимательства и категориальный анализ роли предпринимателя.
2. Предпринимательство: сущность и субъекты.
3. Формы предпринимательства.
4. Предприятие как основная структурная единица предпринимательской деятельности.

1. История предпринимательства и категориальный анализ роли предпринимателя

Интерес к исторической роли предпринимательства, выявление его роли в новаторском экономическом развитии в условиях осуществления радикальных экономических реформ в Украине приобретает не только академического, а и практического характера.

Актуальные функционально-экономические, социально-психологические, социально-культурные аспекты предпринимательской деятельности остались вне марксистской теории, которая продолжительное время властвовала в нашей стране, поэтому ни один из тогдашних энциклопедических словарей даже не содержал толкования понятий “предприниматель” и “предпринимательство”. Как правило, предприниматель трактовался как капиталист – собственник промышленного, торгового или другого предприятия, делец, удачный организатор выгодных соглашений, а предпринимательство определялась как склонность к аферам.

1) Изменения в положительную сторону истории предпринимательства, по мнению многих ученых, настали в 1912 г., когда была написанная книга выдающегося австро-американского экономиста и социолога Йозефа А. Шумпетера “Теория экономического развития”. В этой книге ученый в соответствии с традициями М.Вебера относительно изучения человеческого фактора капитализма, поставил фигуру предпринимателя в центре своей теории экономического развития, ввел его в сферу производства и технологии. Й. Шумпетер рассматривал предпринимательскую деятельность как особую функцию в социально-экономическом процессе. Он отождествлял ее с функцией экономического лидерства и новаторства. Шумпетерский предприниматель принадлежит к типу “экономического человека”. Он отличается мотивами хозяйственной деятельности, волевыми качествами и интеллектом и кругозором, он “строит дорогу”, “идет против течения” в отличие от простого хозяина, который “идет готовой дорогой”, “плывет по течению”.

Шумпетерская модель предпринимателя была значительно дополненная, обогащена в работах представителей неонавстрийской школы Ф. Хаска и И.Кирцнера. Они рассматривали предпринимателя как ключевой элемент в рыночном процессе. В особенности подчеркивали важность и необходимость адекватного реагирования предпринимателя на колебание спроса и предложения, условий конкуренции и т.п..

Предприниматель далеко не всегда есть собственником предприятия. Решающим для предпринимателя есть не то, что он имеет собственный капитал, или использует чужой, а то, как он этим капиталом распоряжается. Иногда попытка осознания места предпринимателя связывают с предоставлением ним рабочих мест для нанимаемых работников, но и этот подход не отображает специфической миссии предпринимателя, так как адвокаты, врачи, ученые тоже пользуются услугами вспомогательного персонала, но их нельзя считать предпринимателями.

Часто утверждают, что важнейшим мотивом предпринимательства есть получение максимальной прибыли. На практике все иначе, хотя без прибыли обойтись тяжело, но не он есть главным побудительным мотивом предпринимателя. По мнению современных экономистов такими мотивами следует считать: заинтересованный творческий подход, стремление к занятию крепких позиций на рынке, “максимизация ситуации” в целому”, где прибыль есть только одним из компонентов.

Таким образом, характерные качества предприимчивого человека – это способность и готовность: обнаружить инициативу, принимать решение, идти на риск, понимать рынок и его развитие, стремиться к нововведениям, руководить людьми.

2. Предпринимательство: сущность и субъекты

Предпринимательство – это инициатива, самостоятельная деятельность лиц или предприятия, направленная на получение прибыли, осуществляемая на свой страх и риск и под личную имущественную ответственность, это организация полезной производственной деятельности, направленной на производство товаров и предоставление услуг.

Предпринимательство допускается в любой области хозяйственной деятельности, не запрещенное законом: промышленности, сельском хозяйстве, торговли, бытовом обслуживании, банковской и консультационной деятельности, в сфере операций с ценными бумагами и т.п..

Основными сферами предпринимательской деятельности есть: производство (продукции, услуг), торговля и коммерческое посредничество.

Видами предпринимательской деятельности являются производственная, коммерческая, финансовая, посредническая, страховая.

Основу предпринимательской деятельности составляет та или другая форма собственности: частная, государственная, кооперативная, акционерная.

Субъектами предпринимательской деятельности выступают физические лица (собственники), фирмы, государственные институты. Предприниматель (собственник) берет на себя инициативу объединения ресурсов: земли, работы и капитала в единый процесс производства товара или услуги, которая обещает быть прибыльной. Предприниматель реализует свой деловой интерес через новаторство, через введение новых производственных технологий, новых форм организации бизнеса, новых товаров, через риск репутации, времени и средства.

Государство есть равноправным партнером других участников, если непосредственно выходит на рынок с предоставлением государственных заказов, определением отдельных видов цен, объема льгот и т.п..

3. Формы предпринимательства

В экономике следует выделять две основных **формы предпринимательства**: индивидуальное и коллективное, а также особую роль в процессе осуществления предпринимательской деятельности следует отвести государству.

Индивидуальное предпринимательство направлено на получение личного дохода или прибыли. Индивидуальный предприниматель работает от своего имени и свой страх и риск, а также несет ответственность за результаты своей деятельности всем своим имуществом.

В коллективном предпринимательстве хозяйственные операции осуществляются коллективом субъектов, а для этого получается общество. Основными признаками, которые делают предприятие юридическим лицом, есть: создание и регистрация согласно закону; наличие организационного единства; владение необходимым имуществом; самостоятельная имущественная ответственность; выступление от собственного имени в хозяйственном обороте; собственный расчетный счет в банка.

Предпринимательская деятельность в любой сфере регулируется государством через механизм финансовой системы (налоги, кредиты, страхование и т.п.). При современных условиях предпринимательская деятельность – это средство не только получения прибыли, но и самовыражения. Предпринимательство связано с существованием в каждой стране государственного сектора. Этот сектор составляют предприятия, которые находятся полностью или частично в собственности государства. Этот контроль существует благодаря владению контрольным пакетом акций.

Следует помнить, что государственный сектор имеет тенденцию к расширению в условиях ухудшения экономической ситуации: государство будто берет на себя проблему вывода экономики из криза, сохранение научно-технического потенциала. В условиях благоприятной экономической конъюнктуры государственный сектор характеризуется тенденцией к уменьшению: государство будто освобождается от лишней нагрузки из развития производства, опираясь большей мерой на частную инициативу. Наличие государственного сектора в национальной экономике наравне с государственным регулированием разрешает называть современную рыночную экономику смешанной.

4. Предприятие как основная структурная единица предпринимательской деятельности

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий уставной субъект, который имеет права юридического лица и осуществляет производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность с целью получения соответствующей прибыли (дохода).

Различают такие понятия: организационная форма предприятия; экономическая форма предприятия; тип предприятия.

Организационная форма предприятия – это способ взаимосвязи отдельных элементов продуктивных сил (факторов производства).

Экономическая форма предприятия – это хозяйственные или экономические связи. По экономической форме предприятия бывают бюджетным, арендным, кооперативные, акционерные и т.п..

Тип предприятия – частное (негосударственное); государственное и смешанное.

Типичными организационными формами предпринимательской деятельности в мировой практике есть такие виды предприятий (фирм):

Полное общество представляет собой форму организации предприятия, основанную на непосредственном участии собственников в его управлении. Полное общество имеет те самые преимущества, что и индивидуальное предпринимательство: гибкость при выборе программ и сфер деятельности, максимальную свободу маневра. Структура органов управления определяется самими собственниками.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – форма организации предприятия, за которой его участники делают паевой взнос в уставной капитал и несут ограниченную ответственность в границах своих

взносов. Риск ограничивается величиной взноса в паевой капитал ООО. ООО – оптимальная форма организации бизнеса для семейных объединений.

Коммандитное общество – это предприятие, в котором объединяется ограниченная и неограниченная (полная) ответственность и существуют два типа участников – коммандитисты, которые отвечают за обязательства общества только в границах своих взносов, и полные лица, которые отвечают всем имуществом, а характер взаимоотношений участников определяется соглашением. В коммандитных обществах руководителями и представителями других его участников могут быть только полные члены, а коммандитисты не могут быть такими. Коммандитное общество имеет реальную возможность привлекать дополнительные финансовые средства для своей деятельности поскольку появление новых членов не изменяет его формы.

Акционерные общества (АО) – получают путем объединения на паевой (частичной) основе средств своих участников (акционеров) и принадлежат к компаниям с ограниченной ответственностью, поскольку отвечают за своими обязательствами только собственными капиталом. Капитал акционерных обществ создается, как правило, в денежной форме и распределяется в виде ценных бумаг – акций.

Современными формами концентрации производства выступают *комбинирование и диверсификация*. Комбинирование означает укрупнение производства на равные фирмы. Диверсификация порождает концерн, который существует в виде разветвленной группы акционерных обществ, объединяет сопредельные области.

Преимущества большого производства связанные с такими обстоятельствами:

- Во-первых, только большим фирмам доступное массовое производство;
- Во-вторых, большие фирмы являются проводниками научно-технического прогресса, поскольку имеют возможность освоения новых производств;
- В-третьих, большие фирмы характеризуются стойкостью положения, которое оказывает содействие повышению стабильности в экономике;
- В-четвертых, только большим фирмам доступная значительная экономия общественной работы через экономию на масштабах производства, комбинирование, а также обеспечение занятости в больших масштабах.

Для мелких фирм характерно: способность быстрого реагирования на изменения рыночной конъюнктуры; динамичное обновление, способность постоянно поддерживать конкуренцию, ее преимущества.

Проблема развития предпринимательства есть актуальной для Украины, в особенности относительно малых предприятий. Развитие малого бизнеса оказывал содействие бы решению таких вопросов в национальной экономике: во-первых, поддержал бы конкуренцию, став рыночной альтернативой монополиям; во-вторых, развитие малого бизнеса оказывал содействие бы наполнению рынка товарами и услугами; в-третьих, создало бы новые рабочие места; в-четвертых, предоставило бы людям возможность обнаружить и реализовать предпринимательские способности.

ТЕМА 11. СТРУКТУРА И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КАПИТАЛА В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА

Вопросы:

1. Индивидуальное воспроизводство капитала. Общая формула движения капитала.
2. Накопление капитала и его формы.
3. Концепции и формы проявления прибавочного продукта.
4. Издержки производства. Пути снижения издержек.

1. Индивидуальное воспроизводство капитала. Общая формула движения капитала.

Индивидуальное воспроизводство - это повторяющийся процесс непосредственной хозяйственной деятельности в масштабе отдельного предприятия, обособленного домашнего хозяйства.

Процесс индивидуального воспроизводства включает в себя

- инвестирование определенной капитальной стоимости с заранее поставленной целью;
- соединение приобретаемых материальных ресурсов с рабочей силой;
- сбыт и реализацию произведенных товаров,
- получение доходов и их распределение.

Индивидуальное воспроизводство, его масштабы и эффективность определяют судьбу не только какого-то конкретного предприятия, но и в целом государства. Увеличение выпуска продукции и ее реализации ведет к росту доходов предприятия и к увеличению за счет налоговых отчислений доходов государственного бюджета, являющихся основой финансовой стабильности государства. В свою очередь государство стимулирует воспроизводственные процессы на предприятиях через финансовую поддержку приоритетных направлений и стимулирование инвестиций путем проведения соответствующих налоговой, ценовой, кредитной политики, изменений в хозяйственном законодательстве, преобразований отношений собственности.

Таким образом, индивидуальное расширенное воспроизводство и инвестиционная деятельность предприятий в рыночной экономике не могут рассматриваться как только их собственное внутреннее дело. Такого положения вещей не существует даже в развитой рыночной экономике, где государство всегда осуществляет ту или иную микроэкономическую инвестиционную политику.

При осуществлении производственно-экономической деятельности на предприятии всегда происходит преобразование некоторых видов экономических ресурсов в определенный экономический продукт. В процессе

движения ресурсы постоянно меняют свою форму, прежде чем стать продуктом. Необходимо помнить, что движение ресурсов начинается с денег (капитала). Чтобы начать производство необходимо на деньги приобрести средства производства. Без этого не будет процесса производства.

Сказанное можно выразить формулой:

$$Д - Т \begin{matrix} \nearrow P \\ \searrow C \end{matrix} \dots\dots П \dots T1 - Д1$$

Где Д – авансированная сумма денег (капитал),
 С – приобретенные средства производства,
 Р – наем рабочей силы,
 Т1 – произведенный товар, обладающей возрастающей стоимостью,
 Д1 – сумма денег, полученная за реализацию произведенного товара с возросшей (добавочной стоимостью).

Эта формула показывает, что процесс движения капитала непрерывен, постоянно повторяется, проходя определенные **стадии** и одновременно меняя свою функциональную форму.

На 1 стадии

$$Д - Т \begin{matrix} \nearrow P \\ \searrow C \end{matrix}$$

Происходит превращение денежной формы в производственную, т.е. деньги авансируются на приобретение средств производства и на наем рабочей силы, что создает предпосылки для организации производства.

На 2 стадии

$$Д - Т \begin{matrix} \nearrow P \\ \searrow C \end{matrix} \dots\dots П \dots T1$$

Приобретенные факторы взаимодействуют и создается новый продукт. Эта стадия является главной, так как именно в производстве создается новая потребительская стоимость и возрастает стоимость товара.

На 3 стадииТ1 - Д1

Реализуется готовая продукция или происходит превращение товарной формы производственных фондов в денежную. Добавленная стоимость, созданная в процессе производства, реализуется и принимает денежную форму. Реализуя данный товар на рынке, предприниматель получает обратно авансированные деньги.

Таким образом, движение капитала, охватывающее последовательно его авансирование, применение в производстве, реализацию произведенного товара и возвращение авансированных денег к исходной форме, образует **кругооборот капитала**.

При рассмотрении этого вопроса важно уяснить, что движение капитала, его кругооборот, должен быть непрерывным, иначе не избежать либо спада производства, либо его полной остановки и банкротства производителя. Кругооборот совершается нормально до тех пор, пока его различные стадии (I, II, III) без задержки переходят одна в другую. Если капитал задерживается в денежной форме, то деньги уходят из обращения. Если он останавливается на производственной стадии, то на лицо остановка производства. Если фонды задержались на последней стадии, то на лицо затоваривание, неплатежи и т.д.

Кругообороты капитала постоянно следуют один за другим, возобновляются и повторяются. Кругооборот капитал, взятый не как отдельный акт, а как непрерывно протекающий процесс, в результате которого стоимость полностью возвращается к своей первоначальной форме, называется **оборотом капитала**.

Оборот протекает во времени, которое называется *временем оборота*. Это тот период, в течение которого авансированные средства в денежной форме возвращаются к владельцу в той же форме. Время оборота оборотных фондов обычно равняется периоду одного кругооборота. От скорости оборота фондов во многом зависит эффективность производства. Поэтому в целях получения большей прибыли предприятия заинтересованы в ускорении оборота фондов. Время оборота состоит из времени производства и времени обращения.

Время производства - это время нахождения фондов в сфере производства. Оно в свою очередь состоит из рабочего периода, когда фонды находятся в непосредственном производстве, из перерывов в процессе производства по технологическим и организационным причинам (воздействие сил природы, необходимость химических процессов, реакции, пересменка, обеденные перерывы, выходные и праздничные дни и т.п.) и из времени нахождения фондов в запасах, которые необходимы для обеспечения непрерывности производственного процесса.

Время обращения - это время нахождения фондов в сфере обращения. Оно включает процессы, проходящие на первой и третьей стадиях кругооборота фондов. Это приобретение средств производства и наем рабочей силы, реализация продукции, превращение товаров в деньги, перечисление денег на расчетный счет предприятия.

Время оборота имеет тенденцию к сокращению в связи с внедрением достижений научно-технического прогресса в производство, сферу обращения, инфраструктуру рынка и т.п. Сокращение времени оборота - один из

важнейших ресурсов экономики ограниченных ресурсов, так как позволяет при тех же самых ресурсах произвести больше товаров.

Известно, что, для того чтобы процесс производства осуществлялся, необходимо соединение и взаимодействие двух факторов - средств производства и рабочей силы (физического и человеческого капитала).

На практике обычно средства труда называют **основным капиталом**, которые вовлечены в производственный процесс, функционируют на протяжении длительного времени и во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою естественную форму, а свою стоимость перенося на вновь созданный продукт по мере износа.

Предметы труда называют **оборотным капиталом**, которые целиком потребляются в однократном процессе производства, в течение одного кругооборота изменяют свою натурально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт, входят в его натуральный состав.

2. Накопление капитала и его формы.

Капитал как самовозрастающая стоимость реализуется в процессе расширенного воспроизводства, материальной основой которого является накопление.

Накопление капитала – это приращение денежных и материальных средств, необходимых для расширения масштабов воспроизводства.

Источником накопления капитала является прибавочная стоимость. Следовательно, накопление капитала – это капитализация прибавочной стоимости.

Накопление капитала зависит от следующих факторов:

- размера прибыли,
- распределение прибыли на фонд потребления и фонд накопления,
- производительности труда,
- величиной капитала,
- экономией средств производства и т.п.

Основными формами накопления капитала являются:

1. Концентрация капитала – увеличение индивидуальных капиталов путем превращения части прибавочной стоимости в капитал, т.е. увеличение капитала за счет роста прибыли.

2. Центриализация капитала – увеличение размеров капитала путем добровольного или принудительно объединения, слияния индивидуальных капиталов двух или более предпринимателей, либо путем поглощения одного капитала другим.

На основе концентрации и центриализации капитала происходит процесс концентрации производства, т.е. его укрупнения. Параметрами данного процесса являются количество используемых ресурсов и количество выпускаемой продукции.

3. Концепции и формы проявления прибавочного продукта

Дополнительный продукт – это результат специфики производственной деятельности человека создавать больше потребительских благ, чем ей самый необходимо для воспроизведения себя, как работника и личности в целом, то есть необходимого продукта. Эта особенность продуктивной деятельности присущая людям во все времена, поскольку без этого общество не смогло бы вообще существовать, а тем более развиваться. Так в поле экономической трактовки *необходимый продукт* – это частица общественного продукта, которая создана работниками в сфере производства и необходима для нормального, с точки зрения существующих социально-экономических условий, воспроизведения физических и духовных способностей работников и членов их семей. Дополнительный продукт – это частица общественного продукта, который создается непосредственно рабочими свыше величины необходимого продукта, а развитие истории человечества – это развитие форм производства и распределения дополнительного продукта.

Государство, предприниматели организывают свое дело с целью изготовления и получение дополнительного продукта в того или другой денежной форме: прибыли, ренты, ссудного процента, богатство стран есть лишь формой материализации дополнительного продукта.

Согласно марксистской политэкономии, дополнительный продукт при капитализме – это неоплаченная работа нанимаемого работника, или добавочная стоимость. Последняя, как и вся новообразованная стоимость ($V + M$) есть продуктом живой работы. Процентное отношение добавочной стоимости к переменному капиталу называют *нормой добавочной стоимости* (m'), или *уровнем эксплуатации рабочей силы*. Уровень эксплуатации рабочей силы определяется через процентное отношение прибавочного труда к необходимому труду, однако в западной литературе термин “эксплуатация” не употребляется.

В западной экономической теории существует другая концепция относительно исключительной роли живого труда в создании вновьсозданной стоимости, в т.ч. и дополнительного продукта. Экономикс трактует вновьсозданную стоимость как вознаграждение капиталиста за организацию производства, инициативу, риск и т.п.. Это вознаграждение есть результат использования всех факторов производства, хотя марксистская политэкономия не признавала экономически справедливым присвоение капиталистом дополнительного продукта в форме добавочной стоимости.

Не смотря на все с появлением и увеличением прибавочного продукта, появилось свободное время для науки, искусства, развития духовной сферы человека и т.п., поэтому нет смысла в современной экономике отказываться от категорий прибавочный труд, прибавочный продукт и прибавочная стоимость.

4. Издержки производства. Пути снижения издержек.

Издержки производства фирмы представляют собой расходование факторов производства при создании какого-либо товара или услуги.

С точки зрения экономистов, которых интересует деятельность фирмы, возможности ее дальнейшего развития, это будет один ответ, для бухгалтеров, которые в основном отвечают за финансовый отчет и баланс фирмы, он будет иным. Таким образом, мы пришли к выделению экономических и бухгалтерских издержек.

Понимание издержек производства экономистами основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования. Выбор определенных ресурсов для производства одного товара означает невозможность производства другого, альтернативного товара. Другими словами, издержки в экономике непосредственно связаны с отказом от возможности производства альтернативных товаров и услуг.

Экономические, или альтернативные, издержки - это издержки, связанные с упускаемыми возможностями наилучшего из других альтернативных вариантов использования ресурсов. Например, альтернативная стоимость рабочего времени, которое затрачивает предприниматель, может быть равна, во-первых, заработной плате, от которой он отказался, не продав свою рабочую силу другой фирме в качестве менеджера. При этом необходимо отметить, что заработная плата сторожа соседней фирмы не будет альтернативной стоимостью рабочего времени нашего предпринимателя, поскольку здесь играет роль система ценностей и приоритетов, существующая в данной экономической системе. Во-вторых, она может быть равна стоимости, возмещающей свободное время, которым пожертвовал предприниматель.

Экономические издержки - выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые она обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь их от использования в альтернативных производствах.

Бухгалтерские издержки отличаются от экономических тем, что они не включают стоимость услуг факторов производства, которые являются собственностью фирмы,

Различие между экономическими и бухгалтерскими издержками станет более понятным, если мы введем понятия явных (внешних) и неявных (имплицитных, или внутренних) издержек.

Явные (внешние) издержки - денежные выплаты, которые фирма производит поставщикам факторов производства в том случае, если факторы ей не принадлежат. В число явных издержек входят зарплата рабочих, жалование менеджеров, комиссионные выплаты торговым фирмам, выплаты банкам и другим поставщикам финансовых услуг, гонорары за юридические консультации, оплата транспортных расходов, амортизация оборудования, затраты на сырье и материалы и т.д. Это бухгалтерские издержки.

Неявные (имплицитные, внутренние) издержки представляют собой или стоимость услуг факторов производства, которые используются, но не являются покупными, или альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцу фирмы, которые получены в обмен на явные (денежные) платежи. Данные издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, поэтому остаются недополученными. Кроме того, фирма использует принадлежащее ей здание, но при этом она отказывается от имеющейся у нее возможности получения денежных платежей за сдачу здания кому-либо в аренду. Обычно фирмы не отражают неявные издержки в своей бухгалтерской отчетности, но они не становятся от этого менее реальными.

Степень различия между экономическими и бухгалтерскими издержками зависит от объема и видов ресурсов, предоставляемых фирме ее владельцами, а также от формы предпринимательства. Как правило, большие корпорации выплачивают всем занятым заработную плату, даже если они являются совладельцами фирмы. Таким образом, в корпорациях редко учитывается неявный заработок. Однако в них значительные средства вкладываются в оборудование и землю, в результате увеличиваются неявный (упущенный) процент вложенных средств и неявная (упущенная) арендная плата.

Систематическое снижение издержек — основное средство повышения прибыльности функционирования фирмы. В условиях рыночной экономики, когда финансовая поддержка убыточных предприятий является исключением из правил, но не правилом, как это было при административно-командной системе. Исследование проблем уменьшения издержек производства, разработка рекомендаций в этой области.— один из краеугольных камней всей экономической теории.

Можно выделить следующие основные направления снижения издержек во всех сферах национальной экономики:

- во-первых, использование достижений НТП;
- во-вторых, совершенствование организации производства и труда;
- в-третьих, государственное регулирование экономических процессов.

Прежде чем рассматривать направления экономии издержек, сделаем одно существенное замечание. Дело в том, что сама деятельность фирмы по обеспечению экономии затрат в подавляющем большинстве случаев требует затрат, труда, капитала и финансов. Затраты на экономию издержек тогда эффективны, когда рост полезного эффекта (в самых разнообразных формах) превышает затраты на обеспечение экономии.

Естественно, что возможен и граничный вариант, когда уменьшение издержек на производство изделия не изменяет его полезных свойств, но позволяет снизить цену в конкурентной борьбе. В современных условиях типичными является не сохранение потребительских качеств, а экономия на издержках в расчете на единицу полезного эффекта или других важных для потребителя характеристик. На практике это часто принимает такие формы, как, например, снижение стоимости единицы производственной мощности металлообрабатывающего станка. Наиболее высокими темпами этот процесс протекает в производстве электронной техники, полупроводников и в ряде других отраслей.

Использование достижений НТП заключается, с одной стороны, в более полном использовании производственных мощностей, сырья и материалов, том числе и топливно-энергетических ресурсов, а с другой — в создании новых, более эффективных машин, оборудования, новых технологических процессов. Наиболее характерная черта НТП во второй половине XX столетия — переход к принципиально новому технологическому способу производства. Его преимущества перед существующим технологическим способом производства не только в более высокой экономической эффективности, но и в возможности производить качественно новые материальные блага, новые услуги, которые существенно изменяют весь уклад жизни, приоритеты жизненных ценностей.

Что касается *совершенствования организации производства и труда*, то этот процесс, наряду с экономией на издержках за счет сокращения потерь, практически во всех случаях обеспечивает повышение производительности труда, т. е. экономию затрат живого труда. На нынешнем этапе экономического развития экономия живого труда сравнительно с экономией общественного труда дает более весомые результаты, о чем свидетельствуют исследования экономического роста на основе использования производственной функции.

В Украине существенную роль в снижении себестоимости на предприятиях играет экономия материалов, электроэнергии, топлива. Так, Франция, которая по территории и численности практически такая как Украина, производит приблизительно в 5 раз больше товарной продукции, но и потребляет при этом в 3 раза меньше газа.

ТЕМА 12. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Вопросы:

1. Естественные особенности сельскохозяйственного производства.
2. Аграрные отношения, их содержание и место в экономической системе.
3. Специфика предпринимательства в аграрном секторе.
4. Земельная рента: сущность и формы.

1. Естественные особенности сельскохозяйственного производства

В сельском хозяйстве земля есть главным средством производства. В отличие от других средств производства при правильном использовании она постоянно восстанавливает свое плодородие, больше того, качественно улучшается. Ее естественное плодородие неодинаково в разных природно-климатических условиях. Поэтому в земледелии работа одинаковой квалификации и фондоотдачи дает разные результаты в зависимости от естественных условий, то есть производительность труда здесь определяется прежде всего производительностью естественных факторов.

Влияние естественных факторов на результаты производства можно ограничить путем развития продуктивных сил. Речь идет об экономическом плодородии, повышение которого достигается, как нам уже известно из предшествующих тем, через рациональное использование земли, систематическое внедрение новых технологий, достижений науки и техники, улучшение культуры земледелия и т.п..

Таким образом, в земледелии экономический процесс воспроизведения независимо от его общественного характера всегда переплетается с естественным. Поэтому предприниматель должен хорошо знать и умело использовать не только экономические законы, а и законы природы. Ведь здесь объектом предпринимательской деятельности являются живые организмы: растения и животного, биологические процессы которых протекают по определенным законам природы. В сельском хозяйстве невозможно ускорить производственный процесс, как в промышленности. Например, время производства озимой пшеницы составляет 10 месяцев. Процесс работы прерывается в промежутках между посевом, внесением удобрений, весенним боронованием и сбором урожая. Отсюда: медленный оборот производственных фондов, обусловленный большой разностью между временем производства и рабочим периодом.

Особенностью сельского хозяйства есть его сезонность. В определенных границах ее можно сглаживать путем изготовления других продуктов, которые имеют неодинаковое время производства и рабочий период. Речь идет о такой организации производства, которая объединяет основные и вспомогательные области, промышленные предприятия и промыслы в зависимости от экономических и естественных условий.

В сельском хозяйстве также очень важным есть своевременное выполнение работ (например, сев, сбор урожая, уход животных с интервалами, которые определяются природой, и т.п.). Если в промышленности несвоевременное выполнение технологических операций ведет к задержке изготовления продукции, то в сельском хозяйстве это приводит к прямым потерям продукции, ухудшению ее качества, больших потерь чем воплощенный в ней труд. А это сказывается на результатах предпринимательства.

Также предприниматель должен понимать, что, используя в сельском хозяйстве определенную технику, надо учитывать особенности и специфику производства каждого вида продукции в их объединении, исходя из принципа максимального использования рабочих машин, агрегатов, транспортных средств. Очень важно также обеспечивать максимальное количество необходимых средств производства в критические сроки, с тем чтобы выполнить все работы в оптимальный период и не допустить потерь урожая вследствие, скажем, задержки при посеве или сборе урожая. Поэтому в сельском хозяйстве необходима большая масса средств производства, более высокая энергоемкость труда.

В сельском хозяйстве предприниматель ограничен выбором производства тех или других продуктов естественными условиями и спецификой этой области. Например, высокие урожаи подсолнуха можно получить в районах степи Украины. В Полесье естественные условия для них непригодные и очень низкий урожай.

Предпринимательство в сельском хозяйстве отличается и тем, что земля как особое и обязательное средство производства ограниченная в пространстве. Этот фактор рядом с ростом потребностей на продовольственные товары определяет необходимость интенсификации сельского хозяйства как основной формы общественного производства.

Значительный разрыв между рабочим периодом и конечным результатом существенно влияет на формирование доходов предпринимателей, поскольку окончательный размер таких доходов становится известный лишь после реализации сельскохозяйственной продукции.

Итак, главными особенностями функционирования и развития сельского хозяйства, которое должен учитывать в своей деятельности предприниматель, есть:

- 1) тесное переплетение и взаимодействие экономических, естественных и биологических законов;
- 2) непосредственное взаимодействие человека с природой, от способа и культуры которой зависят здоровья человека, его психическое, нервное, эмоциональное состояние и т.п.;
- 3) менее интенсивный характер действия экономических законов сравнительно с другими сферами, которые обусловлены спецификой земли, сельскохозяйственного производства;
- 4) чрезвычайное разнообразие природно-климатических условий и местоположение участков земли не только в масштабе планеты, а и внутри многих отдельных стран;

- 5) наличие, кроме общественных факторов повышения производительности работы, естественных (например, химический, механический состав грунта) и биологических;
- б) значительный разрыв между рабочим периодом и конечным результатом.

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

Аграрный сектор занимает важное место в экономике общества. От его развития зависит нормальное функционирование всего хозяйства страны и благосостояние людей. Развитие же самого аграрного сектора зависит от той гаммы экономических (производственных) отношений, которые складываются в нем.

Экономические (производственные) отношения в аграрном секторе это: отношения, которые возникают по поводу, *во-первых*, присвоения и использования земли и других средств сельскохозяйственного производства; *во-вторых*, производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции и услуг.

Субъектами экономических отношений в аграрном секторе выступают: а) *общество* в целом в лице государства; б) *производственные коллективы*, представленные сельскохозяйственными кооперативами, крестьянскими союзами, подчинительными и арендными формированиями; в) *индивидуальные производители* сельскохозяйственной продукции (фермеры, семейно-индивидуального хозяйства и т.п.).

Взаимодействие названных субъектов составляет основу экономических отношений в аграрном секторе.

Сельское хозяйство, как область, развивается не отделено, а в тесной связи с другими областями народнохозяйственного комплекса. Итак, *аграрные отношения* есть *составной частью общей системы экономических отношений общества*.

В современной мировой экономике сформировались целые группы областей, которые технологически, экономически, организационно тяготеют к сельскому хозяйству. Процесс их сближения получил название *агропромышленной интеграции*, в результате которой сформировалась такая хозяйственная структура, как *агропромышленный комплекс (АПК)*.

Структура АПК включает:

- 1) области промышленности, которые поставляют сельскому хозяйству орудия работы;
- 2) области сельского хозяйства непосредственно;
- 3) области, которые обслуживают сельское хозяйство (переработка, транспортирование, реализация.)

Расширение границ системы аграрно-экономических отношений за счет “внешних” связей сельскохозяйственных предприятий и хозяйства с предприятиями и организациями областей АПК ведет к перерастанию их в отношения **агропромышленные**. И если в прошлом аграрные отношения были общественной формой развития продуктивных сил лишь сельского хозяйства, то теперь агропромышленные отношения – это форма развития продуктивных сил всего АПК. Исходя из этого, *современные агропромышленные отношения* можно представить *в виде трех взаимодействующих структурных элементов*: а) производственные отношения в сельском хозяйстве – центральное звено АПК; б) производственные отношения сельского хозяйства с областями досельскохозяйственной сферы; в) производственные отношения сельского хозяйства с областями постсельскохозяйственной сферы.

Аграрная сфера есть составной частью народнохозяйственного комплекса. Поэтому ее развитие должен осуществляться на основе общих с другими сферами объективных экономических законов. Вместе с тем сельское хозяйство отличается от других областей народного хозяйства рядом особенностей.

Определим четко **особенности аграрных отношений**:

во-первых, в отличие от промышленности, для которой земля есть лишь общим условием функционирования, в сельском хозяйстве **земля** – это главный объект производственных отношений и основное средство производства;

во-вторых, в сельском хозяйстве тесно переплетаются экономические и естественные процессы воспроизводства. Поэтому **конечный результат** есть сумма усилий человека и природы;

в-третьих, имеет место **сложность и разнообразие экономических связей**, рожденным вхождением сельского хозяйства к АПК, а также переплетением разнообразных форм собственности.

Перечисленные особенности сельскохозяйственного производства порождают определенную специфику, *во-первых*, в отношениях между людьми по поводу земли как основного объекту хозяйствование: ее присвоение, пользование ее и результатами ее функционирования; *во-вторых*, в обороте капитала, занятого в сельскохозяйственном производстве.

3. Специфика предпринимательства в аграрном секторе

Как нам уже известно, любое производство начинается с присвоения людьми средств производства. Как это положение может быть применено к сельскому хозяйству, где основным средством производства выступает земля. Проблема собственности на землю есть одной из важных составных частей системы социальной справедливости в обществе. Экономическая реформа в сельском хозяйстве Украины предусматривает формирование многоукладной экономики путем развития предпринимательства на основе разнообразных форм собственности (государственной, частной, коллективной). При этом новые субъекты предпринимательской деятельности, для которых вызрели определенные условия, возникают как в недрах старых форм собственности, так и рядом с ними, но не в каком случае не как альтернатива: или коллективное предприятие, или частное предприятие и т.п.

Любой субъект предпринимательства в сельском хозяйстве должен иметь право самостоятельно выбирать направление специализации (с учетом условий данного хозяйства), определять перспективу и экономически эффективную структуру посевных площадей и производства в целом, включая развитие подсобных предприятий и обслуживающих цехов. Нужна также свобода выбора партнера, договорных взаимоотношений с субъектами рынка, форм организации и оплаты работы. Без этого ни частная, ни коллективная собственность не сделает предпринимателя полноценным хозяином, тем более, что опыт развитых стран свидетельствует: успех в хозяйственной деятельности делает не форма собственности, а предприниматель, которому “дышит в затылок” конкурент.

Не менее важно использовать и такой опыт: в развитой социально ориентированной экономике каждый предприниматель, если начинает заниматься бизнесом, старательно отыскивает нишу своей хозяйственной деятельности, которая бы удачно вписывалась в крупный бизнес. Что касается организации сельскохозяйственных коллективных структур в современных условиях, то альтернативными сегментами их деятельности могут быть такие, что дополняют основное производство: переработка сельскохозяйственной продукции, материально-техническое снабжение, реализация продукции, производство строительных материалов и т.д. Подобная система организации основного производства и вспомогательных производств фермерских и коллективных хозяйств, безусловно, снимает ряд разногласий, которые возникают между отдельными субъектами в аграрном секторе экономики.

Первичное производственное звено в сельском хозяйстве (фермерское или личное хозяйство, коллективное предприятие) функционирует на основах коммерческого (хозяйственного) расчета. Это означает, что для обеспечения своей деятельности, необходимы определенные материальные и денежные ресурсы, которые выступают в виде производственного капитала (производственных фондов).

Оборот капитала в сельском хозяйстве, в отличие от других областей, в частности промышленности, имеет свою специфику.

Во-первых, **в источниках формирования капитала**. Определенная часть производственного капитала в сельском хозяйстве (здания, сооружения, машины, оснащение и транспортные средства) формируется обычным путем через сферу товарного обращения. Тем не менее, значительная часть средств производства, которое потребляется, **создается в самом хозяйстве** и входит в производственный оборот, **минуя сферу товарного обращения**. То есть, восстанавливается непосредственно в натуральной форме (формирование стада собственным молодняком, выращивание садов, производство семян, кормов и т.д.). А это означает, что в процессе воспроизведения определенное количество созданной продукции не приобретает форму конечного продукта.

Во-вторых, **особенности в обороте капитала**. Они обусловлены сезонным характером сельскохозяйственного производства, а также участием в процессе производства природно-биологических факторов. Так, механические орудия работы применяются в сельском хозяйстве относительно короткое время (например, зерновые комбайны 10-20 светал на год). В то же время высокоэффективное хозяйство требует наличия полного комплекса машин для того, чтобы все операции выполнялись своевременно и высококачественно. Это, с одной стороны, предусматривает высший, чем в промышленности, уровень капиталов и энерго затрат, а с другой, – замедление оборота капитала сравнительно с другими областями народного хозяйства.

При таких условиях поддержания нормального процесса воспроизводства требует наличия надежных каналов финансирования сельскохозяйственного производства. Рыночная экономика с ее жесткими правилами предусматривает, что такими каналами для предприятий неаграрной сферы выступают, во-первых, самофинансирования; во-вторых, банковское кредитование. Предприятия аграрной сферы в силу выше названной специфики выдержать, как показывает мировой опыт, такого рыночного режима не могут. Поэтому практически во всех развитых странах мира сельскохозяйственное производство находится на государственной дотации.

4. Земельная рента: сущность и формы

Ограниченность природных ресурсов порождает монополию их присвоения отдельными социальными группами, государством, частными или коллективными владельцами. В условиях товарно-денежных отношений собственник природных ресурсов получает доход от владения данным фактором производства в виде экономической ренты.

Экономическая рента - это доход, получаемый от использования земли и других природных ресурсов, количество которых ограничено.

В количественном выражении она представляет собой разницу между прибылью, получаемой от использования фактора производства, и минимальными затратами на его использование.

Рассматривая происхождение экономической ренты, мы не принимали в расчет качественные характеристики земельных участков. В действительности же земельные участки существенно различаются и по плодородию почвы, и по климатическим условиям (температура воздуха, количество осадков и др.). Эти природно-климатические различия обуславливают разную степень продуктивности земельных участков: при тех же затратах капитала на лучших землях получают большую массу сельскохозяйственной продукции. И, как следствие этого, — различия в затратах на единицу сельскохозяйственной продукции, носящие относительно устойчивый характер.

А так как рыночные цены сельскохозяйственной продукции определяются условиями производства на худших землях, то хозяйства с более благоприятными почвенно-климатическими условиями наряду с нормальной получают и дополнительную, или избыточную, прибыль, которую принято называть дифференциальной рентой.

Если бы рыночные цены сельскохозяйственной продукции определялись издержками производства на средних по почвенно-климатическим свойствам землях, то худшие земли не обрабатывались бы, ибо приложение капитала к таким землям не обеспечивало бы получения нормальной прибыли. Это привело бы к выпаданию из сельскохозяйственного оборота значительной части земель, а в конечном счете — к резкому сокращению производства продуктов сельского хозяйства.

Земельные участки различаются и по местоположению по отношению к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции. Поскольку затраты по доставке продукции к рынкам сбыта входят в издержки производства, субъекты, хозяйствующие на земельных участках, расположенных ближе к рынку, будут иметь более низкие средние издержки, чем субъекты, хозяйствующие на отдаленных землях. Издержки производства последних в силу ограниченности земли определяют рыночные цены сельскохозяйственной продукции. Вследствие этого субъекты, ведущие хозяйство на землях, расположенных ближе к рынку, будут иметь добавочную прибыль, которая трансформируется в дифференциальную ренту по местоположению.

Различают два вида дифференциальной ренты.

Дополнительный доход, обусловленный различиями в естественном плодородии почвы и местоположении земельных участков по отношению к рынку, называют *дифференциальной рентой I*.

Дополнительный доход, связанный с интенсивным ведением хозяйства и неодинаковой отдачей добавочных вложений капитала, — *дифференциальной рентой II*.

Дифференциальная рента II в отличие от дифференциальной ренты I связана не с естественным плодородием почвы, а с повышением ее искусственного, экономического плодородия, которое достигается путем интенсивного ведения хозяйства. Последнее предполагает дополнительные вложения капитала в один и тот же земельный участок (применение удобрений, новых машин, ирригацию или мелиорацию почвы и т.п.).— Условием же образования дифференциальной ренты II служит различная производительность дополнительных вложений капитала в землю, обусловленная как естественным плодородием земельных участков, так и неодинаковым уровнем интенсификации сельскохозяйственного производства. А так как дополнительные вложения капитала имеют различную производительность, то более производительные вложения окупятся большим количеством продукции, чем аналогичные вложения на худших земельных участках, регулирующих рыночные цены. Поэтому более производительные дополнительные вложения капитала принесут добавочную прибыль, которая, попадая затем в руки земельных собственников, превращается в дифференциальную ренту II.

Дифференциальная рента имеет место не только в сельскохозяйственном производстве. Она возможна в добывающей промышленности, а также на участках земли, сдаваемых землевладельцами для постройки жилых домов, различного рода предприятий и учреждений. Она образуется здесь по тем же причинам, что и в земледелии. Так, в добывающей промышленности такими причинами являются местоположение земельных участков и глубина залегания полезных ископаемых; содержание полезного вещества в руде. Для участков, сдаваемых под строительство, такой причиной является их местоположение в зависимости от удаленности от центра города и т.п.

Кроме названных выше форм земельной ренты, следует назвать еще одну — *монопольную ренту*. Ее уплачивает потребитель редких по качеству сельскохозяйственных продуктов, которые производятся на землях с исключительными природными условиями, ибо цена на эти продукты определяется высоким спросом и ограниченным предложением.

Земельная рента как экономическая форма реализации собственности на землю есть плата за право приложения капитала к земле. Ее конкретной формой проявления служит *арендная плата*, представляющая собой сумму денег, уплачиваемую арендатором собственнику земли.

ТЕМА 13. ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА В ПРОЦЕССЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Вопросы:

1. Сущность процесса воспроизводства. Критерии и типы воспроизводства.
2. Структура общественного производства.
3. Общественный продукт: сущность, структура и показатели.
4. Национальное богатство: содержание и структура.

1. Сущность процесса воспроизводства. Критерии и типы воспроизводства.

Результатом процесса производства является создание общественного продукта, который в своем движении проходит стадии производства, распределения, обмена и потребления.

Производство выступает как процесс, основанный на соединении работника со средствами производства, а цель его состоит в создании материальных благ и услуг, необходимых для существования и развития общества.

Общественное воспроизводство — это процесс общественного производства в постоянно повторяющейся связи и в непрерывном возобновлении.

Следовательно, понятие воспроизводства означает, что всякий процесс производства есть в то же время процесс воспроизводства.

Основные положения теории воспроизводства общественного капитала К.Маркса сводятся к следующему:

1. Производство материальных благ в любом обществе есть непрерывно повторяющийся процесс.

2. Воспроизводство общественного капитала выступает как его движение в сфере производства и в сфере обращения. Результат этого движения выражается в совокупном общественном продукте (СОП).

3. Процесс воспроизводства – это единство трех процессов: воспроизводство общественного продукта, производительных сил и производственных отношений.

4. Воспроизводство охватывает все 4 фазы общественного производства:

Производство – исходный пункт, в котором создается сам продукт и с которого начинается его движение. Распределение образует особую функцию в движении продукта. В нем устанавливается доля различных классов, социальных групп, каждого члена общества в произведенном продукте. Обмен – это процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей. Потребление является завершающей стадией движения продукта. Именно здесь реализуется его потребительная стоимость. Все эти фазы находятся во взаимосвязи.

5. Условием прогрессивного развития общества является расширенное воспроизводство. Источником накопления является прибавочный продукт.

6. Условием непрерывности общественного производства является создание и наличие материальных запасов, общественных резервов в размере годового объема продукции.

7. Воспроизводство предполагает соотношение между структурой производства и структурой общественных потребностей, т.е. определенную пропорциональность.

8. Все общественное воспроизводство разделяется на два подразделения: I – производство средств производства и II – производство предметов потребления.

Типология воспроизводства характеризуется большим разнообразием и имеет многокритериальный характер. Наиболее известны следующие два критерия:

1. Характер использования полученного ресурса доходов.

2. Качественная характеристика факторов производства и их функционирование.

В соответствии с первым критерием можно определить следующие типы воспроизводства:

простое – это повторение процесса производства в прежних масштабах, так как весь полученный доход идет на личное потребление;

расширенное – это повторение процесса производства в увеличенном размере, так как часть полученных доходов используется для приобретения дополнительных ресурсов;

суженное – это повторение процесса производства в сокращенном объеме в силу отсутствия доходов или нецелесообразности развития данного вида производства.

Но, как правило, в истории преобладает процесс расширенного воспроизводства. В соответствии со вторым критерием различают экстенсивное, смешанное и интенсивное воспроизводство.

Экстенсивное воспроизводство представляет собой одну из конкретных форм воспроизводства расширенного типа, которая означает увеличение масштабов производства за счет дополнительных трудовых и материально-вещественных ресурсов (факторов) производства на прежней технической основе и при том же уровне квалификации работников.

Важным типом является *интенсивное воспроизводство*, которое в отличие от экстенсивного характеризуется качественным изменением факторов производства, переходом производства на новую техническую основу. В реальной жизни интенсивные и экстенсивные факторы всегда находятся в определенной комбинации, дополняя друг друга, границы между ними относительны и подвижны. На каждом историческом этапе развития преобладает тот или иной тип.

Смешанный тип воспроизводства представляет собой увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии.

2. Структура общественного производства

Национальная экономика – это исторически сложившаяся система общественного воспроизводства страны, взаимосвязанная совокупность отраслей, видов производства и территориальных комплексов, охватывающая все сложившиеся формы общественного труда.

Основу национальной экономики составляют предприятия, фирмы, организации, домашние хозяйства, объединенные экономическими взаимоотношениями в единое целое и выполняющие определенные функции в общественном разделении труда, производящие товары или услуги. Структура любой национальной экономики состоит из ряда крупных сфер: материальное и нематериальное производство, непродовольственная сфера. Важнейшей составной частью национальной экономики является *материальное производство*, в которое входят такие отрасли как промышленность, сельское хозяйство, транспорт, торговля, связь.

Среди предприятий материальной сферы выделяют предприятия по производству средств производства или I подразделения и производству предметов потребления или II подразделения. В промышленности выделяют группу «А» и группу «Б».

Нематериальное производство отличается от материального своим продуктом, имеющим нематериальную форму: научные знания и информация, произведения искусства (кинофильмы, книги, театральные

постановки); услуги, оказываемые населению. Нематериальное производство включает науку и научное обслуживание, искусство культуру, образование, здравоохранение и др.

Непроизводственная сфера необходима обществу, так как в нее входят содержание армии, судебные и юридические органы, религиозные учреждения, другие общественные организации.

Структура национальной экономики представляет собой устойчивые количественные соотношения между ее составными частями. Различают воспроизводственную, социальную, территориальную структуру и инфраструктуру национальной экономики. Воспроизводственная структура отражает ее деление на наиболее массовые виды экономических субъектов, которые воспроизводятся сами и в результате своей деятельности воспроизводят потоки товаров и услуг между ними. В экономике каждой страны можно выделить три крупные взаимосвязанные группы воспроизводственной структуры: домашние хозяйства, предприятия (предпринимательский бизнес), государство.

Социальная структура национальной экономики означает деление ее на секторы в соответствии с формами собственности на средства производства. По этому критерию в Украине можно выделить секторы: государственный, муниципальный, частный, коллективный, смешанный и др.

Территориальная структура определяется размещением производственных сил на территории страны и означает деление национальной экономики на экономические районы. Например, в Украине можно выделить западные и восточные экономические районы со своими территориально-производственными комплексами, занятостью населения, природными ресурсами. Также можно выделить и другие районы.

Инфраструктура включает в себя отрасли, обслуживающие производство. К ним относятся шоссейные и железные дороги, энерго-, водо- и газоснабжение, связь и другие отрасли.

Отраслевая структура предполагает деление национальной экономики на отрасли – качественно однородные группы хозяйственных единиц, выполняющие в процессе общественного воспроизводства одинаковые по социально-экономическому содержанию функции.

В отраслевой структуре выделяют крупные народнохозяйственные отрасли (промышленность, сельское хозяйство и другие, причем каждая из них имеет подотрасли). Отраслевая структура играет важную роль в Национальной экономике, так как именно в отраслевом «разрезе» осуществляется планирование и прогнозирование, учет и перспективы развития.

Экономическая структура имеет огромное значение для сбалансированности национальной экономики, ее эффективности и устойчивого роста. Так, успех в экономическом росте большинства стран Запада в немалой степени объясняется глубокими структурными изменениями, обеспечивающими общий динамизм производства и другие положительные качественные изменения.

Сбалансированность национальной экономики означает соответствие между взаимосвязанными отраслями, между объемами производимых продуктов и потребностями в них. Основу сбалансированности составляет пропорциональность. Каждая национальная экономика стремится к установлению оптимальных пропорций, то есть качественного и количественного соответствия между структурой общественного производства и структурой общественных потребностей.

3. Общественный продукт: сущность, структура и показатели

Для измерения результатов функционирования национальной экономики в теории и хозяйственной практике используются различные макроэкономические показатели.

Ряд таких показателей предназначен для оценки величины суммарного объема национального производства. К ним относятся: валовой общественный продукт (ВОП), конечный общественный продукт (КОП), чистый общественный продукт (ЧОП), чистый национальный продукт (ЧНП), валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД), промежуточный продукт (ПП).

ВОП – это выраженная в рыночных ценах совокупность товаров и услуг, произведенных в течение одного года. Этот показатель долгое время являлся основным при оценке результатов годового производства. В основе методологии его исчисления лежала марксистская доктрина о делении общественного производства на материальное и нематериальное, и соответствующем делении общественного труда (как единственного источника создания стоимости выпускаемого продукта) на производительный и непроизводительный. Производительным считался только труд, затраченный в сфере материального производства. Статистически ВОП исчислялся как сумма всех производимых за год благ, создаваемых в отраслях, отнесенных к сфере материального производства (промышленность, сельское хозяйство, строительство, грузовой транспорт, связь, обслуживающая производство, отрасли общественного питания и ряд других), то есть оценивался сам факт создания продукта, вне¹ зависимости от того, был он реализован или нет. Методика исчисления данного показателя путем суммирования валового выпуска взаимосвязанных отраслей предусматривала включение в его состав промежуточного продукта (ПП).

Промежуточный продукт – это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю. Если суммировать произведенные в стране товары и услуги во всех отраслях экономики, неизбежен многократный повторный счет, существенно искажающий реальный объем созданного продукта. В повторный счет включаются затраты сырья, материалов, топлива, энергии, учитываемых на разных стадиях производственного цикла одних и тех же товаров. В целях исключения повторного счета использовался показатель *конечного общественного продукта* (КОП),

рассчитываемый как разность между валовым и промежуточным продуктом. В стоимостной структуре КОП выделяются два основных элемента - амортизационные отчисления (Ам) и вновь созданная стоимость или чистый общественный или чистый национальный продукт.

Чистый национальный продукт (ЧНП) - это созданный валовой национальный продукт за вычетом той части созданного продукта, которая необходима для замещения основных фондов, изношенных в процессе выпуска продукции (амортизационные отчисления). Связь между различными макроэкономическими показателями может быть представлена следующим образом:

$$\text{ВОП} = \text{ПП} = \text{КОП} - \text{Ам} = \text{ЧНП}$$

Еще одним важным макроэкономическим показателем является национальный доход (НД). Существуют различные подходы к определению величины НД. НД меньше, чем ВВП, на величину косвенных налогов и амортизационных отчислений. Смысл этого подсчета в том, что государство, взимая косвенные налоги с предприятий, ничего не вкладывает в производство и поэтому его нельзя рассматривать как поставщика экономических ресурсов.

ВВП представляет собой рыночную стоимость всех конечных благ, произведенных во всей стране в течение года.

Различают реальный и номинальный ВВП.

Номинальный валовой продукт - это ВВП, исчисляемый в текущих рыночных ценах, которые не являются стабильными и с ростом инфляции растут. Чтобы «нейтрализовать» эти изменения, используется индекс цен.

ВВП можно оценить различными методами: через расходы, через доходы, через производство. Сумма, полученная в результате расчетов по различным методам, должна быть одинаковой. Связано это с тем, что всегда в рыночном хозяйстве расходы одних субъектов хозяйствования одновременно являются доходами для других.

Другим макроэкономическим показателем является Валовой внутренний продукт (ВВП). Этот показатель является своеобразной модификацией ВВП, но в отличие от последнего охватывает результаты деятельности на территории данной страны всех экономических субъектов.

В самом общем виде ВВП представляет собой совокупную стоимость всей произведенной в народном хозяйстве данной страны конечной продукции за год.

4. Национальное богатство: содержание и структура

Национальное богатство (НБ) – это общий итог постоянно повторяющегося процесса общественного производства за всю историю развития национальной экономики. НБ – это совокупность материальных благ, которыми располагает на определенный период общество и которые созданы трудом людей за весь предшествующий период его развития.

НБ непосредственно связано с производством общественного продукта и его воспроизводством. Оно растет прежде всего за счет общественного продукта, то есть превышения произведенного общественного продукта над текущим потреблением в данном году, то есть воспроизводства на расширенной основе. Но здесь имеется и обратная связь. Сам рост общественного продукта, его темпы, абсолютные размеры прироста зависят от объема НБ и его структуры. Чем абсолютно больше объем НБ и эффективнее его структура, тем быстрее растет общественный продукт. Структура НБ складывается из следующих основных элементов.

1. Первым элементом НБ являются производственные фонды. Они имеют наибольший удельный вес в составе НБ. Это прежде всего основные производственные фонды, то есть их технический уровень определяет возможности общественного продукта.

2. Кроме основных производственных фондов в состав НБ входят оборотные производственные фонды. Это прежде всего предметы труда. Оборотные производственные фонды составляют примерно 25 % основных производственных фондов.

3. Кроме основных и оборотных производственных фондов к НБ относятся материальные запасы и резервы. Сюда входят готовая продукция в сфере обращения, материальные резервы и страховые фонды. Практика ведущих индустриальных государств говорит о том, что они должны составлять не менее 25 % производственного потенциала.

4. Важным элементом НБ являются непроизводственные фонды, к которым относятся государственный жилищный фонд и учреждения социально-культурного назначения. Кроме жилья, к домашнему имуществу относятся предметы длительного пользования потребительского назначения (телевизоры, холодильники, мебель и т.д.).

5. В структуре НБ выделяются природные ресурсы. Речь идет о тех природных ресурсах, которые вовлечены в хозяйственный оборот или разведаны и могут быть вовлечены в него. В период постиндустриального развития общества требуется новый подход к оценке НБ общества. Имеющиеся элементы характеристики НБ дополняются двумя важными моментами: 1) высокая информатизация общества и 2) качественный рост его благосостояния.

ТЕМА 14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ПОТРЕБЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА

Вопросы:

1. Распределение и перераспределение национального дохода.

2. Использование национального дохода: потребление, сбережение, инвестиции.
3. Государственное регулирование распределения доходов. Бедность, неравенство.

1. Распределение и перераспределение национального дохода

Национальный доход – это чистый, заработанный доход общества.

Теория распределения национального дохода имеет макро- и микроэкономическую направленность. На уровне макроэкономики осуществляется разложение совокупного дохода на «относительные доли»: трудовые доходы и доходы на собственность. Доля заработной платы и прибыли, если брать только это крупное деление, определяется в результате сложных отношений, устанавливающихся на рынках факторов производства: труда, капитала, природных ресурсов. Цены этих факторов являются «индикаторами редкости», что обуславливает необходимость дифференцированного анализа доходов собственников факторов производства на микроуровне.

Основной формой распределения доходов для наемных работников является заработная плата. Внешне она воспринимается как цена труда. Однако мы уже знаем, что заработную плату нельзя сводить к вещной связи: товар (труд) – деньги (заработная плата). За этой видимой связью скрывается реальное экономическое отношение между собственником капитала и собственником товара рабочая сила.

Если заработная плата поступает собственнику рабочей силы, то прибыль присваивает предприниматель как собственник средств производства. Свое право владения, пользования и распоряжения вещественными факторами производства, а также право применять в течение всего рабочего дня рабочую силу собственник предприятия распространяет и на присвоение прибыли. Это касается и частного предпринимателя, и коллективного.

В социально ориентированном рыночном хозяйстве значительная часть прибыли расходуется на социально-экономические цели, а не единолично присваивается собственником. Часть прибыли расходуется на уплату налогов на прибыль, на новые инвестиции (накопление), уплату процентов за кредит, арендную плату, на отчисления в целевые фонды. Прибыль расходуется также на охрану окружающей среды, подготовку и переподготовку кадров, на удовлетворение социальных потребностей работников предприятия, создание благотворительных фондов.

В условиях усиливающегося процесса становления акционерной формы хозяйствования часть прибыли в виде дохода – дивиденда, процента – распределяется между пайщиками, внесшими свой вклад в совместный капитал (покупкой акций или облигаций).

С ростом прибыли увеличивается собственность хозяйствующих субъектов, государства и потребление населения. Поэтому прибыль является определяющей целью и движущим мотивом в любой сфере деятельности.

Если собственник промышленного и торгового капитала получает прибыль, то собственник земли – арендную плату, ренту, а собственник денежного капитала – ссудный процент. Прибыль и ссудный процент являются доходами функционирующих предпринимателей в любой сфере деятельности. Арендная плата, рента – это доход собственника земли, имущества, домовладений, не связанный с его предпринимательской деятельностью. По сути, последние виды дохода являются экономической формой реализации собственности. Таким образом, распределение национального дохода с функциональной точки зрения позволяет выявить доли, получаемые собственниками факторов производства в результате их участия в экономической деятельности. А сам национальный доход может быть определен как общая сумма доходов, заработанных факторами производства в экономике.

В странах с развитой рыночной экономикой также имеет место обобществление условий воспроизводства рабочей силы. За счет государства быстро развивается социальная инфраструктура: учреждения здравоохранения, образования, переподготовки кадров. Население получает не только услуги общественного сектора, но и различные пособия, выплаты (т.н. трансферты или «переведенные доходы»). Среди многих видов трансфертов можно выделить:

- государственные трансферты (пенсии, проценты по государственному долгу, субвенции);
- социальные трансферты (выплаты из фондов социального страхования, семейные пособия);
- трансферты между предприятиями (одни фирмы получают дивиденды от других фирм);
- некоммерческие трансферты (спонсорские отчисления научным и художественным центрам, благотворительным учреждениям).

Трансфертные платежи, как и общественные фонды потребления, не влияют на увеличение общественного дохода за счет индивидуального, а приводят лишь к «перестройке» индивидуального дохода путем перераспределения функциональных доходов.

Распределение доходов испытывает воздействие общественного сектора не только через предоставление индивидам различных пособий и услуг, но и через налоговую систему. Если к различным доходам от участия в текущей хозяйственной деятельности прибавить трансфертные платежи, получаемые индивидами, и вычесть уплачиваемые налоги, то получится доход, которым располагают индивиды или семья.

Индивидуальное распределение дохода отражает то, как общество отвечает на вопрос «кому?» и позволяет выявить элементы, образующие доход отдельного человека, семьи. Они включают: 1) доходы, которые субъекты получают за выполненные ими работы и услуги, связанные с использованием труда, капитала, земли. Величина

дохода зависит от объема работ и услуг, а также от нормы их оплаты; 2) доходы, не связанные с вкладом индивидов в производство (пенсии, семейные пособия, пособия по безработице и др.).

Таким образом, мы выяснили, каким образом национальный доход распределяется согласно типу получаемого дохода (функциональное распределение) и в соответствии с размером дохода (индивидуальное распределение). Кроме того, мы можем достаточно полно представить себе, каким образом формируются индивидуальные доходы населения. Основными каналами поступления являются: а) трудовые доходы работников (зарботная плата, премия и т.п.); б) доходы от предпринимательства (прибыль); в) доходы, поступающие независимо от трудового вклада, т.н. социализированные доходы (ОФП, трансфертные платежи); г) доходы от собственности (рента, проценты по вкладам, дивиденды и др.).

2.Использование национального дохода: потребление, сбережение, инвестиции

Потребительские расходы населения представляют собой суммарные затраты индивидов, семей на товары и услуги. Та часть индивидуального располагаемого дохода, которая не расходуется на товары и услуги, представляет собой сбережения. Личные сбережения – это часть располагаемого дохода, которая используется в целях накопления богатства. Причинами сбережений могут быть предстоящие, будущие расходы, желание обеспечить себя в старости, оставить некоторое состояние детям и внукам и т.д. Однако, каковы бы ни были мотивы сбережения отдельных индивидов, их сбережения зачастую мало связаны с возможностями самостоятельного инвестирования. В основном население вкладывает свои сбережения в финансовые активы (акции, облигации) и таким образом передает свои сбережения тем, кто покупает капитальные блага.

На решения о масштабах потребностей и сбережений, которые приходится принимать индивидам, семьям, воздействуют различные факторы, как объективные, так и субъективные. Самым важным объективным фактором является размер получаемого дохода. Именно он предопределяет уровень как потребительских расходов, так и сбережений. Очевидно, что чем меньше доход семьи, тем меньше она потребляет, а сбережения вообще могут быть нулевыми. Ведь потребление ориентировано на удовлетворение текущих потребностей, следовательно, не может быть меньше определенного минимума, обеспечивающего выживание, а сбережения связаны с увеличением потребления лишь в будущем.

На величину потребления и сбережений оказывают влияние имеющиеся накопления недвижимого имущества, предметов длительного пользования, финансовых средств (наличных денег, сбережений на счетах, акций, облигаций, страховых полисов). При прочих равных условиях, чем больше подобного богатства накоплено, тем сильнее стимул к текущему потреблению и слабее стимул для сбережений.

Однако этот фактор тесно связан с уровнем цен. Изменения уровня цен изменяют реальную стоимость накопленных активов, особенно финансовых. Точнее говоря, реальная стоимость финансовых активов, номинальная стоимость которых выражена в деньгах, будет обратно пропорциональна изменениям уровня цен. Поскольку реальное финансовое богатство с ростом цен уменьшается, уменьшается и текущее потребление.

Существенное воздействие на текущее потребление и сбережение оказывают ожидания, связанные с будущими доходами, ценами и наличием товаров. Ожидания повышения цен и дефицита товаров побуждают людей покупать впрок во избежание более высоких будущих цен и пустых полок. И наоборот.

Как было сказано ранее, на потребление и сбережение оказывают влияние субъективные факторы, так называемая «психологическая» склонность людей к потреблению и сбережению.

Различают среднюю и предельную склонность индивидов, семей к потреблению и сбережению. Первая характеризует взаимосвязь уровня потребления и величины дохода, вторая – взаимосвязь уровня сбережения и величины дохода.

Средняя склонность людей к потреблению есть доля дохода, которая идет на потребление.

До сих пор, говоря о потреблении, мы имели в виду непроизводительное потребление (товаров и услуг). В действительности же в экономике имеет место и производительное потребление (средств, предметов труда, технологий и т.д.). От этого зависит характер сбережения. Если предприниматель накапливает часть прибыли в форме денежного капитала, то экономисты рассматривают это тоже, как сбережение, и не проводят различий между ним и наемным рабочим, хотя мотивы сбережений у них разные. Ибо сбережения в данном случае выступают основой инвестиций. Причем, сбережения населения в качестве инвестиционных средств (денежных сумм) предоставляются предпринимателям в ссуду при помощи финансовых посредников (коммерческих банков). Инвестиции – это расходы на расширение и обновление производства, связанные с введением новых технологий, материалов, орудий труда и др. Сбережения являются источником чистых инвестиций, которые добавляют, расширяют существующий физический капитал и тем самым способствуют экономическому росту общества.

Побудительным мотивом инвестиционных расходов является прибыль. Предприниматель осуществляет покупку капитальных товаров, лишь исходя из сравнения ожидаемого дохода и сегодняшних затрат. Возникает вопрос, как можно оценить ожидаемый доход, сравнивая его с сегодняшними затратами? Ведь деньги вкладываются сегодня, а доходы получают потом.

Подводя итог сказанному, подчеркнем, что потребляют и делают сбережения разные группы населения, причем последнее – по разным причинам. Инвестиции осуществляют люди, принадлежащие не к потребителям, а к производителям. Причины, заставляющие людей сберегать, а предприятия – инвестировать, совершенно отличны, а во многом и несравнимы. Если первые стремятся за счет текущего потребления увеличить будущее или

обезопасить себя от непредвиденных ситуаций, то вторые – получить более высокую прибыль за счет расширения производства товаров и улучшения их качества.

3. Государственное регулирование распределения доходов. Бедность, неравенство

Решение рассмотренных нами вопросов зависит не только от состояния экономики, но и от государственной политики в перераспределении доходов. В основе этой политики – задача достижения большего равенства в доходах и обеспечения социальной безопасности. Важно отметить, что деятельность государства проявляется как в рамках функционального распределения, так и индивидуального. В первом случае оно может вмешиваться в процесс установления цен факторов производства и гарантировать их собственникам доход, отличающийся от того, который был бы порожден свободной игрой рыночных механизмов. Это вмешательство проявляется и в политике заработной платы (установление ее минимума), в политике поддержки землевладельцев (установление гарантированных цен), в политике контроля над доходами капитала (политика дешевых денег, влияющая на долгосрочный рынок капитала, политика контроля и блокирования квартирной платы).

Деятельность государства в рамках индивидуального распределения осуществляется с помощью финансовой и социальной политики. Финансовая политика воздействует на распределение налогов и государственных расходов. Основными направлениями последних являются:

- предоставление коллективных благ и услуг (образование, здравоохранение) бесплатно или по цене, доступной для низкооплачиваемых категорий людей;
- компенсирующие цены на продукты первой необходимости, составляющие наибольшую часть расходов наименее обеспеченных членов населения;
- дотации определенным группам экономических субъектов (экспортерам, земледельцам, частным промышленникам).

Социальная политика предусматривает распределение денежных доходов или натурального продукта. Наиболее значительными проявлениями этого распределения являются расходы на социальное обеспечение и семейные пособия.

Политика перераспределения может воздействовать на склонность к сбережению в сторону ее уменьшения и на склонность к инновациям. Налогообложение прибылей побуждает предпринимателя увеличить общие расходы и инвестировать больше для обеспечения своей экономической безопасности, чем для новшеств (примером могут служить расходы на рекламу).

В социальном плане перераспределение рассматривается не столько передачей дохода богатым бедным, сколько передачей власти от индивида государству, инструментом усиления власти государственной бюрократии.

Во всех перечисленных критических замечаниях относительно политики перераспределения есть и доля преувеличения, и доля истины. Поэтому следует выделить условия экономической эффективности политики перераспределения доходов. Во-первых, эта политика не должна обеспечивать уравнилство, ибо неравенство доходов является источником неудовлетворенности и именно поэтому – источником человеческого прогресса. Политика перераспределения призвана не столько способствовать равенству, сколько выполнять роль амортизации и поддержки человеческого капитала. Во-вторых, политика перераспределения может быть эффективной, когда повышает покупательную способность как относительно общего объема товаров и услуг, так и их структуры. В-третьих, необходимо рационально использовать средства политики перераспределения, исключая их двусмысленный характер. Так, социальные выгоды не должны быть результатом горизонтального перераспределения в массе зарплат, в частности, за счет ликвидации их иерархии, использования косвенного налога, отражающегося на ценах.

Таким образом, оптимальным результатом дилеммы рыночной экономики – равенство или эффективность – является, как правило, компромисс. Он свидетельствует о том, что общество сделало выбор в пользу терпимого отношения к неравенству, надеясь на то, что налоги и социальные программы уменьшат масштаб потерь и искажений в экономике. Эта же проблема встает в современных условиях и в Украине, где стремятся одновременно к преодолению кризисного состояния и бедности населения.

ТЕМА 15. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЕГО ФАКТОРЫ

Вопросы:

1. Экономический рост: сущность, типы и критерии.
2. Движущие силы, факторы и показатели экономического роста.

1. Экономический рост: сущность, типы и критерии

Характер и динамика экономического развития государства есть предметом наиболее пристального внимания экономистов и политиков. *Экономическое развитие общества* означает такое усовершенствование общественного производства, инвестиции в которое ведут к повышению качественных социально-экономических, или показателей это не что другое, как эволюция продуктивных сил и производственных отношений общества, осуществляемая на *базе* расширенного воспроизведения.

В современных условиях хозяйствования на основании динамики экономического роста судят о развитии национальных экономик, о жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов. При этом под *экономическим ростом* обычно понимают долгосрочные изменения уровня реального объема

производства; количественное возрастание и качественное усовершенствование его результатов и факторов.

В экономической теории существуют *два основных способа* измерения экономического роста. Наиболее распространенным есть понимание *экономического роста* как итоговой характеристики развития национальной экономики за определенный период, измеренной или тенденциями возрастания реального объема ВВП (НД), или темпами увеличения этих показателей в расчета на душу населения. Необходимость применения того ли другого способа измерения экономического роста связывается обычно с задачами исследования.

Первый способ измерения экономического роста используется, как правило, при оценке темпов расширения экономического потенциала страны, *второй* - при анализе динамики благосостояния страны или сравнение жизненного уровня в разных странах и регионах. Ныне в теории роста превалирует второй способ измерения, соответственно которого под *экономическим* ростом имеется в виду такое развитие национальной экономики, при котором темпы увеличения реального национального дохода превышают темпы роста населения.

В зависимости от типа экономического роста соотношения между изменением объемов факторов производства и темпами роста продукта может быть разной. Различают *три типа* экономического роста: *экстенсивный, интенсивное и смешанное (реальное)*.

Экстенсивный экономический рост означает увеличение объемов производства за счет большего количества внедряемых факторов производства:

- увеличение количества занятых работников без повышения их квалификации;
- расширение потребления материальных факторов производства без повышения эффективности их использования (средств работы, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов и т.п.);
- рост капитальных вложений без соответствующего улучшения технологии и организации производства.

Более сложным в сравнении с экстенсивным экономическим ростом *есть интенсивный тип экономического роста*.

Интенсивный экономический рост означает расширение объемов производства за счет качественного усовершенствования и эффективного использования внедряемых факторов производства:

- применение новых, прогрессивных, более эффективных технологий;
- использование рабочей силы, которая имеет высокую квалификацию и производительность работы;
- улучшение организации производства (изменения структуры хозяйственных связей, управление, маркетинга, кооперации и т.п.);
- восстановление и усовершенствование использования основного и оборотного капитала, ускорение их оборотности, амортизации и т.п..

В реальной действительности не существует в чистом виде то ли экстенсивного, то ли интенсивного экономического роста, они переплетенные и представленные смешанным типом.

Смешанный – это наращивания производственных мощностей вследствие увеличения количества используемых факторов производства и усовершенствование техники и технологии.

Сегодня принято относить экономический рост к тому или другого типа в зависимости от удельного веса прироста реального ВВП (ЧНП), вызванного интенсивными факторами роста. Если частица реального ВВП, полученного за счет интенсивных факторов роста, превышает 50%, то для экономики характерный преимущественно *интенсивный* тип роста. И наоборот, если удельный вес прироста реального ВВП за счет интенсивных факторов меньшая 50% от общего прироста ВВП, то экономическая динамика характеризуется преимущественно *экстенсивным* типом.

Основными конечными *целями экономического* роста есть повышение материального благосостояния населения и поддержка национальной безопасности. *Повышение материального благосостояния* как главная цель экономического роста проявляется в таких основных *критериях*

1. *Уровень развития производительных сил*. Именно по нему оценивается степень овладения силами природы, уровень научно-технических достижений данного общества в каждый данный момент, уровень развития производства в целом.

2. *Увеличение доходов в среднем на душу населения*. Достижение этой цели получает свое отображение в темпах роста национального дохода на *душу* населения.

3. *Экономия свободного времени*. Досуг является одним из жизненных благ, но не находит отображения в показателях реального валового национального продукта и национального дохода страны. Поэтому при оценке степени достижение данной цели необходимо принимать во внимание, происходило или нет на протяжении рассмотренного периода сокращения рабочей недели и рабочего года, общей продолжительности трудовой деятельности рабочих и служащих.

4. *Улучшение распределения национального дохода среди разных слоев населения*. Если бы простое увеличение реального НД сопровождалось значительным ухудшением его распределения, то большая часть населения вообще не считала экономический рост улучшением, так как их благосостояние не изменилось или даже уменьшился. Поэтому важно, чтобы в процессе экономического роста поддерживались принципы социальной защищенности относительно нетрудоспособных и безработных.

5. *Улучшение качества и рост разнообразия изготавливаемых товаров и услуг*. Эта составная не находит прямого отображения в показателе НД. В то же время целиком допустим предположить, что высшее качество и дифференциация товаров оказывают содействие повышению потребительской удовлетворенности, а итак, получают свое отображение в увеличении затрат на куплю товаров и *услуг*, совокупный размер которых

характеризует объем выработанного НД.

Понятие «*качество экономического роста*» в экономической теории связывается с усилением его социальной направленности. Основными составными качества экономического роста есть:

- улучшение благосостояния население;
- увеличение свободного времени как основы гармонии развития личности;
- повышение уровня развития областей социальной инфраструктуры;
- возрастание инвестиций в человеческий капитал;
- обеспечение безопасности условий работы и жизнь людей;
- социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;
- поддержка полной занятости в условиях возрастающего объема предложения на рынке работы.

При правильной организации труда научно-технический прогресс служит облегчению труда, улучшению его условий и, кроме того, может оказывать содействие усилению творческого характера труда каждого работника. Поэтому при выборе темпов экономического роста каждое общество должно учитывать прежде всего свои потенциальные возможности и круг решаемых социально-экономических проблем. Однако много экономистов считают, что наилучшие невысокие (2-3% на год), но постоянные темпы экономического роста.

2. Движущие силы, факторы и показатели экономического роста

Источником движения есть противоречие. Их отсутствие означает прекращение движения, прекращение самой жизни. Источником экономического роста являются внутренние противоречия способа производства. Наиболее общим его противоречием есть противоречие между производительными силами и производственными отношениями.

Влияние производственных отношений может быть разным: оказывать содействие прогрессу производительных сил, *сдерживать его* и *объединять* одно и второе. В целом же влияние производственных отношений зависит от степени их соответствия уровню и характера развития производительных сил общества.

Движущие силы экономического роста - это отношения *между* элементами производительных сил и производственных отношений. К ним относятся: экономические интересы, экономические стимулы, состязательность (конкуренция) в работы.

Экономические интересы – это побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их потребностями. *Потребности* - это потребность в чем-то. Стремление удовлетворить потребность рождает в человеке интерес к участию в хозяйственной деятельности. То есть интересы являются своеобразной «пружиной», которая приводит в движение производство.

Экономические интересы людей определяются их положением в обществе. *Способы влияния на интересы*, с помощью которых обеспечивается участие людей в производстве, разные. Они определяются своеобразностью той или другой общественно-экономической формации. К ним относятся:

- 1) внеэкономическое принуждение к труду;
- 2) экономическое влияние на интересы;
- 3) моральное и социальное возбуждения трудовой активности.

Важным двигателем экономического роста выступает состязательность, конкуренция, рождаемая общим трудом людей. *Состязательность* открывает в человеке предприимчивость и инициативу, раскрывает его способности и таланты, результатом чего есть рост производительности труда.

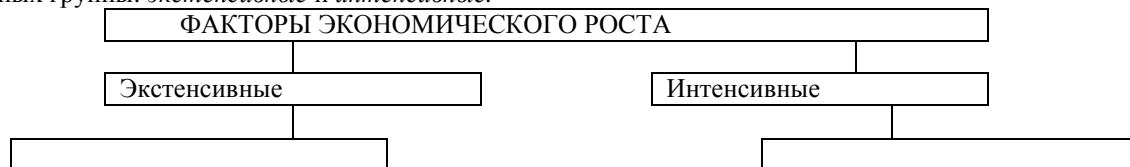
Активную роль в экономическом прогрессе может играть *надстройка*, если она довольно точно выражает объективную логику общественного развития, действует не вопреки объективным законам, а соответственно них.

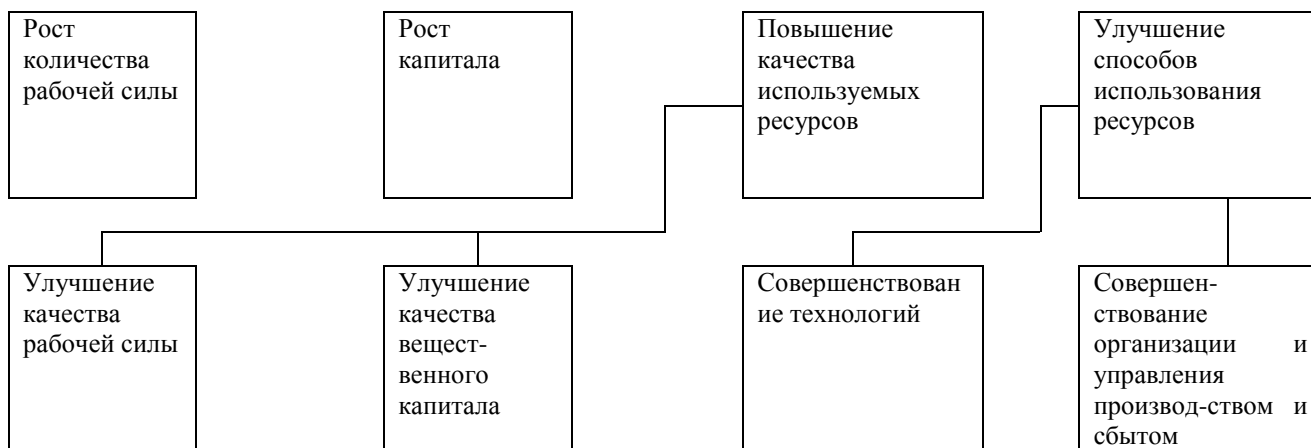
По способам влияния на экономический рост различают *прямые* и *косвенные факторы*. *Прямыми* называют те, которые непосредственно определяют физическую возможность экономического роста. *Косвенные* факторы влияют на возможность преобразования этой возможности в действительность. Они могут оказывать содействие реализации потенциала, заложенного в прямых факторах, или ограничивать его.

В состав прямых входят пять основных *факторов*, которые непосредственно определяют динамику совокупного производства и предложения: наличие естественных ресурсов, их количество и качество; количество трудовых ресурсов и их качественное состояние; объем основного капитала и его техническое состояние; технология, ее новизна, скорость изменения, результативность, окупаемость; развитие предпринимательской способности в обществе.

В состав же косвенных факторов экономического роста входят: степень полноты и эффективность использования всех видов ресурсов; эффективное и справедливое распределение возрастающего объема производства и доходов; снижение степени монополизации рынков; уменьшение цен на производственные ресурсы; снижение налогов на прибыль; расширение возможности получение кредитов и и др.

Соответственно выделению типов экономического роста прямые факторы возрастания делятся на две основных группы: *экстенсивные* и *интенсивные*.





Наряду с факторами экономического роста есть ряд таких, которые *сдерживают рост производительности труда и реального национального дохода*. Как показывает практики развитых капиталистических государств, к ним относятся:

- законодательная деятельность в области охраны труда, окружающей среды;
- усиление государственного вмешательства в дела частного бизнес;
- недобросовестное отношение к труду и хозяйственные преступления (например, в *Украине* в 1997 году убытки и потери в народном хозяйстве достигли 9% ВВП);
- прекращение работы во время забастовок;
- неблагоприятные естественные влияния на развитие *сельского* хозяйства;
- экономические кризисы, циклическая безработица.

Для характеристики экономического роста используется *система показателей*, которые помогают измерять результативность применяемых факторов производства. Важнейшим показателем во все времена была и есть *производительность общественного труда*.

Производительность труда рассчитывают по формуле::

$$П_{\text{т}} = \frac{П}{Т}$$

где $П_{\text{т}}$ - производительность работы; $П$ - определенный объемный показатель продукции; $Т$ – среднесписочная численность работников, занятых производством данной продукции (иногда вместо численности работников - их заработная плата на соответствующий период).

Таким образом, показатель производительности труда в хозяйственной практике понимают как производство на одного работника или на гривну зарплаты. Показатель *трудоемкости продукции* обратный показателю производительности труда.

$$Т_{\text{п}} = \frac{Т}{П}$$

где $Т$ — трудоемкость продукции.

Аналогичные пары показателей существуют и относительно взаимосвязей результатов производства и затрат общественного труда. Одну из них составляют *материалоотдача* и *материалоемкость*.

$$1) \quad М_{\text{п}} = \frac{П}{М} ;$$

$$2) \quad П_{\text{м}} = \frac{М}{П}$$

где $М_{\text{п}}$ - материалоотдача; $П_{\text{м}}$ - материалоемкость; $П$ - определенный объемный показатель продукции; $М$ - затраты предметов труда на производство данной продукции.

Если материалоотдача представляет собой количество выработанной продукции на каждую гривну затрат предметов труда, то материалоемкость, наоборот, показывает, сколько предметов труда израсходовано на одну гривну продукции. Такую же пару показателей образует *фондоотдача* и *фондоемкость*.

$$1) \quad \Phi_{\text{в}} = \frac{П}{\Phi} ;$$

$$2) \quad П_{\text{ф}} = \frac{\Phi}{П}$$

где $\Phi_{\text{п}}$ - фондоотдача; $П_{\text{ф}}$ - фондоемкость; $П$ - определенный объемный показатель выработанной продукции; Φ - среднегодовая стоимость средств труда, использованных при ее производстве.

Таким образом, *фондоотдача* показывает, сколько продукции приходится на одну гривну среднегодовой стоимости средств труда, а *фондоёмкость*, наоборот, сколько среднегодовой стоимости средств труда воплощено в каждой гривне выработанной продукции.

Как эти, так и другие показатели экономической эффективности зависят от многих обстоятельств. Среди них важную роль сыграет степень реального обобществления производства, то есть такого обобществления, которое вызовется не потребностями подчинения производства какому-то центру, а потребностями рационализации хозяйственной деятельности.

НТР - решающий фактор перехода от преимущественно экстенсивного к преимущественно интенсивному типу экономического роста.

Таким образом, подводя итоги относительно проблем экономического роста, следует отметить, что страны бывшей социалистической системы избрали несбалансированную модель экономического роста, заменив экономические взаимосвязи на внеэкономические и начав экономический подъем из трудных областей промышленности. Используя политические методы, государство смогло мобилизовать дополнительный продукт с целью накопления и обеспечить за последние года определенные темпы экономического роста. Однако накопление при этой модели роста вступает в противоречия с потреблением населения, снижается трудовая активность, падают эффективность производства и темпы экономического роста.

Сбалансированный экономический рост, который характеризуется последовательным развитием по схеме сельское хозяйство - легкая промышленность - трудная промышленность - высокие технологии, как показывает опыт Китая и других стран, оказалось единственно приемлемым для достижения долгосрочного и успешного развития Украины.

Подъем национальной экономики страны связанный с политическим восстановлением и продуманной программой деятельности правительства, направленной на подъем экономики Украины.

ТЕМА 16. НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Вопросы:

- 1.Объективность социализации экономики.
- 2.Человек и производство.
- 3.Человеческий капитал и его структура.

1. Объективность социализации экономики

В предыдущих лекциях мы познакомились с принципами, законами развития капиталистического общественного производства. Под капитализмом мы понимали ту его традиционную форму, что сложилась в промышленно развитых странах. Но в реальной жизни любая вещь, любое явление, развиваясь, обычно проявляется себя в более чем в одной форме.

Как и каждое общественно-экономическое явление, капитализм проходит через периоды относительного постоянства, а также количественных и качественных изменений. Эти изменения выражаются в приспособлении старого явления к новым обстоятельствам, либо в замене старого явления новым явлением, более совершенным, желанным для большинства населения. Результатом таких эволюционных преобразований является рождение новой модели капиталистической экономики. Сегодняшний этап жизни капитализма получил название социально ориентированного.

Необходимым условием выживания человека, независимо от общественно-исторических обстоятельств, в которых протекает человеческая жизнь, является личное потребление. Отсюда, единственной конечной целью производства, вне зависимости от его общественной формы, остается личное потребление товаров и услуг всеми слоями общества. Практическое решение данной проблемы зависит в первую очередь от соотношения сил между различными социальными группами общества. Шкала доминирования той или иной социальной группы в процессе принятия экономических решений, ведущих к конечному потреблению, различна как в различных способах производства, так и для различных форм капитализма.

Капитализм основным принципом своего утверждения, существования, своей целью имеет работу производства на производство. Его историческое предназначение, и это свидетельствует о том, что его нельзя «перепрыгнуть», - создание индустриального общества. Интересы трудящихся логикой индустриального прогресса приносились в жертву расцвету производительных сил. Потребление из конечной цели превратилось в придаток накопления.

Но работа производства на производство не беспредельна. Прогресс производительных сил, достигнутый ограничением условий жизни непосредственных производителей, создает материальную основу для снятия этого ограничения, для роста потребления и благосостояния всех членов общества. Все это становится не просто возможным, а жизненно необходимым для дальнейшего прогресса капиталистического общества. Дело в том, что какую бы форму не принимал капитализм, основой его остается наемный труд. Поскольку последний при капитализме юридически свободен, его необходимо заинтересовать, чтобы он был более производительным, а потому приносил больше прибыли владельцу производственных ресурсов. Чтобы труд мог выполнять свои

функции в системе капитализма, постоянно воспроизводить и расширять капиталистическое производство, должны постоянно и в возрастающем объеме производиться потребительские товары и услуги. Успех предпринимателя гарантируется в конечном счете только удовлетворенностью нужд потребителя.

Кроме того, развитые общественные производительные силы предоставляют потребителю огромную возможность экономического выбора потребительских товаров и услуг. А это приводит к тому, что в своем желании подмять под себя человека как наемного работника капитализм становится слугой этого человека как покупателя.

Стало быть, развитие общественных производительных сил создает объективные предпосылки социализации экономики, перехода от индустриального общества к постиндустриальному, основным принципом которого является работа производства на человека. В то же время, удовлетворение нужд человека-потребителя как условие максимизации прибыли является самой надежной гарантией жизнеспособности капитализма как экономической системы.

В настоящее время в мире практически не осталось ни чисто капиталистических, ни чисто социалистических стран. Сегодня подавляющее большинство стран мира представляют собой большое многообразие так называемых «смешанных экономик» с обязательными элементами социализации. В каждой конкретной стране комбинации всех составляющих социально-экономического устройства не только многообразны, но и в определенной мере неповторимы (например, нравственно-этические, религиозные). Однако это не означает, что всем этим странам не присуще что-то общее в их социально-экономическом развитии. Этим общим является наличие различных форм частной собственности, микроэкономическое планирование и социально-экономическая деятельность государства. Поэтому можно утверждать, что разные страны мира представляют собой разные комбинации более развитых и менее развитых социальных экономик.

Термин «социальное рыночное хозяйство» стал широко известен в связи с экономической политикой, проводившейся в Западной Германии после второй мировой войны министром экономики Л.Эрхардом. Основоположники теории социального рыночного хозяйства Вальтер Ойкен, Вильгельм Репке, Альфред Мюллер Армак рассматривали его как экономический, социальный и политический порядок. При этом особо выделяется *социальная политика* в качестве *долгосрочного политического* гаранта капитализма.

Они полагали, что высокая экономическая эффективность рыночного порядка сама по себе не является достаточной, чтобы гарантировать его долгосрочную стабильность. Поэтому он должен сочетаться с социальным порядком, обеспечение которого связывалось с активной ролью государства. Во-первых, государство должно осуществлять различные мероприятия, которые обеспечивают максимальную свободу конкуренции, работу ценового механизма и делают невозможными попытки их ограничения, в т.ч. за счет чрезмерного усиления власти монополий. Во-вторых, экономическая политика государства должна способствовать более равномерному распределению национального дохода, предотвращать чрезмерную дифференциацию индивидуальных доходов, содействовать формированию среднего класса.

По мнению авторов «социального рыночного хозяйства», рыночный порядок будет жизнеспособным с политической точки зрения, если он получит широкое общественное одобрение. Поэтому их программа дополнительной социальной политики может рассматриваться в качестве механизма, образующего консенсус.

Социальная ориентация экономики предполагает в первую очередь экономическую свободу развития разнообразных форм собственности, основанных на них форм хозяйствования, их конкурентоспособность. Практика социального рыночного хозяйства характеризует его как наиболее эффективное с точки зрения регулирования экономики и стимулирования деятельности людей на основе личного интереса. Оно использует заложенную в каждом человеке предприимчивость как сильнейший стимул хозяйственной деятельности, важнейший фактор мотивации труда.

В Украине не предусмотрено конституционное требование установления социального рыночного хозяйства. Однако статья 1 Конституции Украины гласит, что «Украина есть суверенное и независимое, демократическое, социальное, правовое государство». А в статье 3 указывается, что «...человек, его жизнь ... признаются в Украине наивысшей социальной ценностью». Есть в Конституции и другие формулировки относительно социальной ориентированности экономической политики, присутствия государства в хозяйственной жизни. Все это - признаки того, что в стране взят курс на социальную рыночную экономику.

Процесс становления социального рыночного хозяйства должен происходить как на макроуровне, так и на микроуровне. В первом случае социальная ориентация задается прежде всего государством посредством выработки и контроля правил рыночной игры. Первоочередной функцией государства в данном случае являются разгосударствление и приватизация государственной собственности как условие становления многообразия форм собственности. Реализация этой функции является обязательной гарантией того, что экономика обеспечит результат, позволяющий удовлетворение потребностей человека и общества.

Вместе с тем, будучи необходимой, эта гарантия не является достаточной. Определенный круг задач, придающий экономике социальную направленность, непременно решается на уровне отдельного предприятия. Если же учесть, что источником средств государственных социальных программ является деятельность всей совокупности предприятий, то микроуровень в определенном смысле оказывается даже первичным.

Для самого предприятия социальная направленность в его функционировании до известного момента является внешним, навязанным социальной политикой государства, началом. Ведь главный мотив - максимизация прибыли. Когда же исчерпаны чисто экономические резервы роста прибыли, предприятие начинает осваивать

социальный фактор своего развития как внутреннюю необходимость. По сути дела, данный подход является реализацией концепции «человеческого капитала». Основная идея ее состоит в том, что направление инвестиций в работника - необходимое условие экономического роста и реализации долгосрочных интересов предприятия.

С точки зрения социально ориентированного постиндустриального общества главным показателем прогресса является не вещественное богатство, а сам человек, его способности и потребности. Но путь в постиндустриальное будущее для Украины лежит через рыночную экономику. Именно с нею связывают возможность перехода на новую стадию социально-экономического развития и создания достойных условий жизни для людей.

2. Человек и производство

Социализация экономики прямо, непосредственно связана с человеком. Общественная мысль в течение многих веков искала разгадку тайны «человека разумного». Все науки, связанные с изучением человека, общества пытаются понять человека с точки зрения своего предмета и поэтому облик человека, создаваемый каждой из этих наук, не может не страдать односторонностью.

Человек - существо общественное и в этом качестве он оказался, как полагают ученые последних двух столетий, прежде всего, благодаря труду. Именно труд как осознанная целенаправленная деятельность выделил человека из животного мира, наделил его сознанием и определил общественный характер его бытия. Безусловно, человек не только «человек экономический». Он объединяет в себе и такие начала, как биологическое, интеллектуальное (нравственное) и социальное. В сложном переплетении этих начал, материальной стороны жизни человека политическая экономия анализирует решающую область жизнедеятельности людей, а именно сферу производства и распределения жизненных благ, экономическое поведение людей в различных хозяйственных системах при ограниченности ресурсов и безграничности потребностей. Не вызывает сомнения тот факт, что без этого невозможна реализация всех других многообразных сторон жизни человека.

Производство как способ взаимодействия человека с природой - свойственная только человеку форма жизнедеятельности. С другой стороны, человек может жить, действовать, развиваться, лишь будучи включенным в общественную связь с другими людьми, в совместной трудовой деятельности. Роль человека, следовательно, его существо определяются тем, что он и фактор производительных сил, и субъект производственных и всех других отношений. Как человек экономический, он обладает тремя характеристиками:

1. носитель рабочей силы (ПС);
2. субъект производственных отношений (ПО);
3. гражданин (надстройка).

Только закрепощенный человек не является собственником рабочей силы. Гражданин - человек, участвующий в управлении, свободный. Ограничением в его жизни являются Законы, но не чья-то воля. Это и носитель духовной культуры данного народа, всех общественных отношений в их конкретном проявлении.

Характеристики, которыми должна обладать рабочая сила в каждый данный момент, диктуются состоянием применяемых средств производства. Исходная позиция такова, что новая техника и технология появляются на свет не сами по себе, их творит человек.

Чтобы жить, человек вынужден был затрачивать необходимые усилия. Стремление человека минимизировать эти усилия заставляло его изобретать новые орудия труда, новые технологии добычи самых необходимых жизненных благ. Ручные орудия труда предполагали один тип работника, машина - другой, а достижения современной НТР - третий.

Длинный путь эволюции человека в экономике обусловил следующие этапы развития его как производительной силы: 1) человек универсальный; 2) человек специализированный; 3) возвращение к универсальному человеку, но на новом духовном уровне.

Объективность универсализации человека как производительной силы была обусловлена использованием примитивных орудий труда, не требующих специальных знаний и подготовки.

Специализация означала, что универсальный человек, человек физического труда, сменился человеком-специалистом. В этом качестве он был пассивным придатком машины: снабжая ее сырьем и заготовками, следил за ходом технологического процесса, снимал готовую продукцию. Каждое машинное орудие выполняло отдельные операции, а его обслуживал «частичный», узкоспециализированный рабочий. В результате этого возросла производительность труда, но для человека сузилось его рабочее пространство. Он зависит теперь не только от природы, но и от других людей, с другими специальностями. Узкая специализация к тому же духовно обкрадывает человека.

Специализированный труд явился результатом развития и становления машинного производства. Дело в том, что человек является одновременно и производителем, и потребителем экономических благ. В каждый данный момент он выступает либо в одном, либо в другом качестве. Как производитель он связан с условиями производства, как потребитель - с его результатами. Другими словами, с позиций производства как такового, человек - не только его субъект, но и его конечная цель. Пройдя через распределение и обмен, общественный продукт завершает свой путь в потреблении. Без потребления любое производство бессмысленно. Следовательно, удовлетворение потребностей человека, его развитие является естественным конечным назначением общественного производства. Вместе с тем, возвышающиеся потребности предполагают все больший объем производства. Возможности производства в каждый данный момент ограничены. Создание машин, следовательно, порождалось

необходимостью разрешения извечного противоречия между потребностями человека и возможностями их удовлетворения.

Создание, совершенствование и тиражирование новых типов машин требует все больше теоретических знаний, которые усиливают непосредственное значение умственного труда. В результате, машинное производство готовит почву для устранения разрыва между умственным и физическим трудом. Окончательно эта почва подготавливается научно-технической и технологической революцией, автоматизацией производства, которые кардинально меняют положение человека в производстве. Человек все больше отстраняется от прямого участия в технологическом процессе и становится его регулировщиком, контролером, направителем. А это умственный труд, труд высокой интенсивности, т.к. требует переработки огромного массива информации.

Революционный характер машинной индустрии породил действие общего *закона перемены труда*. Согласно этому закону, коренные изменения в разделении труда, присущие переворотам в машинной технике и технологии, вызывают объективную необходимость систематического перемещения работников из одной отрасли и вида производства в другие, изменения трудовых функций. «Частичный» рабочий должен заменяться всеобщим развитым человеком, для которого различные общественные функции представляют собой сменяющие друг друга способы жизнедеятельности.

Центр тяжести в труде перемещается с физических затрат человека на умственные. *Интеллектуализация труда* выражается в увеличении творческого потенциала работников, расширении практической отдачи от приобретенных научных знаний, в умении обновлять сложные технологические процессы и добиваться высоких конечных результатов производства. Труд в обычном понимании превращается в творчество, а человек становится личностью, а не придатком к машине.

Таким образом, можно сказать, что будучи творением человека, новые средства труда, а также и предметы труда, в свою очередь, преобразуют труд, придавая ему соответствующие новому уровню профессионально-квалификационные, творческие качества. Создаются предпосылки самореализации человека как личности. Они проявляются, во-первых, в том, что высокий уровень развития производства и производительности труда снимают с человека проблему поиска материальных благ; во-вторых, человек на базе научно-технического прогресса выводится из сферы собственно производства в творческий процесс; в-третьих, увеличивается свободное время. Самореализация человека означает возвращение человеку возможности быть личностью.

Понятие «человек» обобщает всех нас, уравнивает в нашем биологическом, природном предназначении. Понятие «личность» дифференцирует нас в духовной, интеллектуальной уникальности каждого. Личность делает каждого человека незаменимым.

Возрастание роли человека усиливает тенденцию к *гуманизации производства*. Она означает необходимость постоянно улучшать условия и безопасность труда, укреплять здоровье работников, создавать благоприятный социально-психологический климат в производственном коллективе, делать все, что возвышает человека и раскрывает его способности.

В Украине главными препятствиями на пути к вышеизложенному сегодня являются нехватка капитала, кризисное состояние экономики в целом. Практика развитых государств показала, что именно автоматизация производства с ее относительно низкими потребностями в труде и капитале на единицу продукции существенно меняет перспективы страны.

3. Человеческий капитал и его структура

Итак, главной производительной силой общества, конечной целью производства является человек. С этим тезисом сегодня согласны представители всех экономических течений. Однако экономическая теория обратила внимание на самого человека сравнительно недавно. До этого объектом исследования была заработная плата, доходы человека, но не он сам.

Взгляд на человека начал претерпевать сильную трансформацию, во-первых, в связи с возникновением и определением понятий общечеловеческих ценностей и объявления человеческой жизни главным достоянием общества. Во-вторых, в поиске путей повышения эффективности были предложены так называемые рецепты экономического развития. Так, на основе исследований агрегатной функции производства американские экономисты П.Дуглас и Р.Слоу пришли к выводу, что наиболее важными являются вложения в «человеческий капитал». Вложения в человеческий капитал, труд дают больший эффект в увеличении производства, чем рост средств производства. Это не означает, что производство должно возрастать за счет лучшего использования труда. Речь идет о том, что в настоящее время труд является наиболее важным фактором производства, поскольку он обеспечивает наибольшее увеличение выпуска продукции. Подсчеты специалистов показали, что дальнейший рост производительности труда зависит от совершенствования техники примерно на 40%, а на 60% - от активизации человеческого фактора.

В целях нахождения новых путей повышения отдачи труда экономическая наука разрабатывает теории человеческих отношений, социального партнерства и др. Цель их - выявление факторов, обеспечивающих наибольшую заинтересованность человека в результатах производства. Главным содержанием этих теорий является обоснование и признание человека как объекта капитальных вложений, как объекта экономической деятельности. Дело в том, что капитальные вложения в человека столь же прибыльны, как и инвестиции в любой другой фактор производства. Следовательно, человеческий капитал можно рассматривать наряду с другими видами капитала как объект экономической системы.

Понимание политической экономией важности человеческого капитала не означает еще, что последний обрел у экономистов четкое определение. Наиболее полным и емким определением, как нам представляется, является следующее: «Человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию»¹. Примерно так же определяется человеческий капитал в одном из учебников по политэкономии: «Совокупность способностей личности, обусловленная образованием, профессиональным обучением, навыками, здоровьем, образует человеческий капитал. Инвестиционные вложения в человеческий капитал в настоящее время являются самыми эффективными и быстро окупаются для общества»².

Есть определения, которые суживают, ограничивают вышеприведенные. «Инвестиции в человеческий капитал - это любое действие, которое повышает квалификацию и способности, или, другими словами, производительность труда рабочих»³.

Внимательный взгляд на многообразие определений человеческого капитала позволяет сделать вывод, что все они отражают человеческое участие в производстве, экономическом прогрессе вообще. Именно человек оживляет вещественные факторы производства. Именно он создает целые системы передовой технологии производства, и он же стоит в конце его, как цель любого производства. Другими словами, в приведенных определениях человеческий капитал принимает зрительно осязаемые очертания, границы его воздействия на производство.

Что объединяет человеческий капитал с другими его формами. Обычно, когда речь идет о капитале, имеются в виду активы (здания, сооружения, оборудование и др.), обладающие двумя признаками: они являются результатом инвестиций и создают на протяжении длительного времени поток дохода. Сходным образом человеческий капитал создается тогда, когда человек (самостоятельно или с помощью общества) инвестирует в самого себя, оплачивая образование и приобретение квалификации. Как и физический капитал, он обладает долговременностью пользования и продуктивным характером. Но поскольку этот капитал не может быть отделен от его носителя - конкретного человека, он получил название человеческого капитала.

Параметрами, формирующими человеческий капитал, являются затраты на образование, здравоохранение, на обеспечение мобильности рабочей силы. Согласно теории человеческого капитала, затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо они будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем.

Главной составляющей человеческого капитала является *образование*, ибо оно - главный способ получить квалифицированного работника, способного выполнять сложные виды труда. Различные ступени образования дают конкретный прирост квалификации. Инвестиции в образование многократно эффективнее вложений в любой другой фактор производства. Дело в том, что с приращением фонда знаний, опыта, сноровки, умения, навыков увеличивается производительная сила, производственная ценность работника.

Украина в 70-е годы расходовала на образование 10-12% национального дохода. Впоследствии сформировался остаточный принцип финансирования и ресурсного обеспечения отрасли. Этот принцип действует и сегодня. Не случайно по уровню интеллектуального потенциала Украина с третьего места в мире оказалась сегодня в пятом десятке. По численности специалистов с высшим образованием в расчете на 10 тысяч жителей Украина занимает одно из последних мест в СНГ, а по темпам роста населения с высшим образованием - последнее в Европе.

Второй составляющей человеческого капитала является *здравоохранение*. Этот фактор и его финансирование не исследованы с точки зрения реального его вклада в развитие человеческого капитала и его отдачи в такой степени, как, например, образование. Однако о значении его можно судить по косвенным показателям. В систему характеристик здоровья входят понятия заболеваемости, инвалидности, нетрудоспособности, которые сокращают годы жизни, потерянные в результате преждевременной смерти. За последние годы сократилось население Украины и продолжительность жизни населения. Коэффициент рождаемости с 1991 года сократился на 25%.

Совершенно очевидно, что расходы на здравоохранение есть выгодное капиталовложение с долгосрочной и постоянно возрастающей отдачей, ибо хорошее здоровье - это большая продолжительность жизни, высокая производительность труда, меньшие выплаты по бюллетеням и т.д. Поэтому какие бы трудности не возникали в стране, здравоохранение является такой стороной человеческого капитала, которая не терпит невнимания к себе.

Третьим видом инвестиций в человеческий капитал являются расходы на *обеспечение мобильности рабочей силы*. Последняя является многоплановым понятием. Она включает миграцию работников, связанную со сменой места работы, места жительства, с созданием рынка жилья. Мобильность рабочей силы предполагает

¹ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - М.: «Дело ЛТД», 1993. - С.303.

² Теоретическая экономика. Политэкономия. Под ред. Г.П.Журавлевой и Н.Н.Мильчаковой. - М.: ЮНИТИ, 1997. - С.187.

³ Макконнелл К.Р., Брю Л. Экономикс. - М.: Республика, 1993. - Т.2. - С.171.

переобучение, переквалификацию, связанную либо с личными соображениями работника, либо с циклическими или структурными колебаниями экономики. Более того, в век информации каждые 8-10 лет полученные знания устаревают, а объем знаний в обществе удваивается. Следовательно, необходимость переобучения, переквалификации работников увеличивают затраты в человеческий капитал. Эти затраты являются выражением интенсификации воспроизводства человеческого капитала. По некоторым данным, в развитых странах на переобучение рабочей силы в среднем затрачивается 5-7% от объема фонда образования.

Эта сторона мобильности рабочей силы одновременно смягчает последствия безработицы. Расходы на мобильность, связанную с миграцией рабочей силы, составляют наименее очевидную форму инвестиций в человеческий капитал. Географическая миграция рабочих влечет за собой издержки в настоящем, чтобы получить выгоду в будущем от повышения рыночной стоимости трудовых услуг.

Практика стран с развитой рыночной экономикой показывает, что в последние три-четыре десятилетия инвестиции в человеческий капитал растут значительно быстрее, чем в материально-вещественный, что логично вытекает из содержания человеческого капитала, места человека в системе общественного производства. Не случайно с 1990 года в ООН рассчитывается интегральный показатель - индекс человеческого развития. Этот показатель состоит из трех элементов: ожидаемой продолжительности жизни, образованности и жизненного уровня населения.

ТЕМА 17. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Вопросы:

1. Мировое хозяйство: сущность и структура
2. Международное разделение труда и его тенденции
3. Сущность и формы международных экономических отношений
4. Место Украины в мировом хозяйстве
5. Глобальные проблемы человечества

1. Мировое хозяйство: сущность и структура

Как единое всеобъемлющее мировое хозяйство сформировалось относительно недавно, а складывалось оно веками в ходе естественного разрушения обособленности национальных хозяйств отдельных стран.

Современное мировое хозяйство представляет собой систему национальных хозяйств отдельных стран и экономических субъектов (предприятий, учреждений, государств и межгосударственных организаций), объединенных между собой различными формами международных экономических отношений.

Особенности мирового хозяйства:

1. Отличительной чертой мирового хозяйства является интернационализация хозяйственной жизни. Каждая из стран в большей или меньшей степени участвует в международном разделении труда. Это приводит к тому, что воспроизводственные процессы осуществляются теперь не только на национальном, но и на международном уровне.

2. Одной из важнейших особенностей развития современного мирового хозяйства является его целостность. Она определяется, с одной стороны, наличием глобальных экономических проблем, для решения которых требуется согласованные совместные усилия всех стран и народов. С другой стороны, участие в мирохозяйственных связях позволяет странам повышать эффективность своей экономики.

Более сложный анализ позволяет представить структуру мирового хозяйства в виде трех подсистем.

В первой из них располагается около 30 развитых индустриальных стран (США, Япония, страны Западной Европы).

Вторую подсистему образуют более 140 развивающихся стран, в которых проживает более половины населения планеты. Среди развивающихся государств можно выделить группы стран, близкие по уровню экономического развития: новые индустриальные страны (Гонконг, Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Бразилия, Аргентина, Мексика и другие); страны производители и экспортеры нефти, имеющие высокий уровень дохода на душу населения; слаборазвитые страны с низким уровнем жизни населения.

В третьей подсистеме мирового хозяйства находятся бывшие социалистические государства Европы и страны СНГ.

Основные противоречия мирового хозяйства: между развитыми и развивающимися странами; между развитыми странами; между глобализацией и национализацией экономик стран; между стихией рынка и его регулированием.

2. Международное разделение труда и его тенденции

Основой развития мирового хозяйства и международных экономических отношений является международное разделение труда (МРТ). Под международным разделением труда понимается разделение труда между странами в количественных и качественных соотношениях, опосредуемое обменом товарами, услугами и другими результатами хозяйственной деятельности.

Международное разделение труда формируется под воздействием природно-географических, социально-экономических факторов и научно-технического прогресса.

В международном разделении труда выделяют процессы специализации и кооперации.

Специализация – это концентрация усилий страны и ее субъектов на производстве определенных товаров и услуг. Выделяют межотраслевую и внутриотраслевую специализацию.

Кооперация – объединение производителей частичной продукции с целью создания конечной продукции, т.е. продукции, предназначенной для конечного потребления.

С развитием международной специализации и кооперирования возрастает взаимозависимость стран в мировом хозяйстве, расширяется их участие в международном разделении труда, которое реализуется через конкретные формы международных экономических отношений. Следовательно, основными тенденциями, характеризующими международное разделение труда в современных условиях, являются: постоянное расширение объемов деятельности транснациональных компаний; дифференциация развивающихся стран, среди которых выделились две группы – с одной стороны, новые индустриальные страны, с другой стороны наименее развитые страны, экономика которых постоянно депрессивна.

3. Сущность и формы международных экономических отношений

Мировое хозяйство на современном этапе использует разнообразные формы экономических отношений между государствами и другими субъектами хозяйственной деятельности. Международные экономические отношения – это отношения между крупными хозяйственными национальными комплексами и их субъектами, функционирующими в рамках отдельных государств.

Международные экономические отношения подразделяются на основные и обеспечивающие. Основные – это обычные хозяйственные связи вышедшие за национальные границы. Вторая группа – отношения, обеспечивающие взаимодействие национальных хозяйств.

Формы международных экономических отношений:

- международная торговля,
- международная миграция рабочей силы,
- международный перелив капитала,
- экономическая интеграция.

4. Место Украины в мировом хозяйстве

Участие в мирохозяйственных связях является важным моментом рыночных преобразований в Украине. Место Украины в мировом хозяйстве определяется, прежде всего сырьевой направленностью экспорта. Сохраняется также высокий уровень импортных товаров широкого потребления на рынках страны (более 40% в целом по Украине, а в крупных городах доходит до 70%). Растут долги Украины перед международными финансовыми организациями и отдельными странами. Объемы прямых иностранных инвестиций в экономику страны незначительны. По инвестиционной привлекательности Украина находится в седьмом десятке стран мира. По объемам инвестиций в Украину на первом месте находятся США, на втором утвердился Кипр. Однако большинство иностранных экспертов считают, что основным инвестором в экономику Украины все-таки является Россия, хотя официально она занимает пятое место. За все годы независимости Украины россияне инвестировали в отечественную экономику \$327 млн. Если прибавить к российским инвестициям поступления из Кипра, Лихтенштейна, Британских Виргинских островов (откуда преимущественно поступают деньги российских и украинских ФПГ), то объемы российского капитала в Украине перекроют американские. В большей степени россияне инвестируют для того, чтобы замкнуть технологическую цепочку, разорванную при развале СССР. Их интересы в основном сосредоточились в металлургической, химической промышленности и машиностроении. В отличие от западных инвесторов, россиян инвестиционный климат в Украине не пугает. Портфельных инвестиций в Украине практически нет. Западный капитал в основном сосредоточился в пищевой и табачной промышленности, торговле, финансах, энергетике. То есть в отраслях с быстрой оборачиваемостью капиталов и обеспеченными рынками сбыта.

Характер участия страны в мирохозяйственных связях отражается в ее торговом и платежном балансах. Торговый баланс страны – это соотношение стоимости экспорта и импорта страны за определенный период времени. Он активен, если страна экспортирует товаров больше, чем импортирует, и пассивен, если она импортирует больше, чем экспортирует. Платежный баланс – соотношение на определенную дату платежей, полученных страной и выплаченных ею. Он активен, если страна получает больше, чем платит, и, наоборот, пассивен, если платит больше чем получает.

Активность торгового баланса обеспечивается торговой политикой. В процессе развития мирового рынка сформировалась два типа внешнеторговой политики: протекционизм и свободная торговля. Политика протекционизма направлена на защиту национальных производителей от конкуренции со стороны иностранных компаний. В ходе ее проведения вводятся различные ограничения доступа на внутренний рынок страны. Свободная торговля – это политика либерализма внешнеторговых отношений, снятия любых барьеров на пути иностранных товаров. Протекционизм и свободная торговля в чистом виде не существуют. Как правило, во внешнеторговой политике любой страны тенденции либерализации и протекционизма проявляются одновременно. Однако на каждом конкретно-историческом этапе развития одна из них преобладает. В современных экономических условиях чаще используется селективный протекционизм, т.е. поддержка собственных производителей в отдельных отраслях.

5. Глобальные проблемы человечества

Перед современным человечеством встал целый ряд проблем, которые благодаря масштабности и важности для жизнедеятельности людей получили название глобальных. Глобальные проблемы носят общепланетарный характер, так как затрагивают жизненно важные вопросы всех стран и народов. Следует учитывать, что глобальные проблемы для своего решения требуют громадных усилий всех государств, объединения воедино прогрессивных сил и народов, тесного взаимодействия политических, экономических и научно-технических возможностей.

Глобальные проблемы весьма противоречивы и многообразны, тем не менее можно объединить в три основные группы отношений. К первой группе относятся проблемы, складывающиеся в мире взаимосвязи и взаимоотношения между различными системами хозяйствования, проблемы взаимоотношений по вопросам войны и мира, разоружения и экономического развития. Вторая группа отношений охватывает экономические проблемы современного народонаселения, борьбы с нищетой, голодом, болезнями и т. д. И наконец, третью группу составляют отношения, складывающиеся между обществом как органической целостностью и природой. Сюда следует относить проблемы, связанные с охраной окружающей среды, использованием природных ресурсов, заготовкой и потреблением даров природы, развитием энергетического потенциала планеты и т.п.

Глобальные проблемы развития человечества не обособлены друг от друга, а действуют в единстве и во взаимосвязи, что требует кардинально новых, концептуальных подходов к их решению всеми государствами, образующими систему всемирного хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башнянин Г.И., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія / Підручник (Загальна економічна теорія. Спеціальна економічна теорія). – К.: Ніка-Центр Ельга, 2000. – 526с.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. – М.: Юрист, 1997. – 568с.
3. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.Л. Основи економічної теорії. – К.: Вища школа, 1995. – 365с.
4. Задоя А.А., Петруня Ю.Е. Основы экономики: Учеб. пособие. – К.: Вища шк. – Знання, 1998. – 478с.
5. Конкуренция и антимонопольное регулирование: Учебное пособие / Под ред. А.Г. Цыганова. – М.: Логос, 1999. – 204с.
6. Конотоп Г.И., Дорошенко В.Ю. Политическая экономия: Учебное пособие. – Донецк: «КИТИС», 2002. – 350с.
7. Курс экономической теории: Учебник / Под ред. Проф. Чепурина М.Н.. – Киров: АСА, 1994.- 421с.
8. Лукін І.І. Економічні трансформації: (наприкінці ХХ сторіччя). – К: Ін-т економіки НАН України, 1997.- 329с.
9. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 2. – М.: Республика, 1993. – 400с.
10. Мельникова Е. Особенности национальной монополии // Экономика Украины. – 2001. — №3. – С.50-58.
11. Монополизм и антимонопольная политика / Под ред. А.В. Барышевой, Ю.В. Сухотина, В.Н. Богачева и др. – М.: Наука, 1993. – 240с.
12. Монополизм и антимонопольное регулирование: опыт, проблемы, решения / Под ред. Л. А. Бондарь, М. А. Бокарева, В. Ю. Васильева. – М.: Госплан СССР, НИИ планирования и нормативов, 1991. – 148с.
13. Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 656с.
14. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. С.В. Мочерного.- Тернопіль: АТ «Гарнекс», 1993.- 248с.
15. Основи економічної теорії: Підручник: У 2 кн. / Ю.В. Ніколенко, М.М. Діденко, А.В. Шегда та ін. – К.: Либідь, 1994. – 272с.
16. Поттер М. Стратегія конкуренції. – К.: Основи, 1997. – 392с.
17. Тотьев К.Ю. Конкуренция и монополия. Правовые аспекты регулирования. – М.: Юрист, 1996. – 246с.
18. Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. д.э.н. Добрынина А.И., д.э.н. Тарасевича Л.С. – СПб.: Питер, 1997.- 478с.
19. Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д. Камаева. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. – 640с.
20. Економіка України / за ред. Б.Ф. Заболоцького. – Львів: ЛБК НБУ, 1997. – 580с.