

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬНО-
ДОРОЖНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра экономической теории и права

Н.И. Бережная, доцент, к.э.н.

**ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ
В СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКИХ СХЕМАХ**

Учебное пособие
*для студентов экономических специальностей
всех форм обучения*

Харьков – 2008

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие

Тема 1. Предмет и метод политической экономии

Тема 2. Экономические потребности и производственные возможности общества

Тема 3. Экономическая система общества

Тема 4. Собственность в системе общественного производства

Тема 5. Формы организации общественного производства

Тема 6. Деньги

Тема 7. Издержки производства и прибыль

Тема 8. Рынок: сущность, функции, условия функционирования.

Инфраструктура рынка

Тема 9. Капитал сферы обращения

Тема 10. Домохозяйства

Тема 11. Предприятия и предпринимательство

Тема 12. Капитал и наемный труд

Тема 13. Предпринимательство в аграрной сфере

Тема 14. Государство и его экономические функции

Тема 15. Формы общественного продукта в процессе

воспроизводства

Тема 16. Распределение и использование национального дохода

Тема 17. Экономический рост и его факторы. Экономические

циклы

Тема 18. Занятость, безработица, их государственное регулирование

Тема 19. Закономерности и особенности развития переходных экономик

Тема 20. Мировое хозяйство

Тема 21. Формы международных экономических отношений

Тема 22. Экономические аспекты глобальных проблем

Рекомендованная учебная литература

CONTENTS

Preface

Theme 1. Subject and method of political economy

Theme 2. Economic needs and production capabilities of society

Theme 3. Economic system of society

Theme 4. Ownership in the system of social production

Theme 5. Forms of organisation of social production

Theme 6. Money

Theme 7. Production costs and profit

Theme 8. Market: essence, functions. Infrastructure of market

Theme 9. Capital of sphere of circulation

Theme 10. Households

Theme 11. Enterprises and entrepreneurship

Theme 12. Capital and hired labour

Theme 13. Entrepreneurship in agrarian sphere

Theme 14. State and its economic functions

Theme 15. Forms of social product in the process of reproduction

Theme 16. Distribution and use of national income

Theme 17. Economic growth and its factors. Economic cycles

Theme 18. Employment, unemployment, their state regulation

Theme 19. Regularities and peculiarities of development of transitional economies

Theme 20. World economy

Theme 21. Forms of international economic relations

Theme 22. Economic aspects of global problems

Recommended literature

ПРЕДИСЛОВИЕ

Изучение цикла экономических дисциплин начинается с политической экономии. Политэкономия является методологической основой, базой для изучения всех других экономических дисциплин. Студентам, глубоко и полно усвоившим данный курс, будет гораздо легче изучать другие экономические дисциплины.

Пособие составлено в соответствии с Государственными образовательными стандартами и отражает основные положения программы дисциплины «Политическая экономия». Важность данной работы повышается в связи с переводом обучения в вузах на Болонскую систему, предполагающую в том числе сокращение числа аудиторных занятий и увеличение доли самостоятельной, индивидуальной, исследовательской работы.

Структура пособия включает краткий конспект лекций в текстовой форме и структурно-логические схемы по каждой теме. Данное пособие может освободить студента от необходимости конспектирования материала на лекциях. Преподаватель будет иметь возможность уделить больше внимания наиболее сложным, проблемным вопросам. При подготовке к семинарам, при самостоятельном изучении материала студент имеет возможность изучить текстовую часть темы, в которой раскрыты наиболее важные вопросы, приведены примеры. Излагаемый материал сопровождается ссылками на конкретные структурно-логические схемы темы, так как наглядность более чем на четверть повышает степень усвоения материала, усиливает прочность и глубину полученных знаний. Для более глубокого усвоения изучаемой темы студент обязательно должен пользоваться учебниками, рекомендованными в списке литературы, а также источниками экономической периодической печати.

Следует обратить внимание на то, что в экономической литературе практически ни по одному понятию нет единого мнения. Поэтому при изложении большей части тем в пособии приводятся точки зрения разных школ. Однако студенты, изучая материал, изложенный в других пособиях и учебниках, могут встретить какие-либо иные новые трактовки и определения. Это дает возможность развития творческого подхода и проведения научных дискуссий в аудитории.

Пособие предназначено для студентов, изучающих дисциплину «Политическая экономия». Отчасти оно может быть использовано при изучении курса «Основы экономической теории». Пособие позволит студентам получить основы теоретических знаний по экономике, изучить экономические законы, по которым развивается общество, обратить внимание на те экономические проблемы, с которыми сталкиваются разные страны, в том числе Украина.

При написании пособия автор руководствовался собственными текстами лекций, а также отечественными и зарубежными учебниками и пособиями. Автор будет благодарен за замечания и пожелания по улучшению структуры и содержания пособия.

Тема 1. Предмет и метод политической экономии

Программная аннотация

1. Развитие экономической мысли и становление политэкономии как науки.
2. Предмет политэкономии. Система производственных отношений. Экономические законы развития общества.
3. Методы и функции политэкономии. Место политэкономии в системе экономических дисциплин. Политическая экономия и экономическая политика.

Политическая экономия как наука уходит своими корнями в далекое прошлое. Основы экономики были заложены еще в трудах ученых Древней Индии, Китая, Греции. Еще Аристотель в IV в. до н. э. разделял понятия «экономия» (наука о хозяйствовании ради удовлетворения потребностей) и «хремастика» (искусство получать прибыль).

Первым экономическим учением, систематизировавшим накопленные знания, был **меркантилизм** (XV – XVII вв.). Меркантилисты считали, что источником богатства общества служит внешняя торговля, посредством которой можно накопить в стране больше золота и серебра. Для этого необходимо продавать в другие страны товаров больше, чем покупать. Тем самым меркантилисты заложили основу внешнеторговой политики протекционизма.

Физиократы (XVII – XVIII вв.), основным представителем которых был Ф. Кене, перенесли изучение экономики из сферы обращения в сферу производства. Они считали, что источником богатства является труд, но только в сфере сельского хозяйства.

Классическая английская политическая экономия XVIII века рассматривала труд как источник богатства. А. Смит открыл «невидимую руку» – конкуренцию, которая делает экономику саморегулируемой системой. Классики считали целесообразным отсутствие государственного вмешательства в экономику и поощрение частного предпринимательства.

Представители критического направления в политической экономии – **экономического романтизма** (С. Сисмонди),

утопического социализма (Ш. Фурье, Т. Мор, Р. Оуэн), **рикардианства** (У. Томпсон и Дж. Грей (XV – XIX вв.)) раскрывали пороки и болезни общества, рисовали картины счастливого будущего, но не видели реальных путей его достижения.

Марксистская политэкономия XIX века считала, что в основе эксплуатации человека человеком при капитализме лежит частная собственность на средства производства, производство наемными рабочими прибавочной стоимости и присвоение ее капиталистами.

К. Маркс сделал вывод о неизбежности гибели капитализма, уничтожения частной собственности и победы коммунизма во всем мире. В. И. Ленин раскрыл особенности капитализма на высшей стадии его развития – при империализме. В 1916 г. он опубликовал работу «Империализм как высшая стадия капитализма», где раскрыл пять признаков империализма:

концентрация производства и капитала, приведшие к возникновению монополий;

слияние монополистических банковского и промышленного капиталов и образование финансового капитала и финансовой олигархии;

преобладание вывоза капитала над вывозом товаров;

образование международных монополий и экономический раздел мира;

завершен территориальный раздел мира и ведется борьба за его передел.

Историческая школа Ф. Листа и новая историческая школа К. Бюхера, В. Зомбарта акцентируют внимание на том, что ни одна общественно-экономическая форма не является совершенной, она постоянно изменяется и совершенствуется, поэтому экономические теории нельзя в одинаковой мере применять к разным странам.

Маржиналисты (XIX – XX вв.) рассматривают приростные экономические показатели (предельный доход, предельные издержки, предельный продукт, предельную полезность и пр.), характеризующие соответствующий экономический показатель в динамике при увеличении количества применяемого ресурса на единицу или увеличении производства продукта на единицу. Во второй половине XIX века возникли австрийская (К. Менгер), английская (У. Джевонс), французская (Л. Вальрас) школы предельной полезности товара. В 90-е годы XIX в. на базе развития этой теории появилось **неоклассическое направление** (А. Маршалл,

Дж. Б. Кларк), представляющее собой компромисс между различными направлениями в экономической теории.

Кейнсианство (XX в.) – это теория эффективного спроса, достигаемого за счет регулирования капитализма. Представители этой теории считают, что рыночная экономика самостоятельно, без государственного вмешательства, не может справиться с экономическими проблемами. Поэтому государство с помощью налогов, государственных расходов, кредита должно стимулировать эффективный совокупный спрос, регулировать экономику.

В экономические теории XX века входят также теории **институционализма** и **неоинституционализма** (Т. Веблен, У. Митчелл, Р. Коуз), рассматривающие экономику как систему, в которой отношения между хозяйствующими субъектами складываются под воздействием и экономических, и внеэкономических факторов, институтов, под которыми они понимают государство, семью, профсоюзы, морально-этические и психологические нормы. **Неолиберальное направление** представлено теорией монетаризма М. Фридмена в США и лондонской школы Ф. Хайека, дирижизма во Франции (М. Алле), ордолиберализма в Германии (Л. Эрхард). Представители неолиберализма подчеркивают, что рынок – наиболее эффективная система хозяйствования, поэтому необходимо обеспечивать свободу субъектам экономической деятельности. Роль государства определена в высказывании Л. Эрхарда: «Конкуренция везде, где возможна, регулирование – там, где необходимо».

Современные **экономические теории и школы** конца XX – начала XXI вв. весьма многообразны. Это современные теории институционализма, современный монетаризм, экономические теории развивающихся стран, экономические теории стран с транзитивной экономикой; экономические теории мирового хозяйства; теории глобального развития общества и др. Исторический экскурс в историю развития экономической мысли представлен на схеме 1.1.

Существуют различные определения предмета политической экономии (схема 1.2). Обобщая их, можно выделить **предмет** политэкономии в узком, расширенном и полном толкованиях. В полной формулировке **политэкономия** – *это общественная наука, изучающая производственные отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ на базе*

раскрытия законов экономического развития в условиях приоритетности проблем благосостояния и эффективного использования ограниченных ресурсов (схема 1.3).

Политэкономия изучает производственные отношения. Схема 1.4 показывает место производственных отношений в системе общественных отношений. **Производственные отношения** – это *отношения, которые складываются между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ.* Они включают в себя организационно-экономические и социально-экономические отношения. Если организационно-экономические отношения обусловлены разделением и кооперацией труда, то основу социально-экономических составляют отношения собственности на средства производства. Неэкономические отношения (правовые, религиозные и пр.) еще называют *надстроечными*. Политэкономия их отдельно не изучает, а исследует их воздействие на производственные отношения.

Политэкономия отдельно не изучает также производительные силы общества (средств производства и людей с их навыками и способностями), но исследует их влияние на производственные отношения.

Предметом изучения политэкономии являются также экономические законы. **Экономические законы** – это *внутренние, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи между экономическими явлениями или процессами.* Различают всеобщие, общие и специфические экономические законы. **Всеобщие экономические законы** действуют на протяжении всей истории существования человечества. Их называют законами развития производительных сил, т. к. именно изменения в уровне развития производительных сил являются причиной повышения производительности труда (закон повышающейся производительности труда), размера потребностей людей (закон возвышения потребностей), характера производственных отношений (закон соответствия характера производственных отношений уровню развития производительных сил).

Общие экономические законы действуют на протяжении отрезка времени, пока существуют определенные условия. В основном, общие законы – это законы товарно-денежных отношений (закон спроса, закон стоимости, закон денежного обращения и т. п.). **Специфические законы** действуют на протяжении незначительного

периода времени (закон планомерного пропорционального развития) (схема 1.5).

В схеме 1.6 раскрыты **методы** политической экономии. Их можно разделить на методы формальной логики и диалектические методы познания. К методам формальной логики относят: **анализ** – процесс разложения сложного экономического явления на более простые составляющие; **синтез** – процесс, обратный анализу: соединение отдельных частей в целое с целью изучения их как единого, сложного явления; **индукция** – сбор фактов и выведение на их основе принципов, обобщений; **дедукция** – выдвижение гипотезы (непроверенного утверждения) и проверка его на практике; метод **сравнения** – выявление сходных черт и различий в изучаемых процессах и пр. К диалектическим методам познания относят: **метод абстракции**, под которым следует понимать отвлечение, т. е. удаление, второстепенных, незначительных черт и признаков с целью познания сущности изучаемого явления; метод **исторического и логического анализа**; **математические**; **статистические методы**; **метод социального эксперимента**.

Схема 1.7 показывает место политической экономии в системе других экономических дисциплин. *Политэкономия* – это теоретическая дисциплина, раскрывающая общие экономические законы развития, производственные отношения. *Макроэкономика* раскрывает действие этих законов на уровне всей страны; *микроэкономика* изучает механизм действия экономических законов на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. *Экономикс* акцентирует внимание на проблемах рационального использования ограниченных ресурсов ради удовлетворения неограниченных потребностей членов общества. *Конкретные экономические науки* (экономика труда, финансы и др.) занимаются проблемами практического применения экономической теории в практике хозяйствования. Таким образом, политэкономия является методологической основой, базой, фундаментом развития всех других экономических наук. Вот почему первая **функция**, которую выполняет политэкономия – **методологическая** (схема 1.8). Вторая функция – **познавательная**, т. к. изучив эту дисциплину, человек значительно расширяет круг своих знаний о закономерностях развития общества, в котором он живет.

Следующая функция политэкономии – **прогностическая**, предполагающая выявление научных прогнозов развития страны и разработку моделей развития общества в будущем.

Последняя функция по счету, но не по значимости – **практическая**. Эту функцию политэкономия выполняет, способствуя формированию экономического типа мышления, обеспечивая необходимый минимум экономических знаний, необходимых каждому сознательному человеку, живущему в условиях демократического общества. Кроме того, политэкономия тесно связана с разработкой экономической политики государства.

Этапы разработки **экономической политики** государства раскрыты в схеме 1.9. Прежде всего следует собрать данные о состоянии развития экономики на данном этапе. Затем проанализировать полученные данные, обобщить их, вывести закономерности развития. Далее происходит разработка различных вариантов программ развития экономики страны. Потом из этих вариантов выбирается оптимальный, обеспечивающий получение максимальных результатов с наименьшими затратами в кратчайшие сроки. Далее разрабатывается механизм реализации данной программы в жизнь, внедрение его и контроль за ходом выполнения. Следует помнить, что ошибка возможна на любом из этапов разработки экономической политики.

Экономика бывает позитивной и нормативной. Схема 1.10 показывает, что **нормативная экономика** имеет субъективный характер, она раскрывает экономику такой, какой она **должна быть**. **Позитивная экономика** имеет объективный характер, она описывает экономику такой, **какая она есть на самом деле** на данный момент времени.

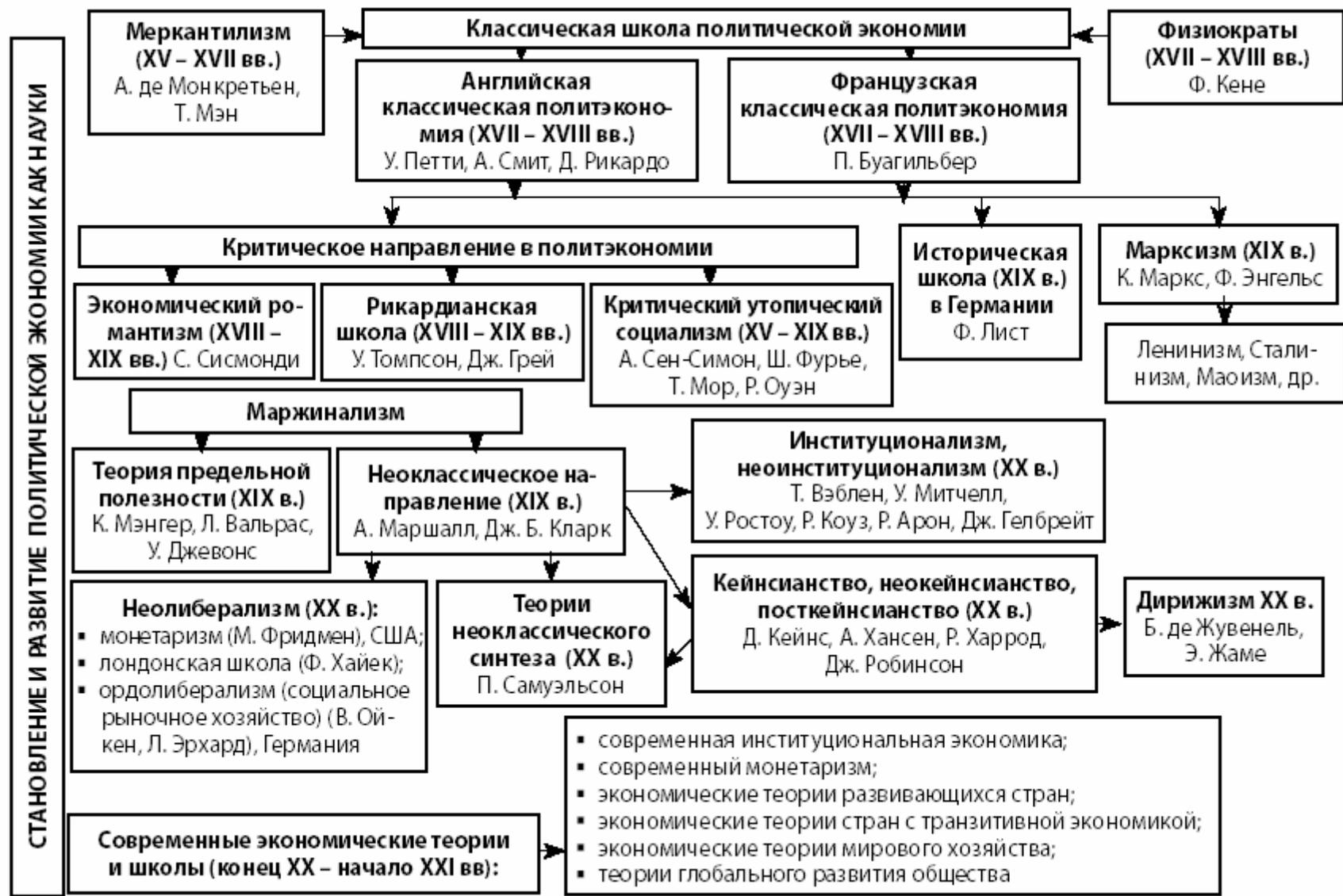


Схема 1.1. Исторический экскурс в историю развития экономической мысли



Схема 1.2. Точки зрения на предмет политэкономии

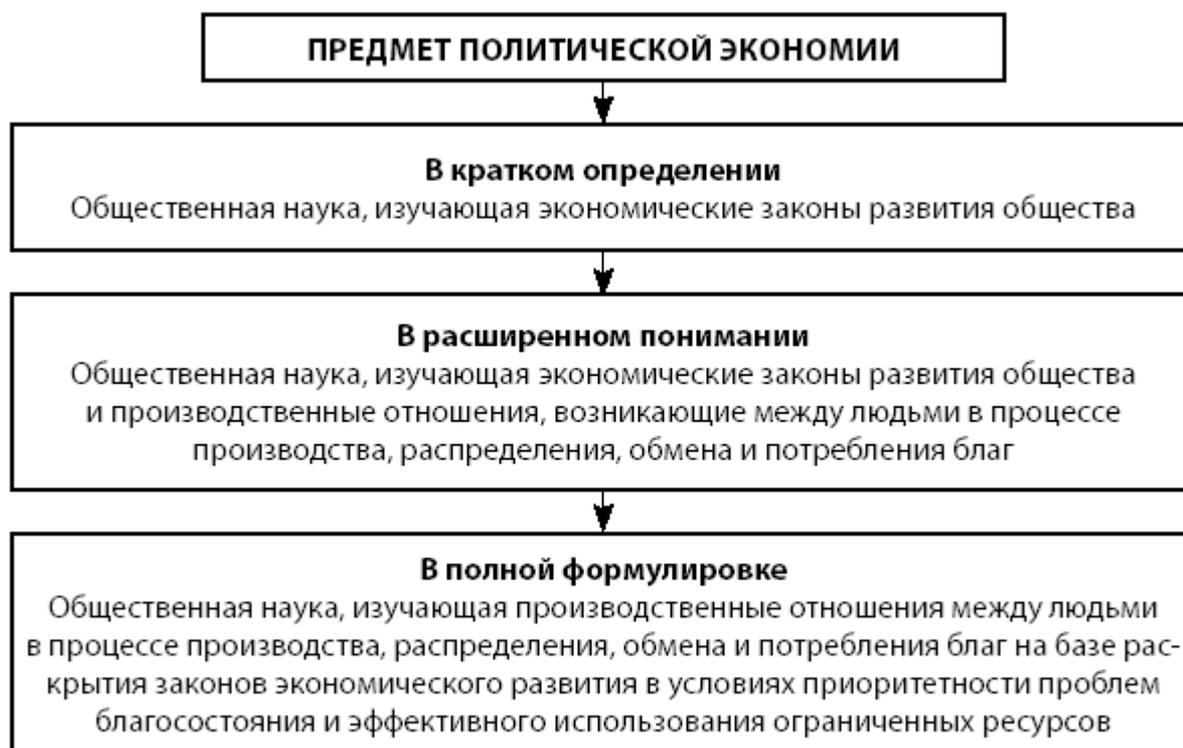


Схема 1.3. Предмет политэкономии

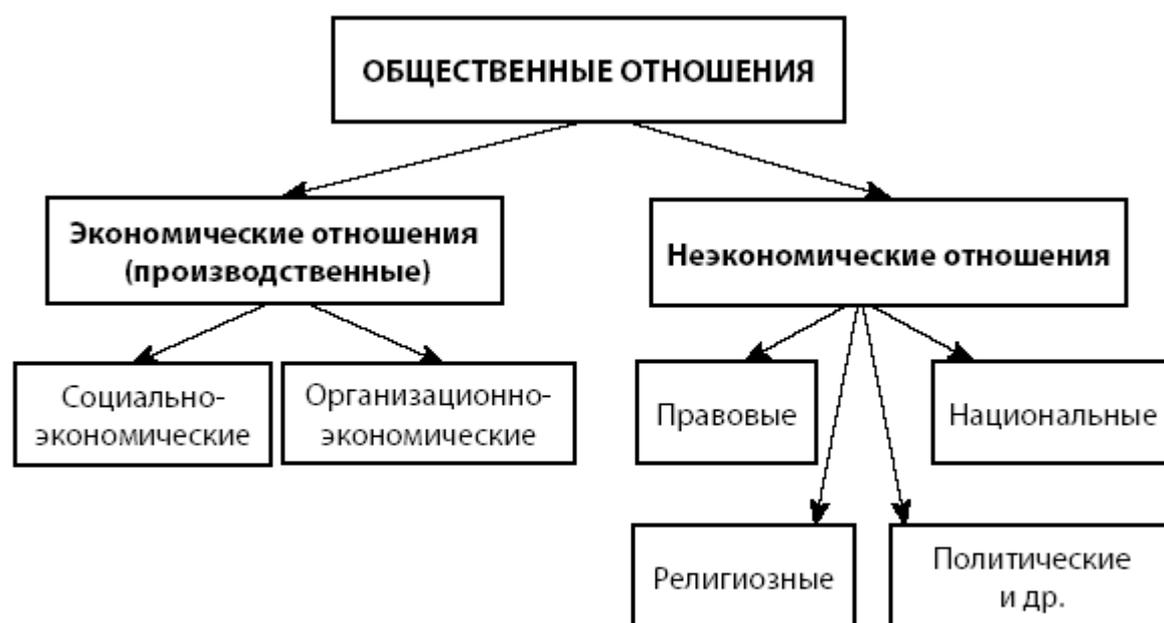


Схема 1.4. Место производственных отношений в системе общественных отношений

Экономические законы – внутренние, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи между экономическими явлениями или процессами

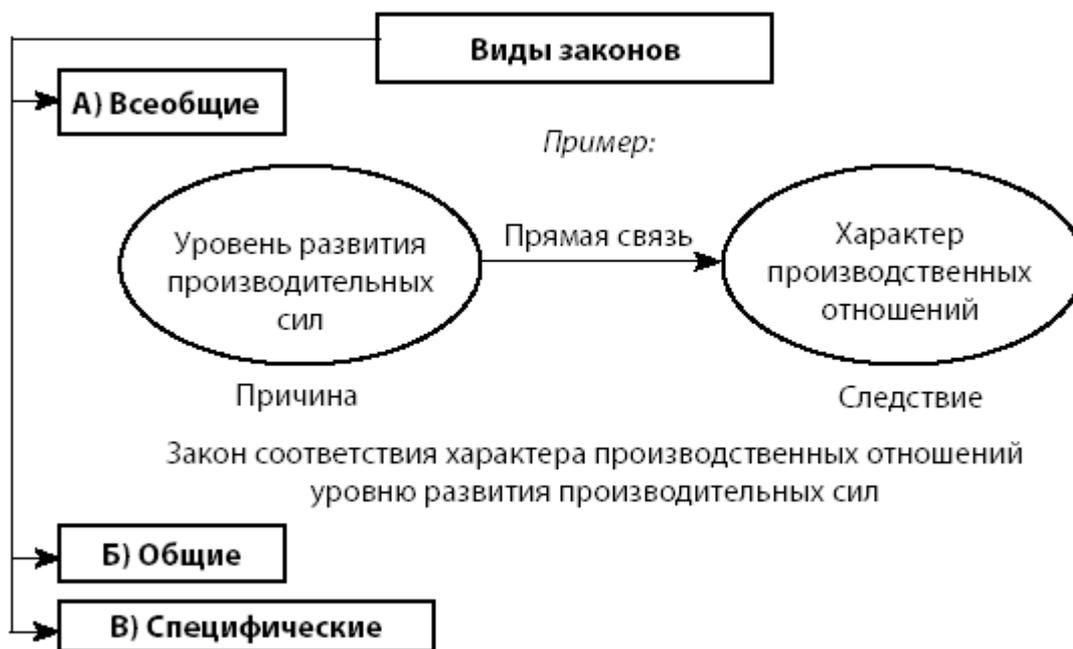


Схема 1.5. Экономические законы и их виды

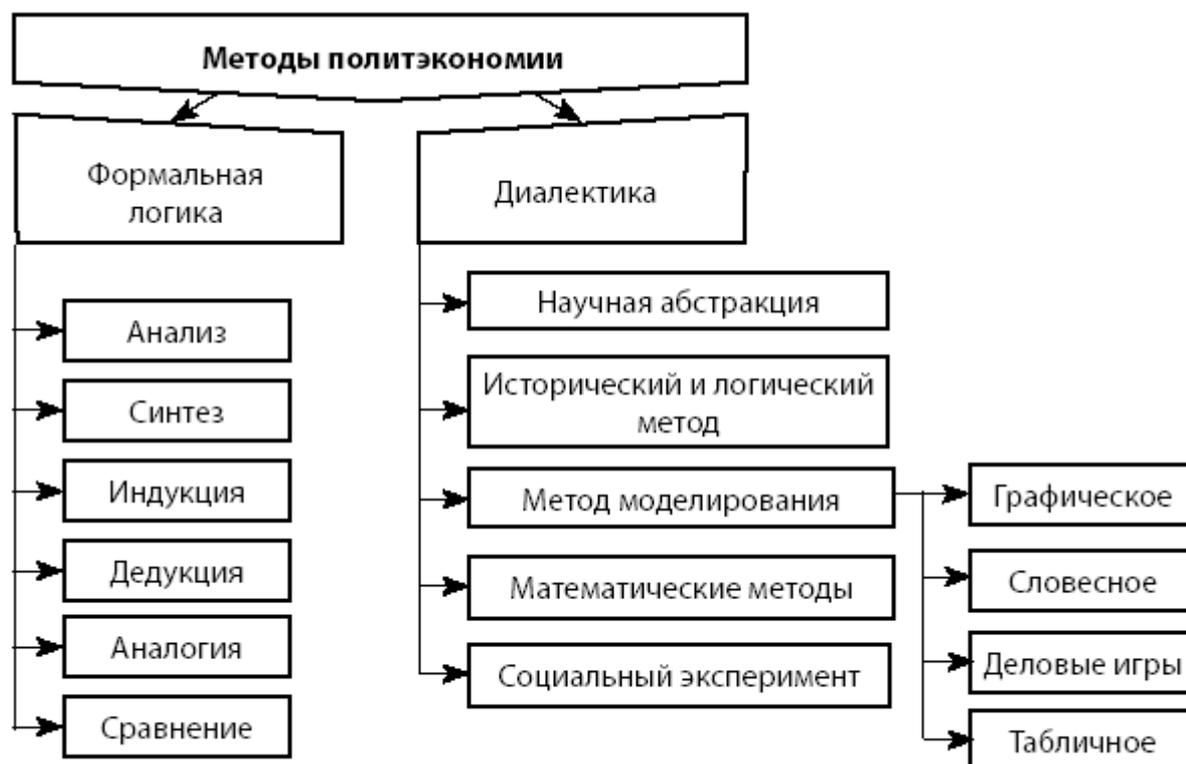


Схема 1.6. Методы политэкономии



1.7. Место политэкономии в системе экономических дисциплин



Схема 1.8. Функции политэкономии

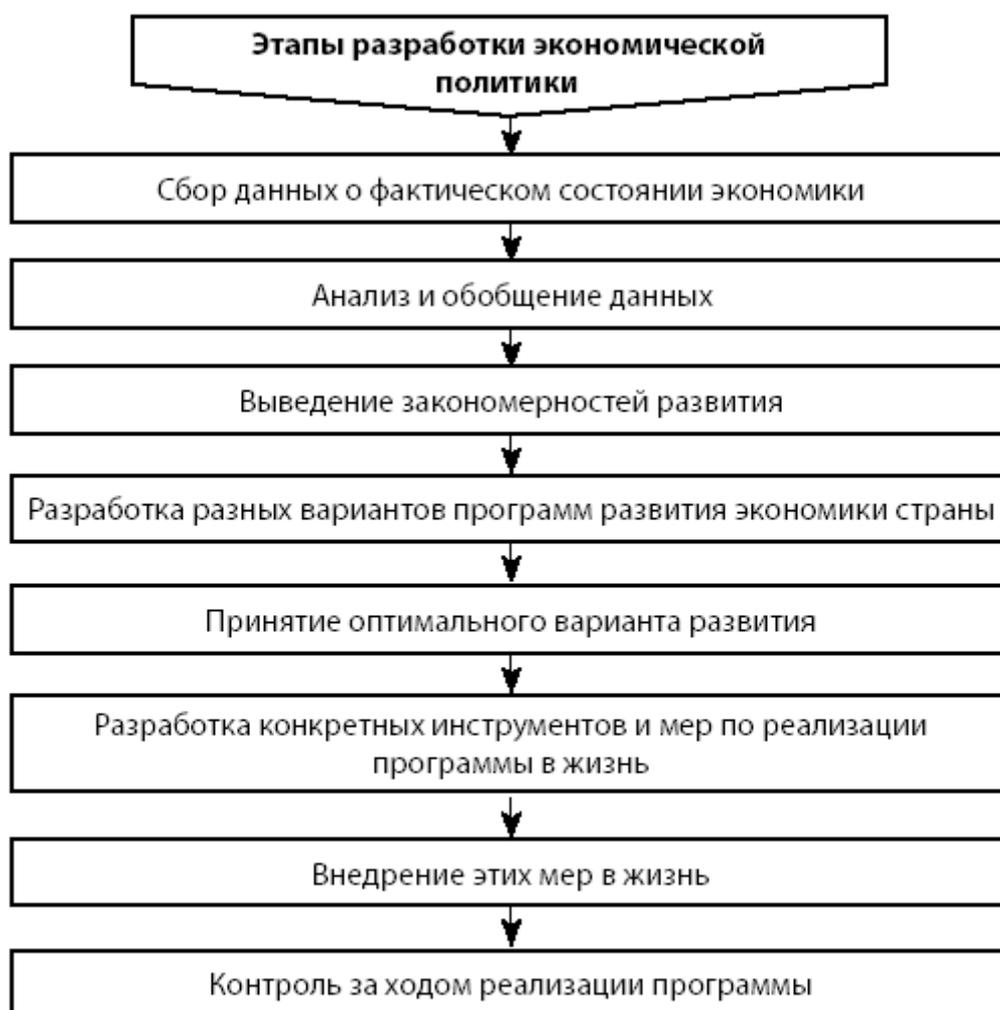


Схема 1.9. Этапы разработки экономической политики



Схема 1.10. Нормативная и позитивная экономика

Тема 2. Экономические потребности и производственные возможности общества

Программная аннотация

1. Экономические потребности общества, их сущность и классификация. Закон возвышения потребностей.

2. Ресурсы и факторы производства. Ограниченность ресурсов и проблема выбора. Кривая производственных возможностей. Альтернативная стоимость.

Для того, чтобы существовать, человек должен постоянно удовлетворять свои потребности, для чего необходимы определенные ресурсы. Ресурсы ограничены, их всегда не хватает, чтобы удовлетворить неограниченные потребности людей. Поэтому человек всегда стоит перед проблемой выбора. Раскрытие этих вопросов посвящена данная тема.

Потребность – это нужда человека в чем-либо. Потребности следует отличать от желаний. Существуют классификации потребностей по различным признакам. **По степени первоочередности** удовлетворения потребности подразделяют на первичные (в продуктах питания, одежде, обуви, мебели) и вторичные (в образовании, медицинском обслуживании, туризме и т. д.). **По форме** потребности разделяются на материальные (одежда, обувь, жилище), духовные (книги, музыка), социальные (в уважении, в труде). **По признаку насыщаемости** потребности можно разделить на насыщаемые (в продуктах питания, предметах потребления длительного пользования) и ненасыщаемые (в туризме, спорте, саморазвитии). С точки зрения субъекта выделяют потребности индивидуальные (отдельного человека), коллективные (группы людей, предприятия) и общественные (потребности общества в целом в общественных товарах – музеях, парках, маяках). **По направленности** потребности подразделяют на личные (отдельных субъектов в предметах потребления) и производственные (потребности предприятий в средствах производства), *Предметы потребления* – это блага, которые используются физическими лицами

для удовлетворения их личных потребностей (продукты питания, одежда, жилище, предметы потребления длительного пользования). *Средства производства* – это совокупность средств труда (машин, оборудования, с помощью которых происходит производство благ) и предметов труда (сырья, материалов, из которых производятся блага). Средства производства потребляют предприятия (фирмы) в процессе производства благ. **По положению в иерархической системе** потребности подразделяют на абсолютные, действительные, потенциальные, реальные, фактические. *Абсолютные потребности* (высший уровень) представляют собою идеальный, внутренний побудительный мотив к потреблению. Это общие потребности в одежде, еде, духовном развитии, пр. Они существуют на протяжении всей истории существования человечества. *Действительные потребности* (второй уровень) имеют относительный характер и отражают объективную, то есть сознательно осмысленную, потребность человека в конкретных потребительских благах (предметах потребления и услугах), необходимых для расширенного воспроизводства рабочей силы и всестороннего развития личности. Они характеризуют общие потенциальные возможности общества. *Реальные потребности* (третий уровень) могут быть удовлетворены в каждый данный момент имеющимися возможностями производства и социальными условиями. *Платежеспособные потребности* (четвертый уровень) — это те потребности, которые в рыночных условиях могут быть реально удовлетворены определенными объемами предложения товаров и услуг, и они обязательно обеспечены денежным покрытием. *Фактические потребности* (самый низкий, пятый уровень) определяются объемом средств существования, который практически может обеспечить физическое выживание человека (схема 2.1).

Наиболее распространенной в экономической литературе является **классификация потребностей по А. Маслоу** (схема 2.2). Самые низшие потребности – физиологические. Это базовые потребности. Потребности более высокого уровня – в безопасности. Эти два вида потребностей имеют все живые организмы. Потребности в социальных контактах, в уважении – более высокого уровня, они присущи только человеку. Потребность в саморазвитии является наивысшей.

Величина потребностей регулируется **всеобщим экономическим законом возвышения потребностей** (схема 2.3). В

соответствии с этим законом величина и структура потребностей определяется уровнем развития производительных сил.

Уровень развития производительных сил в свою очередь зависит от уровня развития человека (его образования, квалификации, культуры) и средств производства.

Величина потребностей также зависит от образования людей, уровня их доходов, окружения, возраста, пола и т. п.

Для удовлетворения все возрастающих потребностей людей необходимо наличие определенных ресурсов. **Ресурсы** – это совокупность всех необходимых условий, используемых при создании благ; это возможности, которыми обладает и которые применяет общество в конечном счете для удовлетворения своих потребностей.

Ресурсы подразделяются на **исчерпаемые** и **неисчерпаемые**, **воспроизводимые** и **невоспроизводимые**. Среди ресурсов выделяют экономические, рассматриваемые с точки зрения ограниченности и редкости.

Различают природные ресурсы, т. е. **данные природой** (земля и ее недра, леса, воды); **трудовые** (люди с их навыками и способностями в трудоспособном возрасте); **капитальные** (средства производства – средства и предметы труда) (схема 2.4).

Ресурсы, вовлеченные в процесс производства, принимают форму факторов производства. Существует такие **факторы производства**, как **труд**, **земля**, **капитал**, **предпринимательская способность**. В последние годы добавились такие факторы, как наука и информация (схема 2.5).

Процесс труда – *сознательная целесообразная деятельность человека, направленная на преобразование вещества природы ради удовлетворения своих потребностей*. Понятие «труд» тесно связано с такими понятиями, как «рабочая сила» и «человек». Рабочая сила – это способность человека к труду, совокупность физических и интеллектуальных способностей, реализуемых в процессе трудовой деятельности. Человек – носитель рабочей силы. Все эти три понятия характеризуют труд как фактор производства.

Капитал как фактор производства – это **средства производства**, используемые в процессе производства. Они включают предметы и средства труда. **Средства труда** – это *вещь или комплекс вещей, чем или с помощью чего человек производит блага*. Средства труда включают в себя **орудия труда**, то, чем

человек непосредственно воздействует на предметы труда (машины, оборудование, инструменты). Второй элемент средств труда – **материальные условия труда** (здания, сооружения, дороги, мосты). Третий – **емкости** (цистерны, ящики, бочки), используемые для хранения сырья и готовой продукции.

Предметы труда – это то, на что направлен труд человека, или то, из чего производятся блага. Предметы труда включают в себя предметы труда, **данные природой** (земля и полезные ископаемые), и **сырье** (предметы, подвергшиеся обработке человеком и предназначенные для дальнейшей переработки). Сырье, в свою очередь, делится на **готовую продукцию** (годную к конечному потреблению и предназначенную для дальнейшей переработки), и **полуфабрикаты** (предметы труда, для конечного потребления обязательно требующие доработки). К полуфабрикатам можно отнести макароны, пельмени, муку, к готовой продукции – молоко, хлеб, яблоки.

Предпринимательская способность – это способность человека заниматься предпринимательской деятельностью. Предпринимательская способность включает в себя такие характерные черты: идти на риск собственным капиталом; способность соединить воедино факторы производства; принимать решения и нести за них ответственность; всегда быть в творческом поиске.

Потребности общества безграничны, а ресурсы ограничены.

Ограниченность ресурсов – проблема, с которой сталкиваются все субъекты хозяйствования – и бедные, и богатые, и отдельные люди, и предприятия, и страны. Однако эта проблема имеет относительный, а не абсолютный характер. Во-первых, в будущем количество ресурсов может измениться, а во-вторых, какова бы ни была величина ресурсов, их все равно не хватит, чтобы удовлетворить все неограниченные потребности человека. В условиях ограниченности ресурсов субъект всегда стоит перед проблемой выбора. Но, выбрав один вариант использования ресурса, субъект должен отказаться от других, альтернативных вариантов его использования. **Альтернативная стоимость** – это *наиболее предпочтительный вариант использования ограниченного ресурса, от которого пришлось отказаться.*

Проблема выбора находит свое выражение в кривой производственных возможностей (КПВ) (схема 2.6). **Кривая**

производственных возможностей – это геометрическое место точек (E, L, M, F и др.), показывающее множество альтернативных вариантов максимального производства двух товаров при полном использовании всех ресурсов. Кривая имеет нисходящий вид, т. к. для увеличения производства одного товара, при неизменных ресурсах, надо уменьшить производство другого товара. Кривая имеет выпуклый вид, т. к. ресурсы полностью не взаимозаменяемы. И при большем увеличении производства одного товара надо отказываться все от большего числа другого, т. е. альтернативная стоимость растет.

Точка D на графике показывает желательный, но недостижимый при данных ресурсах вариант производства двух товаров. Точка C характеризует вариант неполного использования ресурсов, когда существует хроническая недогрузка производственных мощностей, безработица.

Со временем, когда количество применяемых ресурсов изменится, кривая производственных возможностей может сместиться влево или вправо. Когда количество ресурсов в стране увеличивается (растет иммиграция, рождаемость, открываются новые залежи полезных ископаемых), кривая производственных возможностей сдвигается вправо, показывая увеличение производства товаров.

В случае сокращения численности применяемых ресурсов в результате войн, стихийных бедствий, эпидемий, истощенности залежей полезных ископаемых кривая производственных возможностей сдвигается влево, что свидетельствует о сокращении объемов производства.

Потребность – объективная нужда в чем-либо.
Экономические потребности – та часть потребностей человека и общества, для удовлетворения которых необходимо общественное производство

Критерий	Виды потребностей
Степень первоочередности удовлетворения	первичные вторичные
Форма	материальные духовные
Субъект	индивидуальные коллективные общественные
Направленность (сфера удовлетворения)	личные производственные
Положение в иерархической системе (по возможности реализации)	абсолютные действительные потенциальные реальные фактические

Схема 2.1. Классификация потребностей



Схема 2.2. Классификация потребностей по А. Маслоу

Закон возвышения потребностей: по мере развития производительных сил возрастают потребности людей

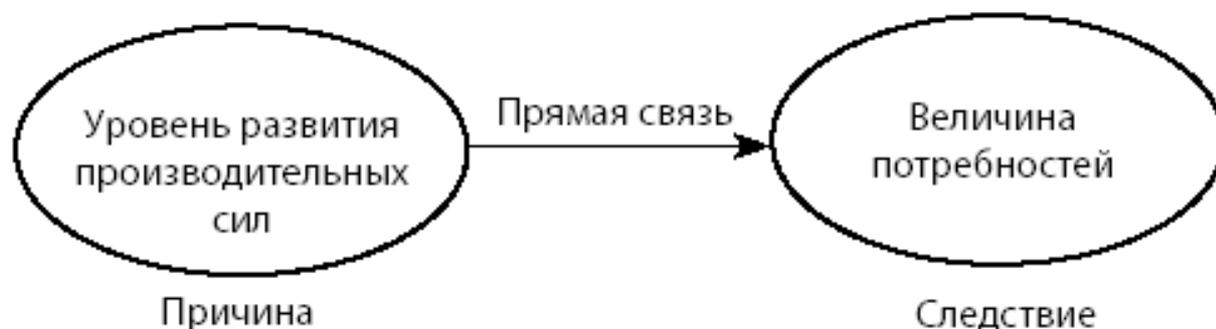


Схема 2.3. Закон возвышения потребностей

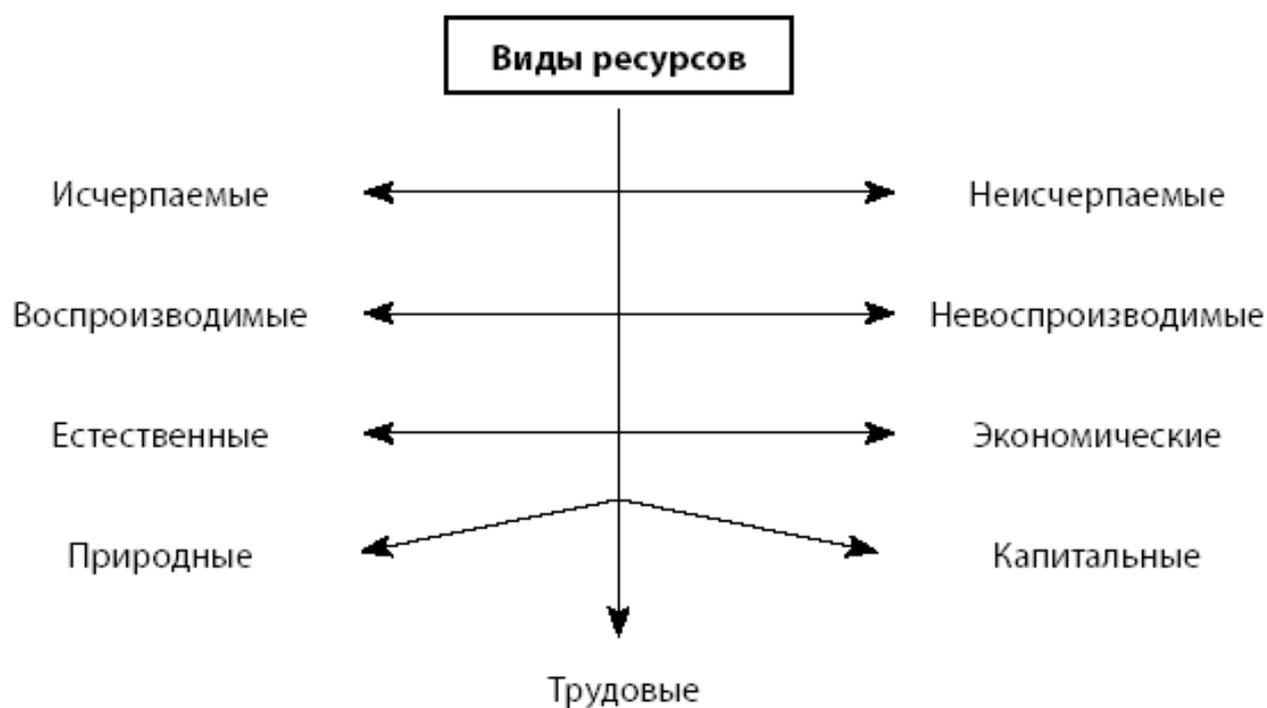


Схема 2.4. Виды ресурсов

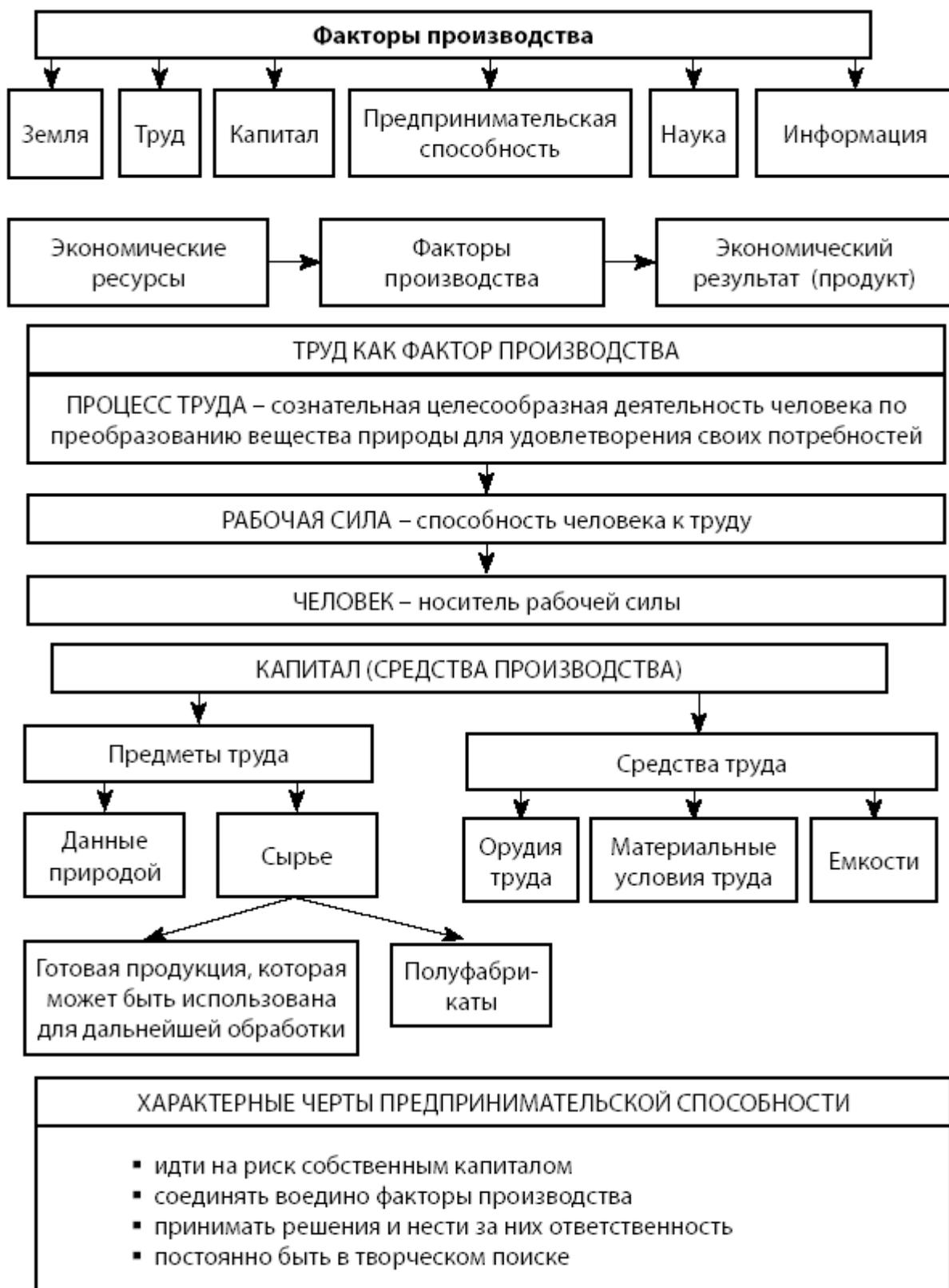
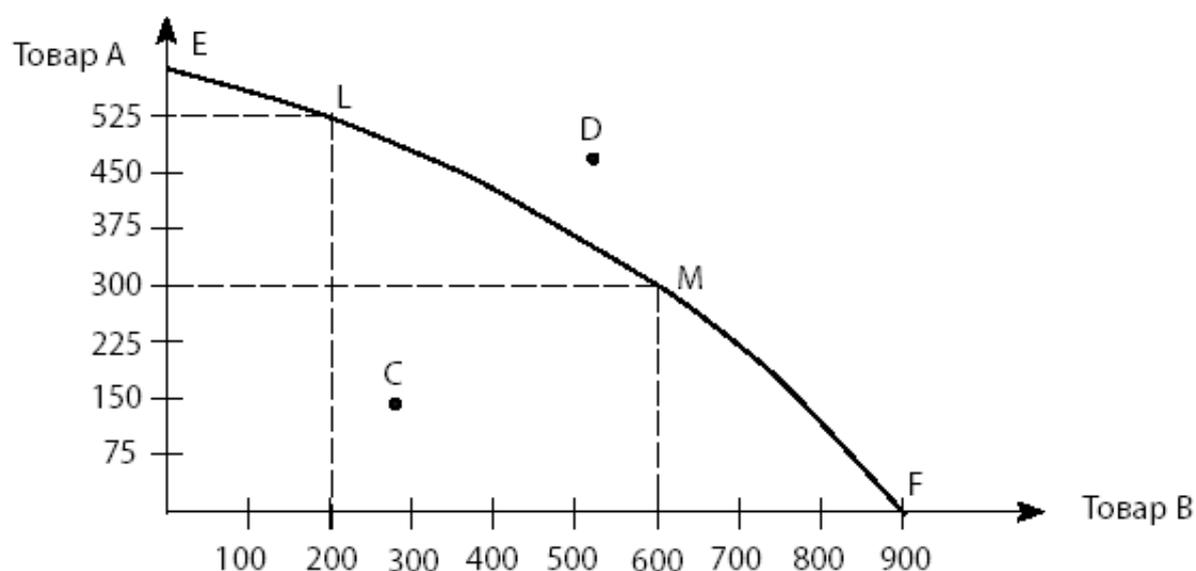


Схема 2.5. Факторы производства



КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ – геометрическое место точек, показывающее множество вариантов максимального производства двух товаров при полном использовании всех ресурсов

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТОИМОСТЬ – наиболее предпочтительный вариант использования ограниченного ресурса, от которого пришлось отказаться

Схема 2.6. Кривая производственных возможностей и проблема выбора

Тема 3. Экономическая система общества

Программная аннотация

1. Экономическая система общества: сущность, классификация. Типы экономических систем. Современная смешанная экономическая система.
2. Внутренние движущие силы развития экономических систем.

Украина находится на этапе формирования рыночных отношений в процессе перехода к смешанной экономической системе. Цель данной темы – раскрытие сущности экономической системы общества, внутренних движущих сил ее развития.

В вопросе о сущности экономической системы общества в экономической литературе нет единой точки зрения. Как и любая другая, экономическая система общества – это совокупность подсистем, элементов, связанных между собой и действующих как единое целое. Таким образом, **экономическая система общества – сфера функционирования производительных сил и производственных отношений, взаимодействие которых характеризует совокупность технико-экономических и организационных форм и видов хозяйственной деятельности. Любая экономическая система должна дать ответы на вопросы: что производить; как производить; для кого производить (схема 3.1).**

Среди экономистов нет единства взглядов и о типах экономических систем. На схеме 3.2 приведена классификация экономических систем по различным признакам. Так, У. Ростоу разделяет экономические системы по **степени развития производительных сил**, т. е. в зависимости от уровня развития средств производства и людей.

Простейшим было традиционное общество, для которого характерен низкий уровень развития средств производства, примитивная техника, неграмотность населения. Переходное общество – более развито, для него типичны кооперация, мануфактура. Стадия сдвига характеризует общество XVIII – XIX веков с его промышленным переворотом и переходом к господству крупного машинного производства. Стадия зрелости – это общество

конца XIX – третьей четверти XX века, где широко используются достижения научно-технической революции, повышается культурный, образовательный, профессиональный уровень работников. В конце XX века в индустриально развитых странах построено общество массового потребления, характеризующееся высоким уровнем развития производительных сил и переходом нацеленности общества на удовлетворение потребностей всех его членов.

В соответствии с **формационным признаком** К. Маркса в основе деления общества на экономические системы лежит формационный признак, в соответствии с которым экономические системы различаются как по уровню развития производительных сил, так и по характеру господствующих в нем производственных отношений.

Первой экономической системой К. Маркс выделил первобытнообщинный строй, где был крайне низкий уровень развития производительных сил и потребностей людей, господствовала общественная (общинная) собственность на средства производства. Рабовладельческое общество характеризуется более высоким уровнем развития средств производства и человека, а производственные отношения основаны на частной собственности на средства производства.

Главным средством производства в то время были рабы, так называемые «говорящие орудия труда». При феодальном строе производительные силы имеют более высокий уровень развития, а производственные отношения опосредованы крепостной зависимостью крестьян от помещиков и феодалов. Капиталистический строй с его промышленным переворотом конца XVIII века дает резкий скачок в развитии производительных сил. Характер производственных отношений обусловлен возникновением системы наемного труда.

Капитализм проходит две стадии развития – домонополистическую (середина XVIII – конец XIX вв.) и монополистическую (империализм) (с конца XIX – начала XX вв.). Коммунистическая стадия, для которой характерны высокоразвитые производительные силы и господство общественной собственности на средства производства, также имеет две стадии – социализм и полный коммунизм.

По степени индустриального развития (Дж. Гелбрейт, Р. Арон) экономические системы подразделяются на индустриальное, постиндустриальное и неоиндустриальное общество. По уровню технологического развития (Н. Бабинцев) общество делится на доиндустриальное (сельскохозяйственное), индустриальное (промышленное) и постиндустриальное (информационное). По степени свободы хозяйствования (Г. Уолич) системы можно разделить на свободную экономику, диктаторскую экономику и демократическую. По цивилизационному признаку (А. Ахиезер) выделяют традиционную, либеральную и промежуточные системы.

Наиболее распространенной в современной экономической литературе является классификация экономических систем по двум признакам: **форме собственности и способу регулирования экономической деятельности**. По этой классификации различают традиционную, рыночную, административно-командную и смешанную системы. На схеме 3.3 приведена характеристика **традиционной системы**. Для нее типичны: низкий уровень развития применяемой техники, преимущественно ручной труд, неграмотность населения, большая зависимость от иностранного капитала, большая роль обычаев, традиций, религии, низкие темпы развития, многоукладность экономики. Уклад – это форма хозяйствования. В традиционной экономической системе преобладает общинный, патриархальный уклад, большую роль играет мелкотоварный уклад, представленный мелкими производителями (ремесленниками и крестьянами). Существует также капиталистический и государственный уклады.

Для **рыночной экономической системы**, которая в чистом виде существовала с середины XVIII до конца XIX вв., характерно господство частной собственности на средства производства, личная свобода граждан и свобода предпринимательства, регулирование экономики через механизм конкуренции, установление цен на рынке под воздействием спроса и предложения, стихийное развитие экономики, практическое отсутствие государственного вмешательства в экономику, отсутствие социальной защиты граждан, т. е. пенсий, пособий, законодательного ограничения продолжительности рабочего дня, права на труд, бесплатного обучения, медицинского обслуживания и т. п. Целью производства является получение прибыли. Для рыночной системы характерно господство потребителя над производителем. При видимой

независимости производителя, который в условиях частной собственности сам решает что, сколько, когда производить, на самом деле производитель производит тот продукт и в том количестве, что и сколько хотят купить потребители (схема 3.4).

Рыночная система имеет как свои преимущества, так и недостатки. Основные положительные стороны, преимущества рыночной системы заключаются в том, что частная собственность, гарантируя свободу личности и предпринимательства, обеспечивает повышение трудовой и предпринимательской активности, рост эффективности производства. Конкуренция между производителями ведет к повышению качества продукции, расширению ассортимента, улучшению обслуживания потребителей. Свободное ценообразование на рынке стимулирует производителей снижать индивидуальные затраты на производство до среднего уровня за счет повышения производительности труда и рационального использования ресурсов. Вместе с тем для рыночной системы характерны безработица, кризисы перепроизводства в результате стихийного развития экономики, отсутствие государственной социальной защиты граждан, расслоение общества на бедных и богатых, отсутствие охраны окружающей среды и пр.

Характерные черты **административно-командной системы** (которую называют еще плановой, или централизованно-управляемой) представлены на схеме 3.5. Это господство общественной собственности на средства производства в форме государственной, плановая система хозяйствования, при которой что, сколько, когда производить решается централизованно через систему *директивного* (обязательного для выполнения) планирования. Отсутствует конкуренция между производителями. Цены на товары и услуги в обществе устанавливаются также централизованно. На предметы первой необходимости (продукты питания, лекарства, коммунальные услуги, товары детского ассортимента) устанавливались искусственно заниженные цены, чтобы сделать эти товары доступными каждому человеку. А на так называемые предметы роскоши (ковры, хрусталь, золотые изделия, автомобили) цены искусственно завышались, чтобы обеспечить равновесие цен в обществе в целом. В административно-командной системе существовала высокая степень социальной защиты граждан.

Право на труд обеспечивало: отсутствие безработицы, обеспечение выпускников вузов работой, бесплатное образование;

бесплатным было медицинское обслуживание, пользование услугами сферы искусства, культуры и спорта. Вместе с тем присутствовало господство одной, коммунистической, идеологии, не допускалось инакомыслие, были запрещены частная собственность и предпринимательство.

В целом господство производителя над потребителем было связано с тем, что предприятия выпускали не ту продукцию, которая пользовалась повышенным спросом у населения, а которая была им запланирована. Поэтому данная система была негибкой к изменениям в экономике, ей была присуща недостаточно высокая эффективность труда, отсутствие стимулов к высокопроизводительному труду. Господство командных методов управления, чрезмерная централизация экономики, растущая неспособность нерыночных отношений приспособиться к изменяющимся процессам в условиях исчерпаемости экстенсивных факторов развития обусловили распад административно-командной системы.

В настоящее время ни одна из перечисленных экономических систем не существует в чистом виде. В мире господствует *смешанная экономическая система*, которая объединяет лучшие черты каждой из названных экономических систем.

Для смешанной системы типично наличие многообразия форм собственности на средства производства; «индикативное», т. е. рекомендательное, планирование; господство в экономике монополий, олигополий, ТНК; государственное регулирование цен; наличие системы социальной защиты населения; поощрение конкуренции путем принятия антимонопольного законодательства; поддержка в разумных пределах обычаев, религии; распределение по труду и капиталу; стирание различий между собственниками и наемными рабочими за счет развития акционерной формы собственности; преобладание отношений социального партнерства между предпринимателями и наемными рабочими и т. д.

В каждой стране формируется своя модель смешанной экономической системы. На схеме 3.6 показаны: **модель свободного рынка США**, для которого характерно незначительное государственное вмешательство в экономику и поощрение частной инициативы; **социально ориентированный рынок стран Западной Европы**, для которого типично существенное вмешательство государства в экономику, развитие социальной защиты граждан при одновременном развитии частного предпринимательства. Третья

модель смешанной экономики – это **государственно управляемый рынок Японии** и других стран Восточной Азии. Для этой модели характерно тесное взаимодействие государства и бизнеса, проблемы социального обеспечения решаются на уровне фирм.

В экономической литературе отдельно выделяют модели смешанной экономической системы США, Швеции, Японии, Кореи, Германии.

Экономическая система общества имеет **внутренние движущие силы развития**. Они показаны на схеме 3.7. Это конкуренция, интересы и противоречия. **Конкуренция** – это *форма состязательности между субъектами хозяйствования*. Различают **внутри- и межотраслевую конкуренцию**. *Внутриотраслевая* – это конкуренция между производителями внутри одной отрасли, производящими однородную продукцию, за лучшие условия производства и сбыта продукции. Она ведет к повышению качества продукции, расширению ассортимента, снижению затрат на производство и сбыт продукции, улучшению обслуживания покупателей. Различают **экономические и неэкономические методы** конкуренции. Экономические методы подразделяются на ценовые и неценовые. *Ценовая* конкуренция осуществляется через механизм повышения или понижения цен на товары. *Неценовая* – с помощью рекламы, заключения предварительных контрактов с поставщиками сырья, банками, торговыми и транспортными предприятиями. Неэкономические методы – поджоги, убийства, кража детей, шантаж (схема 3.8).

Межотраслевая конкуренция – это конкуренция между предприятиями различных отраслей, производящими разнородную продукцию. Она ведется между предприятиями отраслей, производящими товары-субституты (заменяющие друг друга), например, производство металла и пластмасс, натуральных и синтетических тканей. Межотраслевая конкуренция ведется за «доллар потребителя» по принципу: доллар, потраченный на покупку одного товара, уже не может быть потрачен на покупку другого товара. Видом межотраслевой конкуренции является конкуренция за наиболее выгодное вложение капитала в ту или иную отрасль. Предпринимателю, по большому счету, все равно, что производить. Его главная цель – получение максимума прибыли.

Общие черты и различия внутри- и межотраслевой конкуренции показаны на схеме 3.9.

Экономический интерес – это *внутренний побудительный мотив деятельности субъектов хозяйствования*. Различают личные интересы отдельного человека; коллективные интересы группы лиц и интересы всего общества. Между различными видами интересов может быть соответствие, а могут возникать противоречия. Разрешение противоречий является внутренней движущей силой развития.

Противоречия – это борьба противоположных сторон экономического явления. Противоречия в своем развитии проходят ряд этапов. Первый – соответствие различных сторон друг другу. Второй – появление между ними различий. Третий – перерастание различий в противоположность, конфликт. Четвертый этап – разрешение конфликта. Существование противоречия – нормальное явление, важно не доводить его до антагонизма.

Экономическая система общества – совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем отношений собственности и организационно-правовых форм (А. С. Булатов)

Экономическая система общества – совокупность механизмов и институтов для реализации решений по поводу производства и потребления в рамках определенной географической территории (П. Грегори, Р. Стюарт)

Экономическая система общества– система взаимодействия институтов, законов, традиций, которые прямо или опосредованно влияют на экономическое поведение людей и результаты производства (Ф. Праер)

Экономическая система общества – сфера функционирования производительных сил и производственных отношений, взаимодействие которых характеризует совокупность технико-экономических и организационных форм и видов хозяйственной деятельности (В. Я. Бобров)

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ ДОЛЖНА ДАТЬ ОТВЕТ ЛЮБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА:

ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ?

КАК ПРОИЗВОДИТЬ?

ДЛЯ КОГО ПРОИЗВОДИТЬ?

Схема 3.1. Точки зрения на сущность экономической системы общества

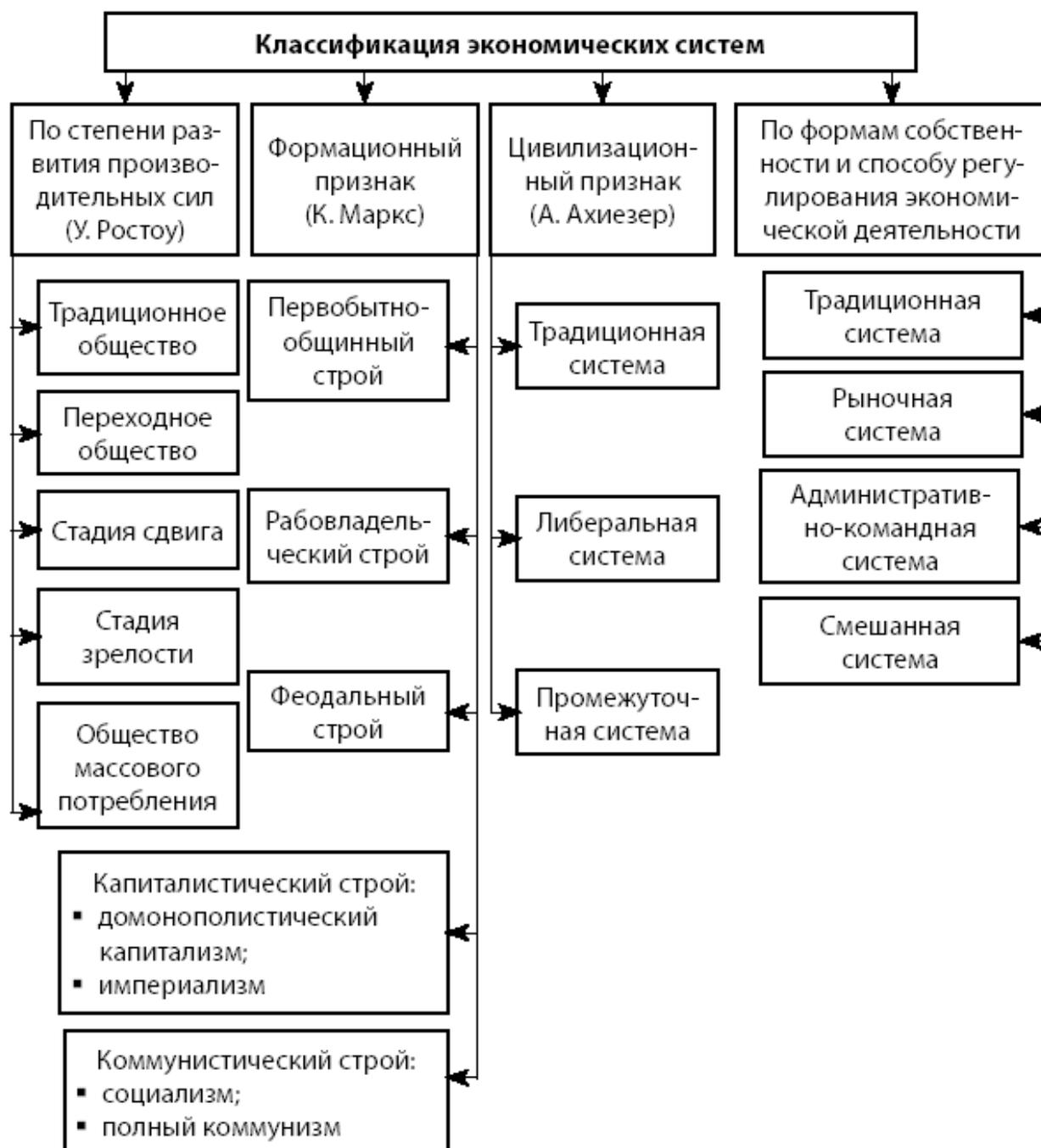


Схема 3.2. Классификация экономических систем

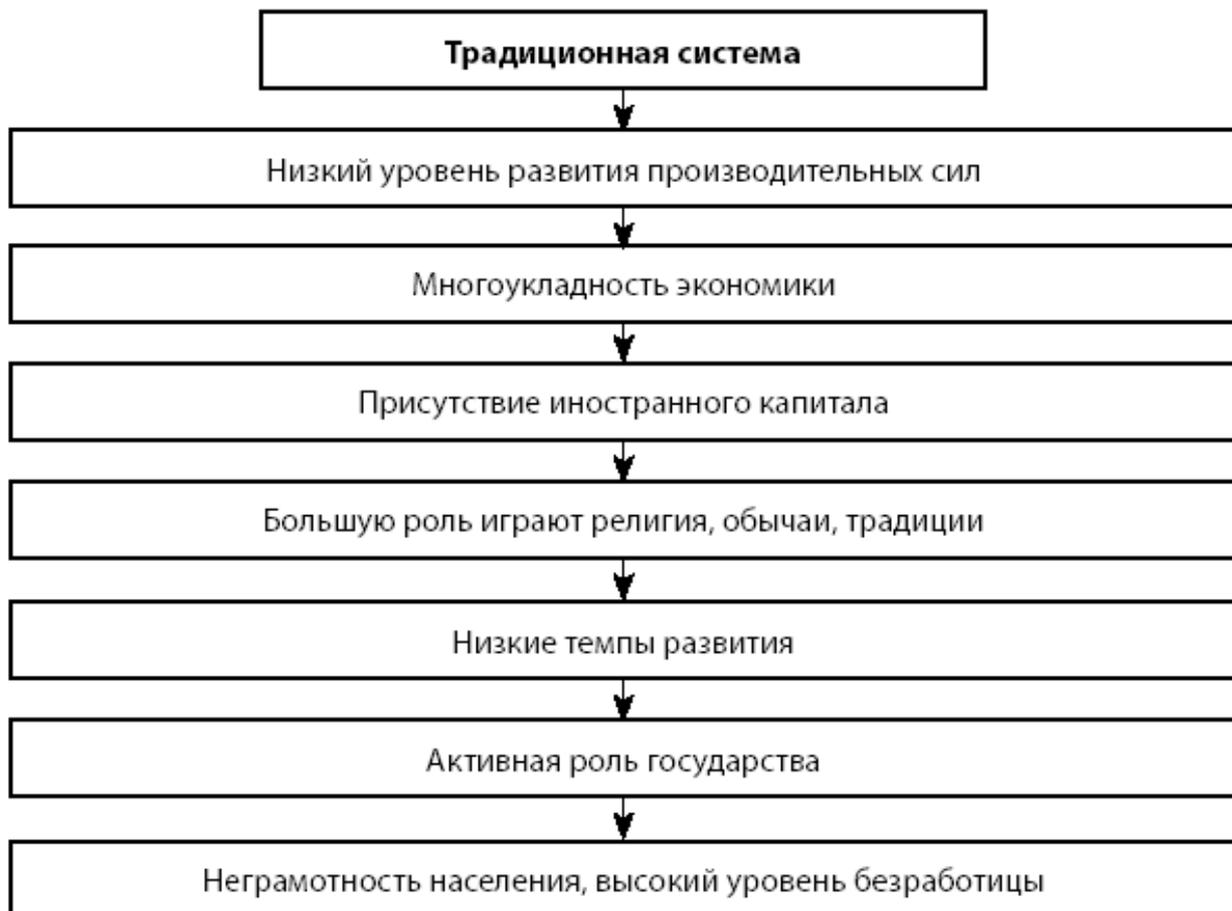


Схема 3.3. Характерные черты традиционной системы

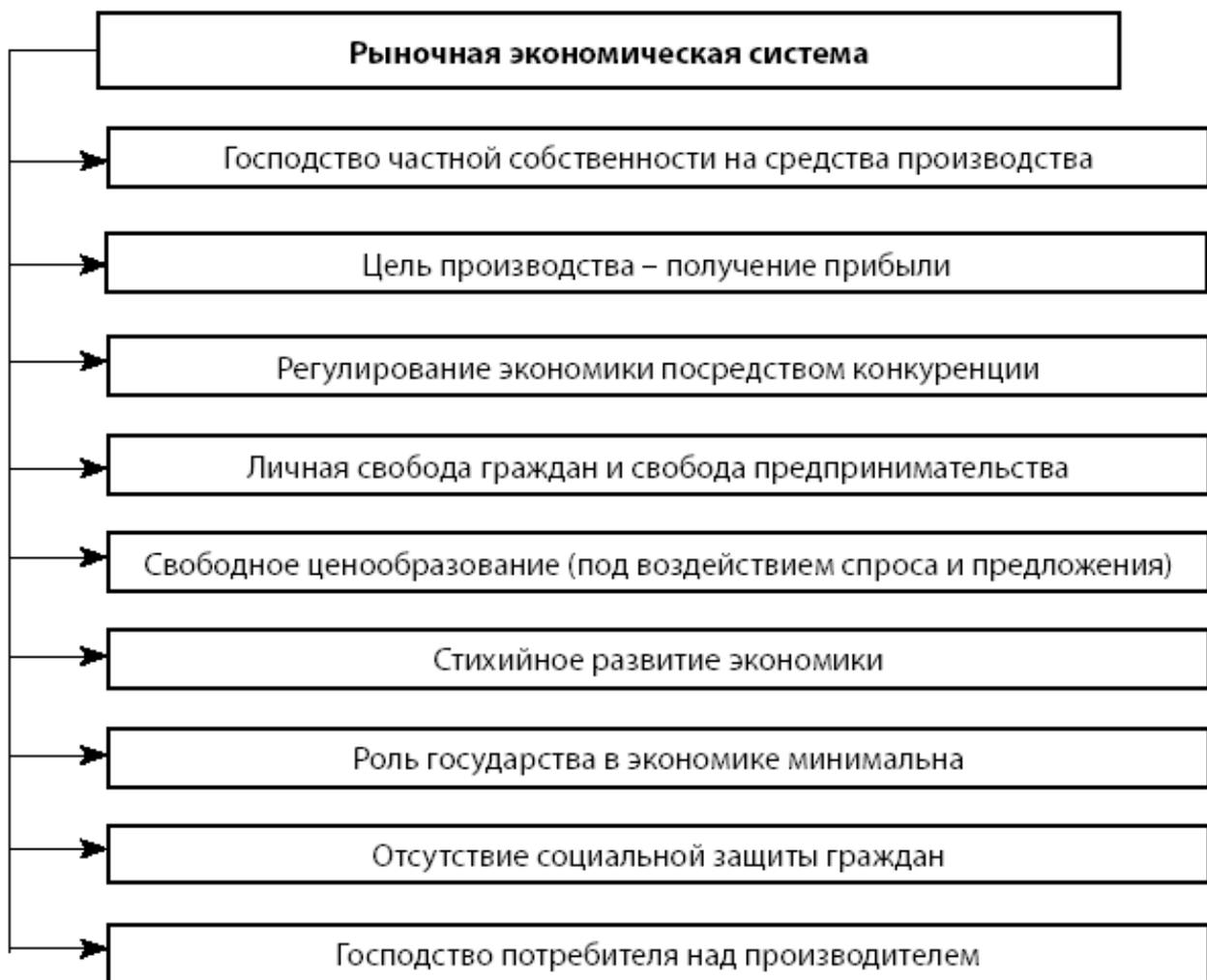


Схема 3.4. Характерные черты рыночной экономической системы



Схема 3.5. Характерные черты административно-командной системы



Схема 3.6. Модели смешанной экономической системы



Схема 3.7. Внутренние движущие силы развития экономических систем



Схема 3.8. Методы конкурентной борьбы

	Внутриотраслевая конкуренция	Межотраслевая конкуренция
Субъект	Предприятия одной отрасли	Предприятия разных отраслей
Объект	Лучшие условия производства и сбыта	Сферы наиболее выгодного вложения капитала
Предпосылки	Различия в индивидуальных затратах на производство товаров разных производителей	Различия в величине нормы прибыли в разных отраслях
Результат	Установление общественно необходимых затрат и рыночной цены на однородную продукцию	Установление средней нормы прибыли и превращение стоимости товара в цену производства

Схема 3.9. Сравнительная характеристика внутри- и межотраслевой конкуренции

Тема 4. Собственность в системе общественного производства

Программная аннотация

1. Собственность, ее объекты и субъекты. Экономический и юридический аспекты собственности.

2. Типы и формы собственности. Организационно-хозяйственные формы реализации собственности в современных условиях.

3. Разгосударствление и приватизация: цели, сущность, направления.

В Украине происходит формирование смешанной экономической системы, для которой характерно многообразие форм собственности на средства производства. Цель данной темы – раскрыть сущность собственности как экономической категории, ее экономический и юридический аспекты, типы и формы собственности, организационно-хозяйственные формы предприятий, которые возникают на базе этих форм собственности, сущность разгосударствления и приватизации.

Собственность – это *система отношений между людьми по поводу владения, распоряжения, пользования и присвоения благ.*

Первоначально все отношения собственности были объединены в одном лице. Так, ремесленник или крестьянин сам владел, распоряжался, пользовался своей мастерской, землей и сам присваивал результаты функционирования собственности. Со временем, по мере развития арендных отношений, кредита, отношения собственности делегируются, т. е. передаются одними людьми другим. Так, если земля сдана в аренду, то собственность на землю сохраняется у ее владельца, а отношения распоряжения делегируются на время аренды арендатору. Если арендатор сам работает на земле, то он и осуществляет отношения пользования, если же арендатор нанимает наемных рабочих, то отношения пользования делегируются наемным рабочим.

Собственность имеет экономический и юридический аспекты (схема 4.1). Экономический аспект собственности показывает, кто ею

владеет и кто присваивает результаты ее функционирования. Право закрепляет, охраняет и регулирует отношения собственности.

Собственность как экономическая категория представляет систему экономических отношений по поводу присвоения средств и результатов производства. **Под материально-вещественным содержанием собственности** понимают блага, в которых материализована собственность: средства производства, предметы потребления, ценные бумаги, земля, рабочая сила (схема 4.2).

Объекты собственности – это блага, по поводу которых складываются отношения собственности. **Субъекты собственности** – физические, юридические лица, государство, между которыми возникают отношения собственности.

Пучок прав собственности по А. Оноре показан на схеме 4.3. Он включает права на: владение, пользование, управление собственностью, доход от собственности; «капитальную стоимость» вещи; безопасность владения; бессрочность, запрещение вредного использования; ответственность в виде взыскания; право остаточного характера собственности.

Среди экономистов нет единой точки зрения на типы и формы собственности. На схеме 4.4 приведен один вариант классификации собственности, в соответствии с которым различают **общую**, неделимую собственность; **частную** и **совместно-долевою** собственность. Частная собственность существует в форме собственности, основанной на личном труде производителей, рабовладельческой, феодальной и капиталистической частной собственности. Формы общей, неделимой собственности – это первобытнообщинная, коллективная и государственная собственность. Формы совместно-долевой (смешанной) собственности – акционерная, собственность товариществ, кооперативов.

В соответствии с другой классификацией, представленной на схеме 4.5, различают **частную**, **общественную** и **смешанную** **собственность**. Частная существует в формах индивидуальной, личной собственности на предметы потребления; частной трудовой, основанной на личном труде производителей; частной с использованием наемного труда; собственности товариществ; собственности открытых акционерных обществ (корпораций).

Общественная собственность (**неделимая**) существует в таких формах, как коллективная, неделимая в рамках коллектива предприятия (кооперативная, закрытых акционерных обществ,

общественных организаций); общегосударственная (неделимая в рамках всего государства) и коммунальная, муниципальная (неделимая в пределах города, области).

Объектами государственной собственности являются природные полезные ископаемые, памятники искусства, архитектуры, собственность государственных предприятий.

Объектами муниципальной собственности являются жилищный фонд города (области), коммунальное хозяйство области, предприятия, создание которых финансировано за счет средств местных бюджетов (схема 4.6).

Смешанная собственность существует в форме государственно-коллективной, государственно-частной, совместной с привлечением иностранного капитала.

Особенности собственности на современном этапе проявляются в формировании международной собственности, повышении роли интеллектуальной собственности. Собственность перестает быть определяющим фактором общественного развития, что связано с её диффузией, повышением роли коллективной и корпоративной собственности.

На базе частной собственности возникают индивидуальные предприятия, основанные на личном труде собственника (крестьянские, фермерские хозяйства, индивидуально-трудовая деятельность граждан). Частные предприятия с использованием наемного труда можно разделить на такие, где присутствует эксплуатация наемного труда, и те, где эксплуатации наемного труда нет. Под эксплуатацией следует понимать безвозмездное присвоение результатов чужого труда.

На базе частной собственности создаются товарищества, основанные на паевом (долевом) вложении капитала двух и более лиц.

Различают товарищества с ограниченной ответственностью, с дополнительной, полной ответственностью, командитные.

В товариществах с ограниченной ответственностью их члены несут ответственность по финансовым обязательствам товарищества в размере внесенного пая. Члены товариществ с полной ответственностью несут ответственность по финансовым обязательствам всем своим имуществом. Члены товариществ с дополнительной ответственностью несут кратную ответственность относительно вложенного пая. Размер кратности ответственности

определен в уставе товарищества. В командитном товариществе часть участников несет полную, а часть – ограниченную ответственность (схема 4.7).

На основе частной собственности создаются **корпорации** (акционерные общества открытого типа). Акционерное предприятие – единственное предприятие, капитал которого образован путем выпуска акций. В открытом акционерном обществе приобрести акцию может любой желающий. **Акция** – ценная бумага, свидетельствующая о вложении капитала в акционерное общество и дающая право на получение дохода в виде дивидендов. Сумма, которая написана на акции, называется *номинальной стоимостью акции*. На фондовых рынках акции продаются по цене, которая называется *курсом акции*. **Курс акции** находится в прямопропорциональной зависимости от размера дивиденда и в обратной зависимости от нормы банковского процента, т. к. человек, приобретающий акцию, сравнивает размер получаемого дохода по ней (дивиденд) с тем доходом, который он получил бы, если бы вложил эту сумму денег в банк. Владелец акции является совладельцем акционерного общества. Акции подразделяются на **привилегированные** (приносящие фиксированный доход) и **обыкновенные** (размер дохода по которым зависит от величины прибыли предприятия). Акционерное общество может выпускать облигации. В отличие от акций владельцы облигаций являются кредиторами акционерных обществ, а не совладельцами, они получают фиксированный доход.

Собственность товариществ и акционерных обществ открытого типа относят к частной собственности, т. к. капитал этих предприятий является суммой собственности отдельных лиц, которые могут ею самостоятельно распоряжаться, т. е. не соблюдается принцип неделимости собственности.

На основе коллективной собственности создаются кооперативы, которые основаны как на личном труде, так и паевом вложении капиталов членами кооператива. Собственность кооператива неделима между его членами. К предприятиям, основанным на коллективной собственности, относят акционерные общества закрытого типа.

В таких акционерных обществах акции продаются только внутри самого предприятия его работникам. В случае увольнения человек перестает быть совладельцем акционерного общества, а его

акции может купить любой другой человек, который работает на данном предприятии.

На базе государственной собственности создаются государственные предприятия. Как правило, это убыточные или малоприбыльные предприятия, которые невыгодны частному бизнесу, но необходимы обществу (например, железнодорожный транспорт, угольная промышленность Украины); предприятия, которые общество не может доверить частному бизнесу (атомная, военная, фармацевтическая промышленность); предприятия, требующие значительных или рискованных капиталовложений (космическая промышленность, фундаментальные научные исследования).

К предприятиям муниципальной собственности относят предприятия коммунального хозяйства, обеспечивающие поставку жителям области воды, газа, тепла, электроэнергии; а также предприятия различных отраслей, финансируемые за счет местных бюджетов.

На схеме 4.8 приведена сравнительная характеристика предприятий, основанных на частной собственности.

Формирование многообразия форм собственности в процессе развития рыночных отношений предполагает проведение процессов разгосударствления и приватизации.

Цели разгосударствления и приватизации приведены на схеме 4.9. Ими являются: устранение монополизма государства в экономике; повышение трудовой и предпринимательской активности; увеличение числа реальных, а не формальных собственников средств производства; оздоровление государственных финансов, борьба с инфляцией.

На сущность процессов разгосударствления и приватизации существуют различные точки зрения (схема 4.10). В соответствии с одной из них **разгосударствление** означает переход государственной собственности в негосударственные формы. **Приватизация** – переход государственной собственности только в частную. Эта точка зрения к нам пришла из зарубежной литературы, т. к. в индустриально развитых странах все, что не государственное – то частное.

В Украине, кроме государственной и частной собственности, еще различают коллективную. Поэтому более обоснованной является другая точка зрения, в соответствии с которой под

разгосударствлением следует понимать уменьшение государственного вмешательства в экономику путем:

уменьшения доли государственной собственности через механизм приватизации;

уменьшения роли государства в экономике как субъекта хозяйствования.

Приватизация – это процесс перехода государственной собственности во все негосударственные формы.

На схеме 4.11 приведены направления разгосударствления. Главным из них является преобразование собственности в негосударственные формы, т. е. приватизация; другие направления разгосударствления происходят при неизменной величине государственной собственности – это **коммерциализация** государственных предприятий, предполагающая перевод их на коммерческий расчет, при котором расходы государственных предприятий должны покрываться за счет их собственных доходов. **Либерализация** экономики означает возможность создания наряду с государственными предприятиями частных, коллективных и смешанных.

При **аренде** собственность остается в руках государства, но на срок аренды уменьшается влияние государства на деятельность арендованных предприятий. Чем больше государственных предприятий сдано в аренду, тем роль государства в экономике меньше. **Сокращение доли государственного заказа** предприятиям ведет к повышению самостоятельности и активности функционирующих в условиях рынка государственных предприятий. **Денационализация** – процесс обратной передачи в частную собственность национализированных предприятий.

Приватизация – главное направление разгосударствления. На схеме 4.12 показано, что приватизация может быть проведена такими способами: **аренда с последующим выкупом; акционирование государственных предприятий; продажа на аукционе, продажа предприятий по льготным ценам трудовым коллективам; продажа государственных предприятий по рыночным ценам; приватизация на конкурсной основе; выпуск приватизационных сертификатов.** Каждый из способов приватизации имеет свои преимущества и недостатки как для отдельных людей, коллективов, так и общества в целом. Поэтому для достижения большего

результата необходимо использовать различные способы приватизации.

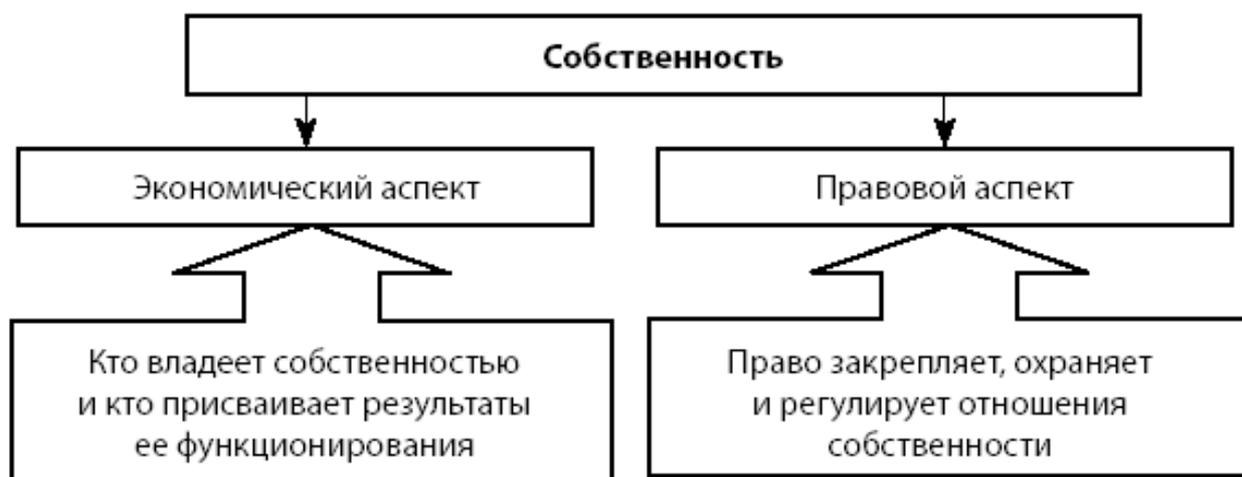


Схема 4.1. Экономический и юридический аспекты собственности

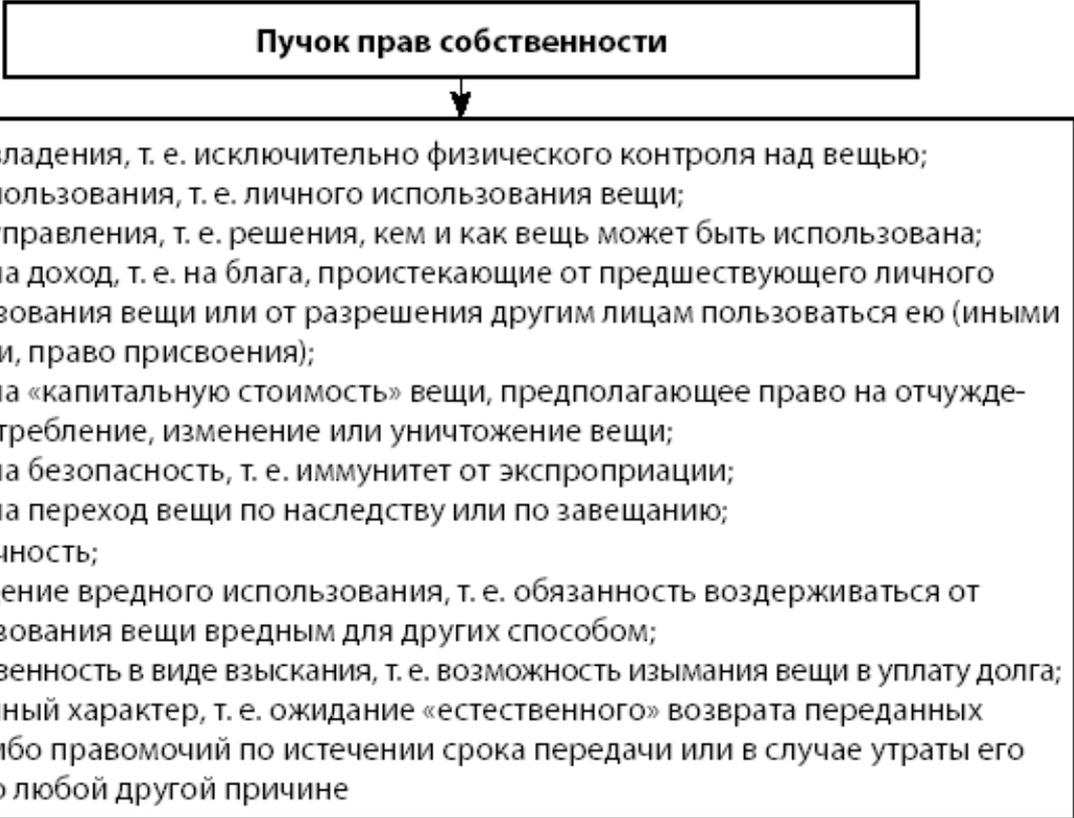


Объекты собственности – то, по поводу чего между людьми складываются отношения владения, распоряжения, пользования и присвоения (средства производства, предметы потребления, земля, ценные бумаги, рабочая сила, идеи)

Субъекты собственности – физические и юридические лица, между которыми складываются отношения собственности (люди, фирмы, учреждения, государство)

Схема 4.2. Социально-экономическая форма и материально-вещественное содержание собственности

Пучок прав собственности



- право владения, т. е. исключительно физического контроля над вещью;
- право пользования, т. е. личного использования вещи;
- право управления, т. е. решения, кем и как вещь может быть использована;
- право на доход, т. е. на блага, проистекающие от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами, право присвоения);
- право на «капитальную стоимость» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;
- право на безопасность, т. е. иммунитет от экспроприации;
- право на переход вещи по наследству или по завещанию;
- бессрочность;
- запрещение вредного использования, т. е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;
- ответственность в виде взыскания, т. е. возможность изымания вещи в уплату долга;
- остаточный характер, т. е. ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты его силы по любой другой причине

Схема 4.3. Пучок прав собственности по А. Оноре

Классификация 1

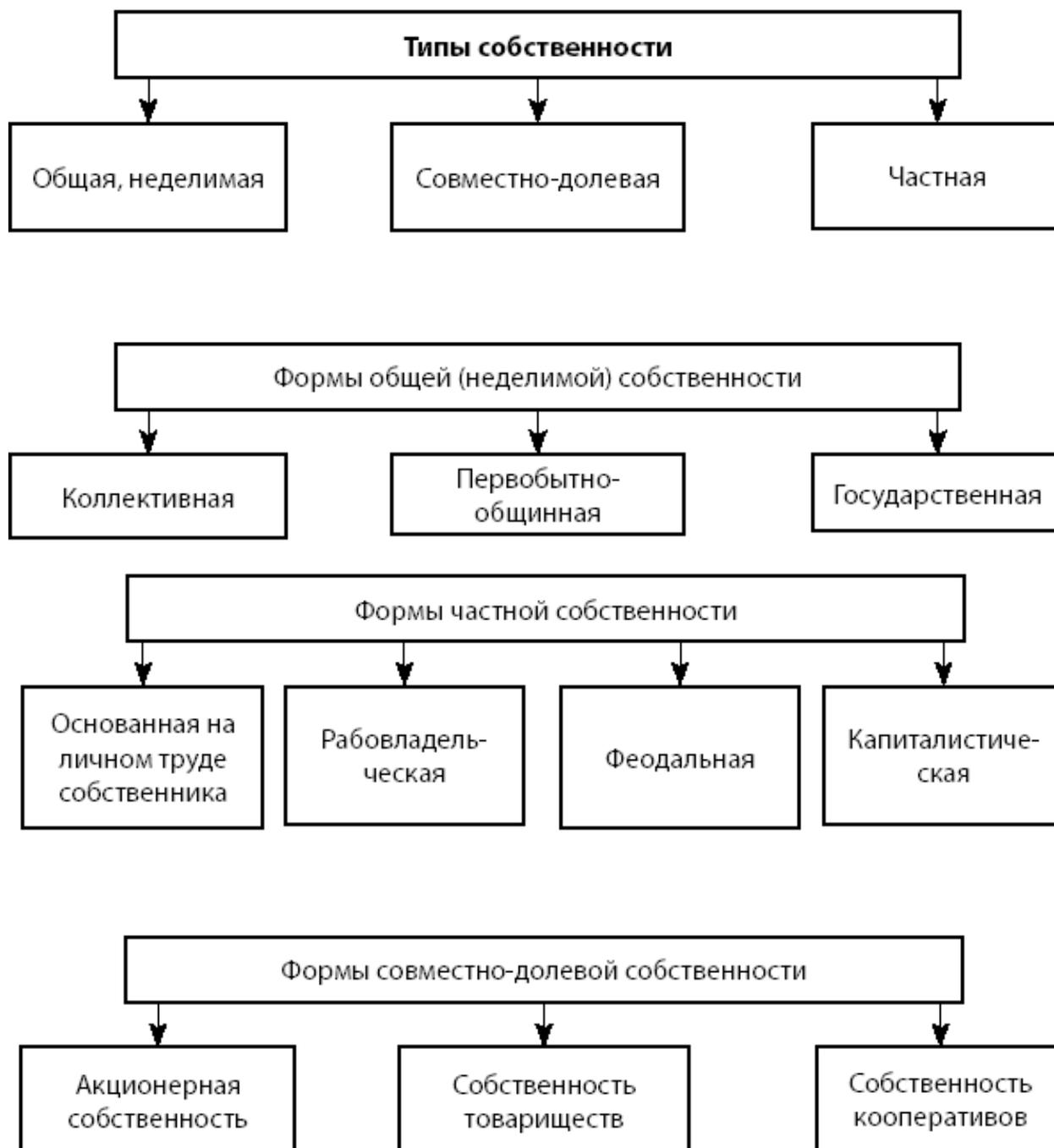


Схема 4.4. Типы и формы собственности (первая точка зрения)

Классификация 2

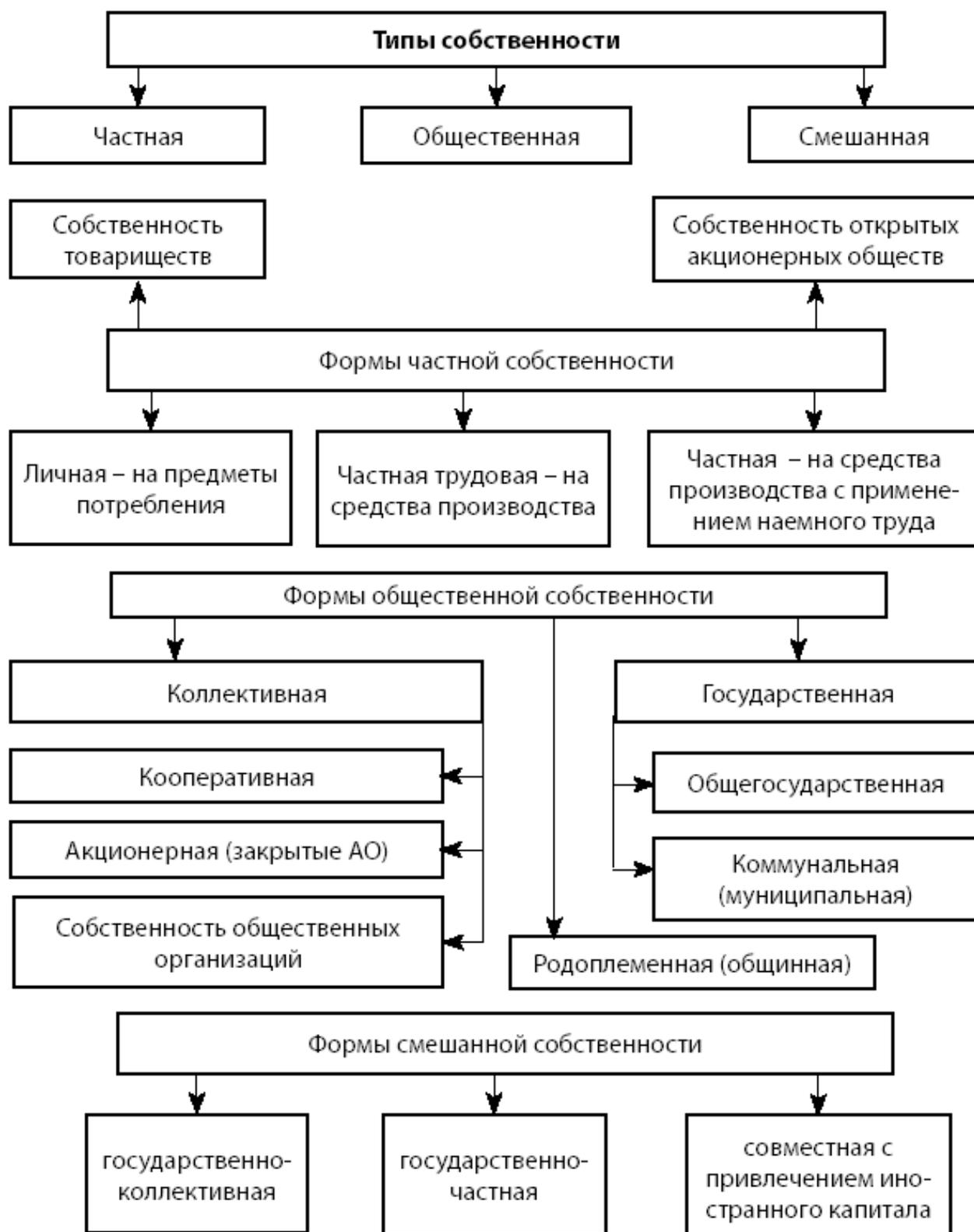


Схема 4.5. Типы и формы собственности (вторая точка зрения)

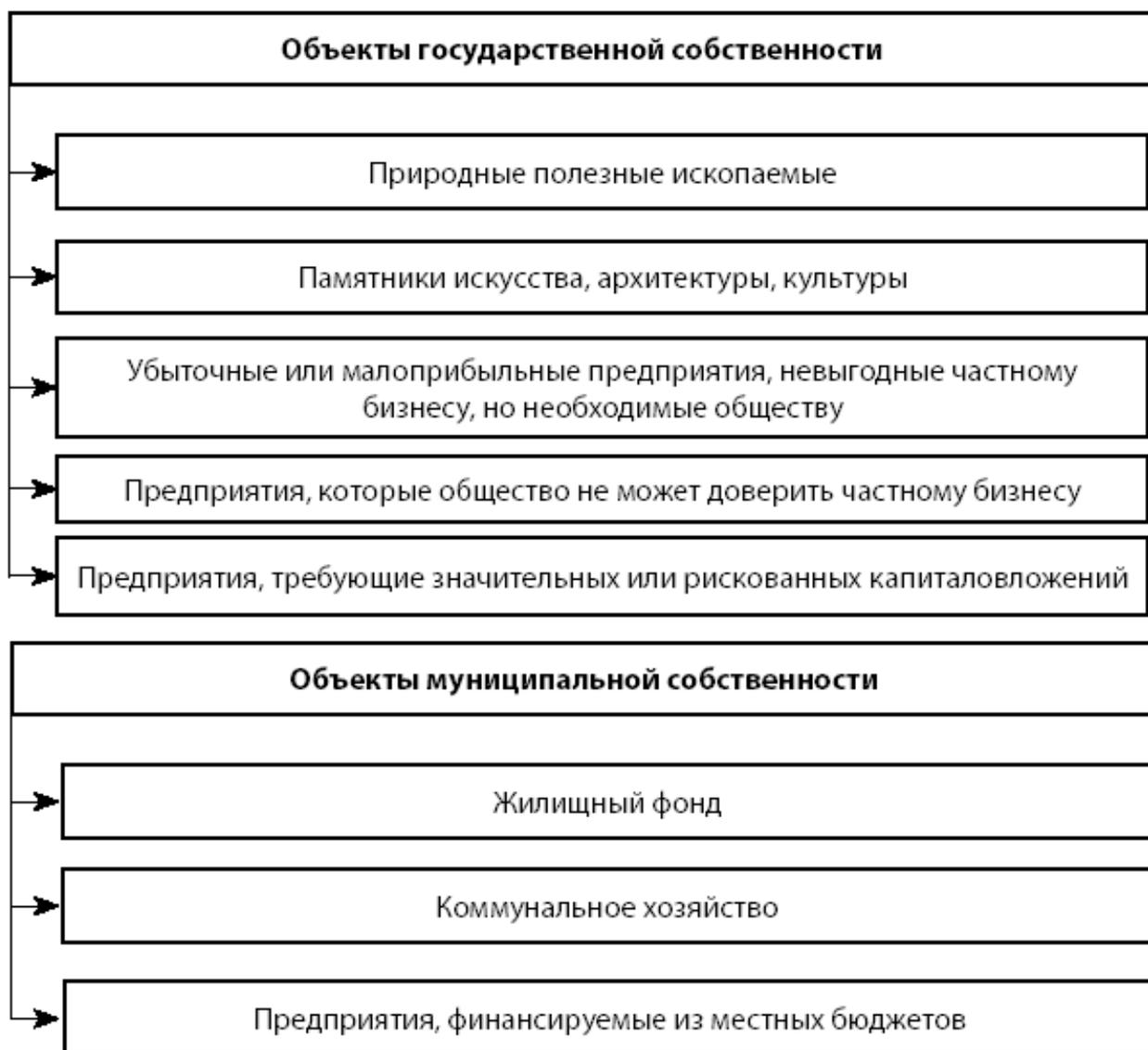


Схема 4.6. Объекты государственной и муниципальной собственности

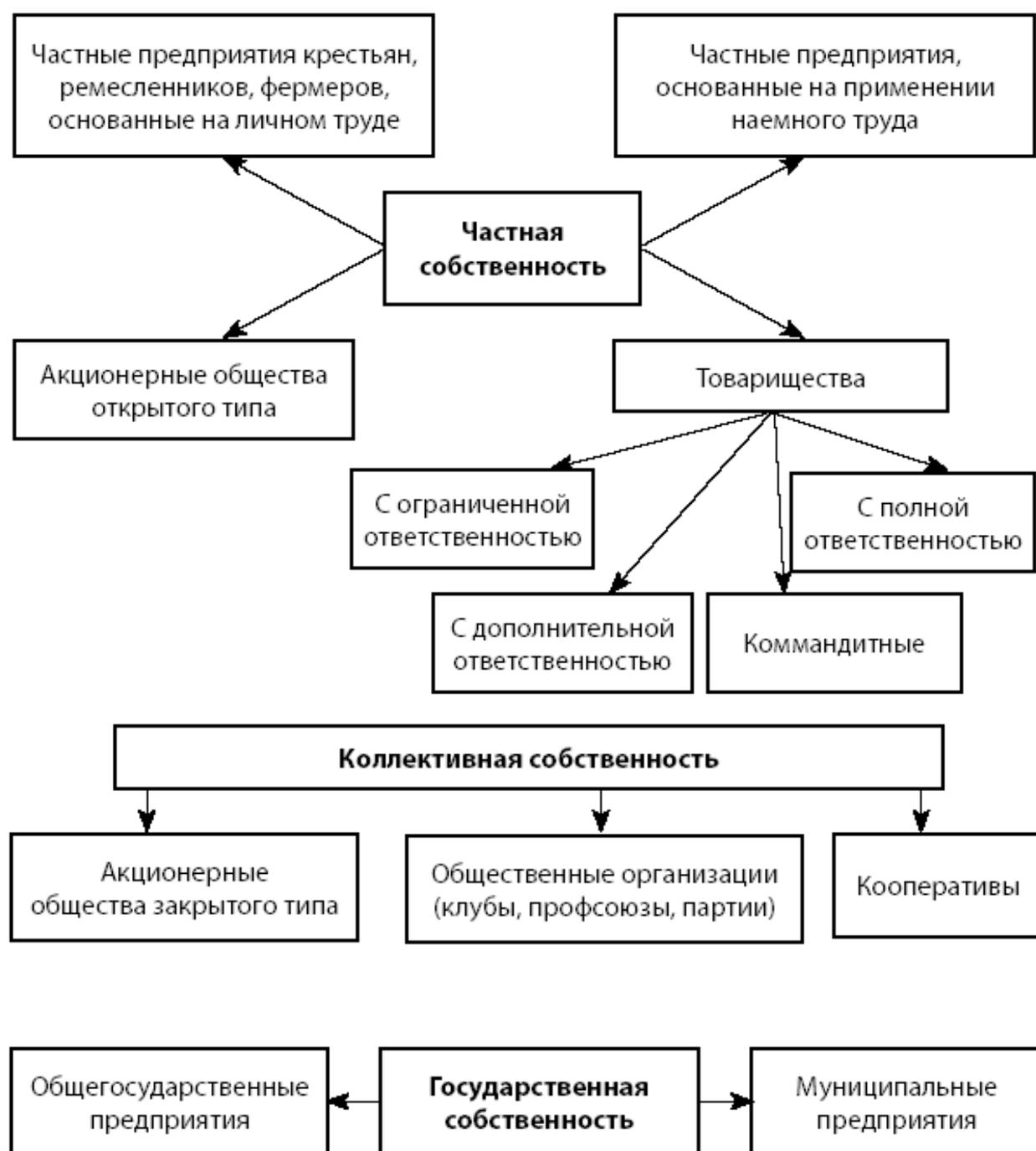


Схема 4.7. Формы предприятий, созданных на основе разных форм собственности

<p>Единоличная собственность</p> <p>Форма организации предприятия, которым владеет и управляет одно частное лицо, несущее весь риск убытков и получающее всю прибыль</p>	<p><i>Преимущества:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Легко создать и контролировать фирму ▪ Свобода действий ▪ Непосредственное управление владельцем ▪ Небольшие первоначальные капиталовложения ▪ Владелец получает всю прибыль ▪ Владелец может закрыть предприятие, когда это необходимо ▪ Меньшее регулирование со стороны государства 	<p><i>Недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Трудно найти средства для расширения фирмы ▪ Меньшая стабильность фирмы ▪ Владелец сам должен вести работу по управлению фирмой ▪ Ответственность за результаты принятых решений
<p>Партнерства (товарищества)</p> <p>Форма организации предприятия, которым владеет два или более частных лиц</p>	<p><i>Преимущества:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Предприятием владеет два или более лиц ▪ Легко создать ▪ Можно разделить работу по управлению ▪ Легче собрать более крупные суммы денег. Имеется больше денег для вложения в предприятие ▪ Потери делятся между партнерами ▪ Налоги делятся между всеми партнерами ▪ Регулирование со стороны государства не особенно жесткое 	<p><i>Недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Возможны конфликты между партнерами ▪ Смерть или выход одного из партнеров требуют переоформления документов фирмы ▪ Полные товарищества несут ответственность всем своим имуществом ▪ Для крупных проектов собрать средства крайне трудно
<p>Корпорации</p> <p>Форма организации предприятия, которое создано законодательно, функционирует как отдельное юридическое лицо и принадлежит двум или более частным лицам, называемым акционерами</p>	<p><i>Преимущества:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ответственность акционеров ограничена суммой вложенного в акции капитала ▪ Легче собрать необходимый капитал путем продажи акций ▪ Предприятием владеет группа лиц ▪ Ответственность за ведение дел делится между многими лицами ▪ Возможность найма профессиональных менеджеров 	<p><i>Недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокие организационные и управленческие расходы ▪ Доходы владельцев фирмы подлежат двойному налогообложению (на прибыль фирмы и на личные доходы, сформировавшиеся из прибыли, оставшейся после уплаты налога на прибыль) ▪ Государственное регулирование обычно достаточно жесткое

Схема 4.8. Сравнительная характеристика предприятий, основанных на частной собственности

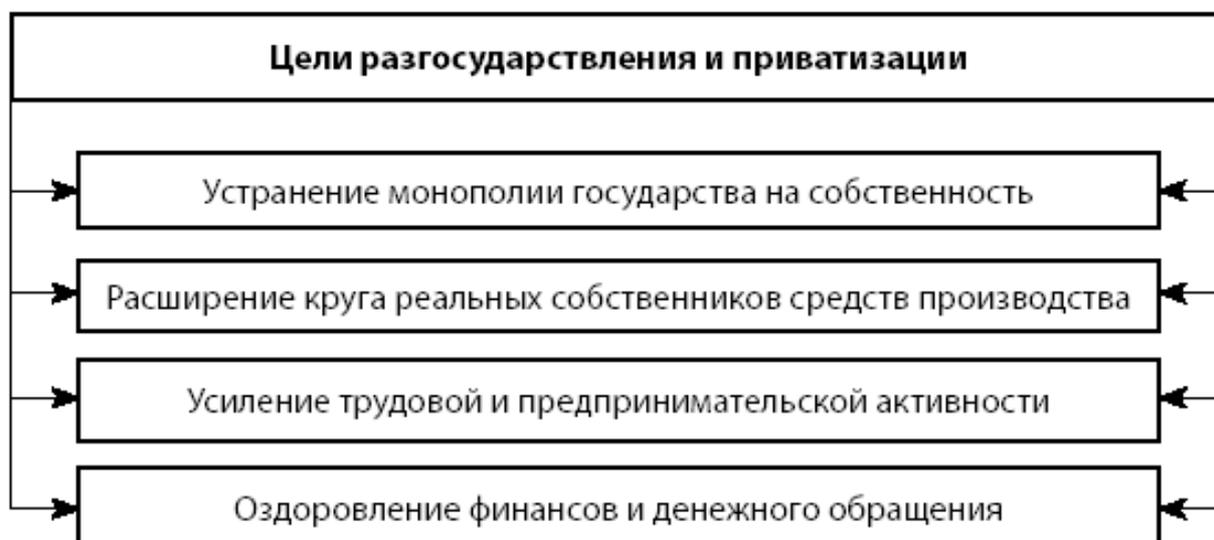


Схема 4.9. Цели разгосударствления и приватизации

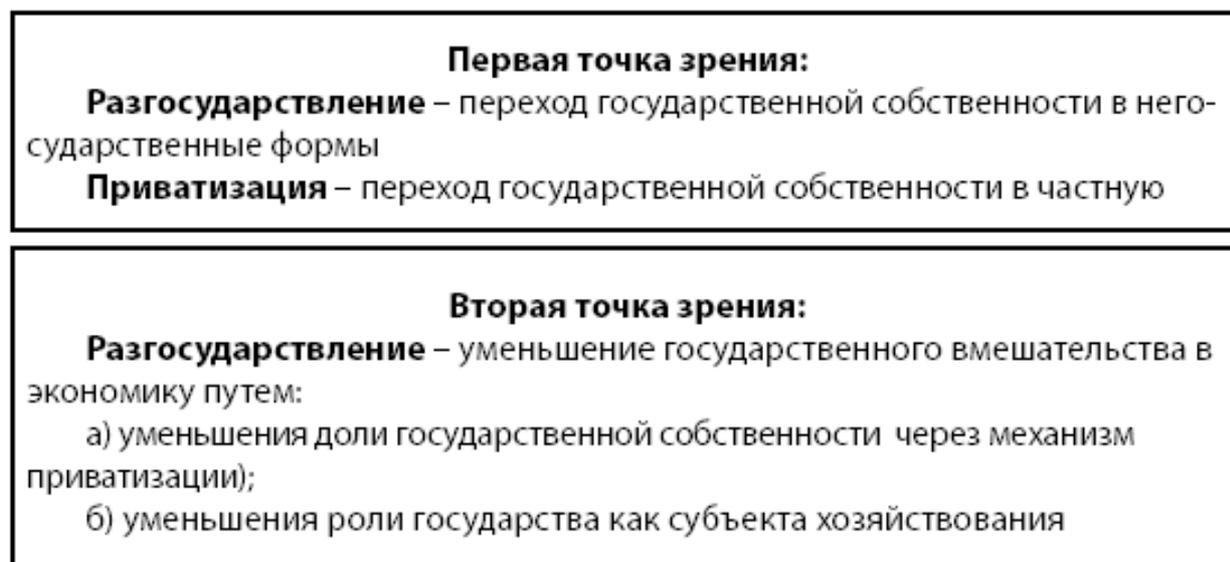


Схема 4.10. Точки зрения на разгосударствление и приватизацию

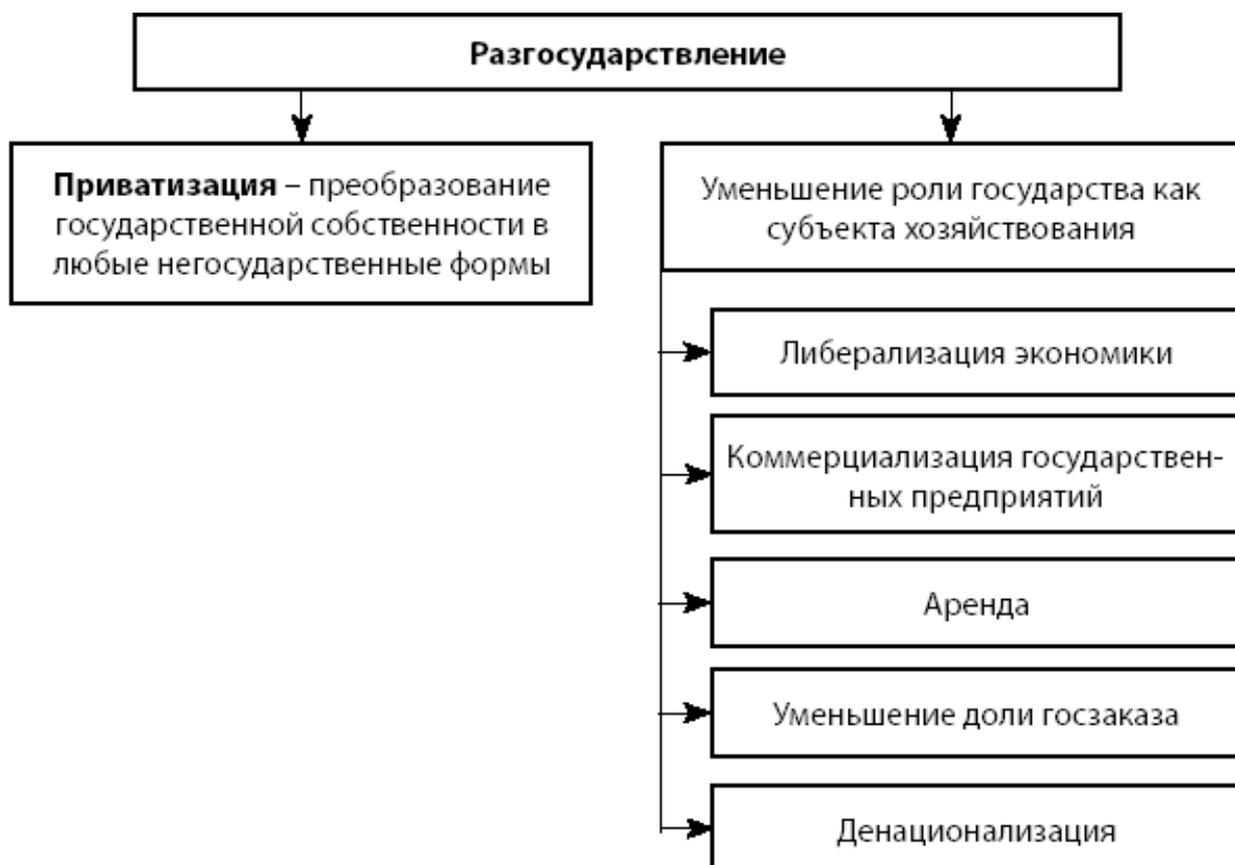


Схема 4.11. Направления разгосударствления

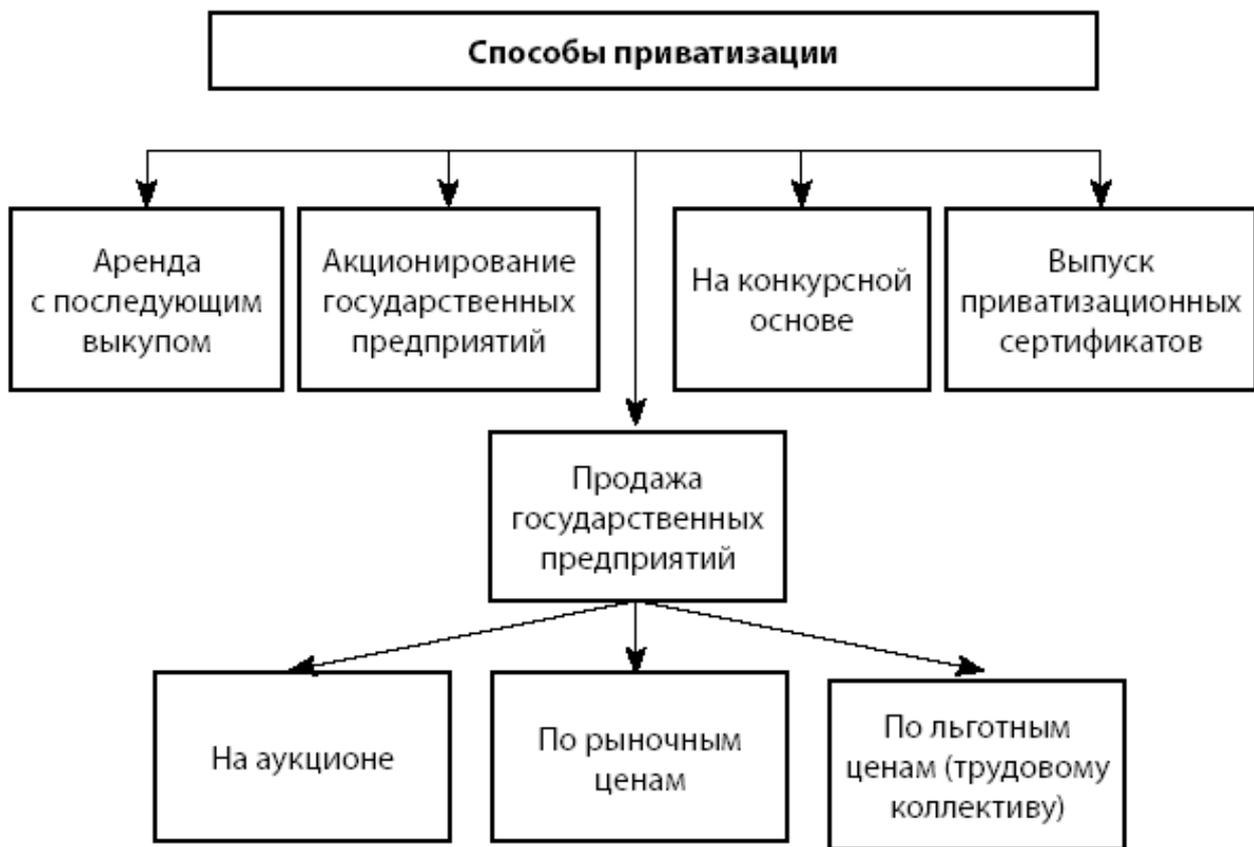


Схема 4.12. Способы приватизации

Тема 5. Формы организации общественного производства

Программная аннотация

1. Основные формы общественного хозяйства: натуральное и товарное. Условия возникновения и типы товарного производства.

2. Товар и его свойства. Экономические теории стоимости товара. Величина стоимости товара. Двойственный характер труда, воплощенного в товаре. Закон стоимости.

Развитие рыночных отношений предполагает наличие развитого товарного хозяйства. Целью изучения данной темы является раскрытие сущности товарного хозяйства, его видов; товара как экономической категории, его свойств, закона стоимости, регулирующего развитие товарного производства.

Историческим предшественником товарного было натуральное хозяйство. **Натуральное хозяйство** – это *такой тип хозяйства, когда все необходимое производится внутри хозяйства*. Для него характерны замкнутость, неразвитость общественного разделения труда, использование примитивных орудий труда; патриархальность производства; прямые связи между производителями и потребителями. Целью его является удовлетворение потребностей людей внутри хозяйства.

Товарное хозяйство – это *такой тип хозяйства, при котором продукты производятся не для потребления, а для продажи на рынке*. Товарное хозяйство характеризуется такими чертами: открытость; наличие общественного разделения труда; связь производства и потребления через рынок; использование как ручной, так и машинной техники; производство продуктов как для удовлетворения личных потребностей, так и роста прибыли (схема 5.1).

Различают **простое** и **развитое товарное хозяйство**. **Первое** основано на личном труде собственника; **второе** еще называют капиталистическим, т. к. оно основано на применении наемного труда.

На схеме 5.2 показаны различия между простым и развитым товарным хозяйством. Прежде всего они различаются по: *цели* – простое товарное хозяйство – удовлетворение потребностей; развитое товарное хозяйство – получение максимума прибыли; *масштабам* – простое товарное хозяйство представлено мелкими предприятиями ремесленников и крестьян, а развитое – крупными предприятиями, где используется наемный труд; *использованию техники* – простое товарное хозяйство основано на применении преимущественно ручного труда, а развитое – на применении совершенной техники.

Схема 5.3 раскрывает **условия, необходимые для существования товарного производства**. Первое условие – **общественное разделение труда**. *Общественное разделение труда – это специализация отдельных групп производителей на выпуске определенных товаров или оказании определенных услуг*. Примером первого крупного общественного разделения труда является отделение земледелия от скотоводства еще в условиях первобытного общества. Примером второго крупного общественного разделения труда служит выделение ремесла как самостоятельного вида занятий, которое в дальнейшем послужит основой возникновения отраслей промышленности. Третье крупное разделение труда в масштабе общества – появление класса купцов, которые стали специализироваться на реализации продукции, произведенной другими лицами.

В дальнейшем разделение труда постоянно углубляется. Специализируясь на производстве одного вида товара, производитель тем не менее нуждается во многих других товарах, поэтому ему нужно обменивать производимые им товары на другие, необходимые ему для удовлетворения своих потребностей. Правда, наличия только одного общественного разделения труда недостаточно для существования товарного производства. Второе условие – **экономическое обособление производителей как собственников средств производства**. В условиях экономического обособления производителей произведенная продукция является собственностью владельцев средств производства. И принадлежащую ему продукцию производитель отдаст другому лицу только в том случае, если получит взамен другой продукт или деньги. Третье условие – **переход продукта от производителя к потребителю только через акт купли-продажи**. Другими, нетоварными, формами перехода

продукта от производителя к потребителю могут быть дарение, наследование, кража.

Только при одновременном наличии всех трех условий существует товарное производство.

В процессе товарного производства создаются товары. **Товар** – это *продукт труда, способный удовлетворять ту или иную потребность человека и произведенный для обмена* (схема 5.4).

Любой товар имеет **два свойства**: потребительную стоимость и меновую стоимость. **Потребительная стоимость** – *свойство товара удовлетворять ту или иную потребность человека*. Товар должен быть полезен человеку. Например, хлеб утоляет голод, лекарства помогают лечить болезни, а сапоги – держать ноги в тепле.

Бесполезный продукт никто не купит, а значит, он не может быть товаром. Потребительные стоимости составляют вещественное содержание общественного богатства.

Однако понятия потребительной стоимости и полезности – не синонимы.

Полезность – это *удовлетворение, или удовольствие, которое получает человек от потребления товара или услуги, т. е. полезность показывает субъективное восприятие потребителем блага*, ибо полезность – понятие чисто субъективное, индивидуальное для каждого человека и потому весьма специфическое. Один и тот же товар, с одной и той же потребительной стоимостью будет иметь совершенно разную полезность для различных потребителей. Например, сигареты обладают разной полезностью для курящего и некурящего человека, но являются одной и той же потребительной стоимостью. Можно обнаружить и национальные особенности полезности товара. Свинина, как потребительная стоимость, является полезной у всех народов, кроме иудеев и мусульман. Для них она вообще не обладает никакой полезностью. Тем не менее, свинина не перестает быть потребительной стоимостью и для иудеев, и для мусульман.

Потребительные стоимости различаются качественно. Их нельзя сравнивать, сопоставлять, так как они удовлетворяют различные человеческие потребности.

Полезности товаров или услуг отличаются количественно.

Субъективная оценка полезности товара одним потребителем отличается от такой же субъективной оценки другим. Для одного и того же потребителя при последовательном потреблении одного и

того же товара полезность каждой последующей единицы потребляемого блага уменьшается. Это регулируется законом убывающей предельной полезности, речь о котором пойдет далее.

Второе свойство товара – **меновая стоимость** – это *свойство товара обмениваться на другие товары в определенных пропорциях*.

Еще Аристотель говорил: «Обмен не может иметь места без равенства, а равенство без соизмеримости». Возникает вопрос: что лежит в основе установления пропорций при обмене? Ответ – стоимость товара.

Существуют различные теории стоимости (схема 5.5). Диаметрально противоположными являются следующие точки зрения.

Первая представлена **маржиналистской концепцией предельной полезности**. В соответствии с этой теорией в основе пропорций при обмене лежат предельные полезности товаров. **Предельная полезность** – это *полезность последней единицы продукта, удовлетворяющая наименьшую потребность человека в данном благе*. Чем больше человек потребляет одного и того же блага, тем меньшую предельную полезность имеет каждая последующая единица, и поэтому потребитель готов заплатить за нее меньшую сумму денег или обменять на меньшее количество другого товара (схема 5.6).

Другой подход к определению стоимости товара предлагает **трудовая теория стоимости**. В соответствии с ней в основе обмена товаров лежат затраты труда на их производство. Именно на основе равенства затрат труда и формируется меновая стоимость. **Стоимость** – это и есть *затраты общественного труда на производство товаров*. Если меновая стоимость – это внутреннее свойство товара, то стоимость – это внутреннее свойство товара.

Таким образом, стоимость определяется затратами труда, а труд измеряется временем. Стоимость товара формируется затратами не индивидуального рабочего времени отдельного производителя, а общественно необходимого рабочего времени. Например, одинаковые рубашки шьются разными портными, с разной квалификацией и умелостью. И если стоят рубашки по-разному: допустим, 60, 65, 85 грн, то очевидно, потребителя такой разброс цен на совершенно одинаковую продукцию не устроит. Одинаковые товары, с одинаковыми свойствами, вероятно, должны стоить одинаково.

Собственно, так оно и есть, благодаря тому, что в основе стоимости лежат **общественно-необходимые затраты труда** – **ОНЗТ**. Они представляют собой затраты труда при средних условиях производства. А средними условиями производства считаются те, при которых производится основная масса продукции данного вида.

С другой стороны, ОНЗТ – это затраты труда, которые признаются обществом как необходимые, неизбежные при данном уровне развития производительных сил, производительности труда и, естественно, оплачиваются им.

Труд, затраченный на производство товара, разделяют на конкретный и абстрактный. **Конкретный труд** – это *труд, затраченный в определенной полезной форме*. Это то, что отличает труд одного производителя от другого. Эти отличия проявляются в применяемых средствах и предметах труда, выполняемых операциях, результате производства. Конкретный труд создает потребительную стоимость товара.

Абстрактный труд – это *то общее, что есть в труде любого производителя: затрата физической, умственной, нервной энергии в процессе труда*. Абстрактный труд делает товары соизмеримыми, он создает стоимость товара.

Тот же самый труд имеет одновременно частный и общественный характер. Так как частник сам определяет, какой товар производить, когда и сколько, то труд имеет **частный характер**. Но товары продаются на рынке. И проданы будут только тогда, когда общество признает частные затраты как необходимые, т. е. труд одновременно имеет и **общественный характер**.

Различные виды труда отличаются по степени сложности. Одни из них требуют специальной подготовки рабочей силы, другие можно выполнять с тем уровнем общей подготовки, образования и культуры, которые свойственны обществу на данном этапе его экономического и исторического развития. Указанные виды труда различаются как **сложный** и **простой труд**. *Сложный труд рассматривается как простой труд, возведенный в степень, или помноженный простой труд*. Сложный труд за то же время создает большую величину стоимости, чем простой. Естественно, он и оплачивается выше.

Капитал, затраченный на производство товара, в соответствии с марксистской трудовой теорией стоимости, состоит из постоянного и переменного капитала (схема 5.7). **Постоянный капитал (С)** – это

часть капитала, которая расходуется на приобретение средств производства и в процессе производства не меняет своей величины. Это означает, что расходы на средства производства возвращаются предпринимателю через определенный период времени в том же размере, какой был первоначально затрачен. **Переменный капитал (V)** – это *та часть капитала, которая расходуется на приобретение рабочей силы и в ходе производства изменяет свою величину.* Изменение величины переменного капитала связано с тем, что рабочие в процессе производства создают предпринимателю прибавочную стоимость (прибавочный продукт). Пропорция, в которой капитал предпринимателя делится на постоянный и переменный, называется **органическим строением капитала (C : V).**

Органическое строение капитала показывает степень технической оснащенности труда средствами производства. При повышении уровня механизации, автоматизации производства органическое строение капитала имеет тенденцию роста.

На схеме 5.7 показано деление рабочего дня на необходимое и прибавочное рабочее время, а всей вновь созданной стоимости на необходимый и прибавочный продукт (прибавочную стоимость).

Необходимое рабочее время – это *часть рабочего дня, на протяжении которой рабочий создает стоимость, равную по величине стоимости рабочей силы.* Этот продукт называется необходимым.

В необходимое рабочее время рабочий как бы отрабатывает затраты предпринимателя на выплату ему заработной платы. Но продолжительность рабочего дня не заканчивается после завершения необходимого рабочего времени. Рабочие работают восьмичасовой рабочий день. *Оставшаяся часть рабочего дня, сверх необходимого рабочего времени,* называется **прибавочным рабочим временем.**

В течение его создается **прибавочный продукт** (прибавочная стоимость), который ничего не стоит предпринимателю и после реализации товаров составит его прибыль.

Норма прибавочного продукта рассчитывается как отношение прибавочного рабочего времени к необходимому, или как отношение прибавочного продукта к необходимому, или как отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу, выраженные в процентах.

Стоимость товара состоит из ранее созданной стоимости (стоимости потребленных средств производства) и вновь созданной стоимости, включающей необходимый и прибавочный продукт.

Обмен товаров в соответствии со средними, общественно необходимыми, затратами труда на производство ведет к тому, что производители стремятся снижать свои затраты, повышая производительность труда. Под *производительностью труда* понимается *количество продукции, производимой в единицу времени.*

Пример влияния производительности труда на величину стоимости товара показан на схеме 5.8. Между ростом производительности труда и величиной стоимости единицы продукции существует обратная зависимость. На рост производительности труда влияют следующие факторы: внедрение более совершенной техники; улучшение технологии производства; совершенствование организации труда, рост квалификации, умелости, искусности рабочей силы; рост интенсивности труда; вовлечение в эксплуатацию более плодородных земель, более богатых полезных ископаемых; развитие системы стимулирования, улучшение условий труда, сокращение потерь рабочего времени и пр.

Процессы купли-продажи товаров регулируются законом стоимости (схема 5.9). **Закон стоимости – закон эквивалентного обмена**, по которому товары обмениваются по стоимости в соответствии с общественно необходимыми затратами труда на их производство. **Закон стоимости – закон цен.** Действие закона стоимости происходит через механизм отклонения цен вокруг стоимости. Цена равна стоимости, только когда спрос на товары равен их предложению. Если спрос больше предложения, цена повышается выше стоимости; если спрос меньше предложения, цена падает ниже стоимости.

На схеме 5.10 показаны последствия действия закона стоимости.

Во-первых, он является **двигателем развития производительных сил общества.** Стремясь понизить индивидуальные затраты труда до уровня общественно необходимых и ниже, товаропроизводители совершенствуют технику, технологию, организацию труда, повышают квалификацию рабочих, т. е. способствуют развитию производительных сил общества. **Закон стоимости регулирует общественное производство и распределение ресурсов** по отраслям, т. к. превышение спроса над предложением способствует переливу капитала из отраслей с

избыточным производством в дефицитные. В результате происходит увеличение производства дефицитных товаров и падение рыночных цен. Закон стоимости также способствует **дифференциации производителей**, т. е. расслоению их на бедных и богатых.

В примере, приведенном в схеме 5.11, показан механизм образования общественно необходимых затрат (стоимости товара), размер получаемых прибылей и убытков различных групп производителей. В данном примере первая и особенно вторая группа производителей обогащаются, третья и особенно четвертая группа производителей разоряются.

НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ:

- замкнутость хозяйства;
- неразвитость общественного разделения труда;
- примитивные средства труда;
- патриархальность производства;
- прямые связи между производством и потреблением;
- производство продуктов ради удовлетворения потребностей людей внутри хозяйства

ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ:

- открытость хозяйства;
- производство продуктов для продажи на рынке;
- наличие общественного разделения труда;
- производство связано с потреблением через рынок;
- использование как ручной, так и машинной техники;
- производство и продажа продуктов как для удовлетворения личных потребностей, так и роста прибыли

Схема 5.1. Натуральное и товарное хозяйство

Типы товарного хозяйства

Простое товарное хозяйство	Критерии разграничения	Развитое товарное хозяйство
Характерные черты		Характерные черты
<ul style="list-style-type: none"> ▪ удовлетворение личных потребностей производителей и членов их семей; ▪ личный труд производителей и членов их семей; ▪ ограниченный; ▪ мелкие; ▪ преимущественно ручной труд 	<p>цель</p> <p>основа</p> <p>характер</p> <p>размер предприятий</p> <p>использование техники</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ получение максимальной прибыли; ▪ применение наемного труда; ▪ всеобщий; ▪ крупные; ▪ совершенная техника, механизированный и автоматизированный труд

Схема 5.2. Простое и развитое (капиталистическое) товарное хозяйство



Схема 5.3. Условия существования товарного производства



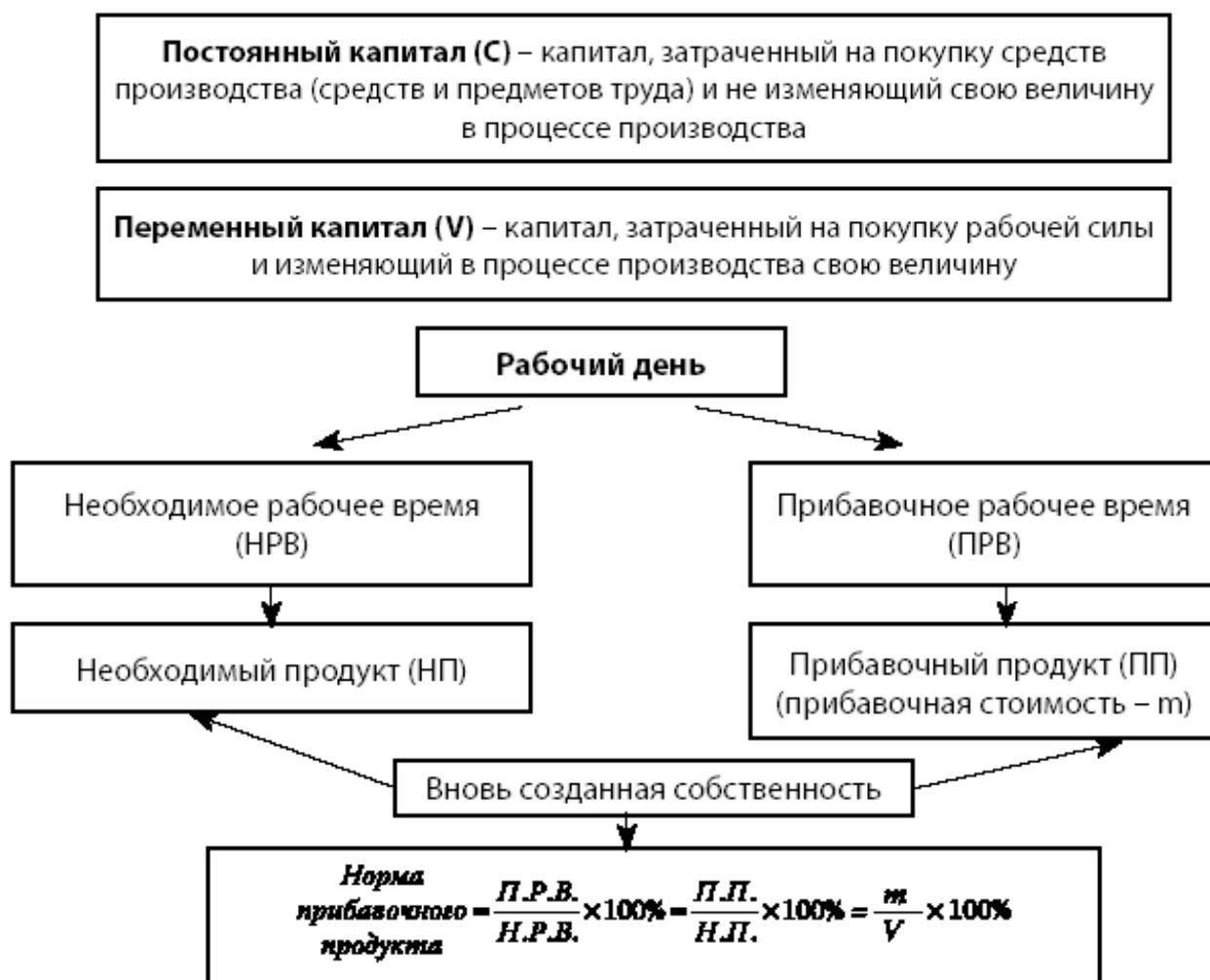
Схема 5.4. Товар и его свойства



Схема 5.5. Теории стоимости товара

Трудовая теория стоимости (К. Маркс, Ф. Энгельс)	Маржиналистская теория предельной полезности (К. Менгер, Е. Бем-Баверк)																		
Характерные черты																			
<p>Пропорции при обмене (меновая стоимость) определяются затратами труда на производство продукции</p> <p>Труд, затраченный на производство товара и обнаруживающийся при обмене, называется стоимостью товара</p> <p>Стоимость измеряется временем. Индивидуальные затраты труда – затраты труда на производство продукции отдельных производителей</p> <p>Величина стоимости определяется средними (общественно необходимыми) затратами труда (ОНЗТ) на производство единицы продукции</p> <p>ОНЗТ – затраты труда при средних условиях производства (средней квалификации рабочих, среднем уровне технической оснащенности, средней интенсивности труда)</p> <div data-bbox="204 1326 794 1736" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Конкретный</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">←</td> <td rowspan="2" style="border: none; padding-left: 10px;">←</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Абстрактный</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">←</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Частный</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">←</td> <td rowspan="2" style="border: none; padding-left: 10px;">←</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Общественный</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">←</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="border: none; text-align: center; padding: 5px;">Труд, затраченный на производство товара</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Простой</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">←</td> <td rowspan="2" style="border: none; padding-left: 10px;">←</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Сложный</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">←</td> </tr> </table> </div>	Конкретный	←	←	Абстрактный	←	Частный	←	←	Общественный	←	Труд, затраченный на производство товара			Простой	←	←	Сложный	←	<p>Пропорции при обмене зависят от предельных полезностей обмениваемых товаров</p> <p>Предельная полезность – прирост полезности, который дает каждая дополнительно потребляемая единица одного и того же товара в одном акте потребления</p> <div data-bbox="826 750 1396 974" style="text-align: center;"> </div> <p>При потреблении каждой дополнительной единицы одного и того же блага в одном акте потребления действует закон убывающей предельной полезности, в соответствии с которым полезность каждой последующей единицы потребляемого блага понижается. Это означает, что по мере увеличения количества потребляемых благ потребитель готов заплатить за каждое дополнительное благо меньшую сумму денег</p> <p>Полезность измеряется в ютилях (u)</p>
Конкретный	←	←																	
Абстрактный	←																		
Частный	←	←																	
Общественный	←																		
Труд, затраченный на производство товара																			
Простой	←	←																	
Сложный	←																		

Схема 5.6. Трудовая теория стоимости и маржиналистская теория предельной полезности о формировании меновой стоимости товара



$$W = C + V + m = P. C. C. + B. C. C.$$

$$B. C. C. = V + m = Н. П. + П. П.$$

где W – стоимость товара; C – потребленный постоянный капитал; V – потребленный переменный капитал; m – прибавочная стоимость (прибавочный продукт П. П.); $P. C. C.$ – ранее созданная стоимость; $B. C. C.$ – вновь созданная стоимость

Схема 5.7. Структура стоимости товара

Производительность труда – показатель результативности живого труда рабочих, который характеризуется количеством продукции, произведенным в единицу времени (за час, год)

Пример: за 60 мин произведено 10 ед. продукта. Стоимость единицы продукции – 6 мин (60 : 10). Производительность труда возросла в 2 раза. Следовательно, за 60 минут будет произведено – 20 ед. продукции. Стоимость единицы продукции – 3 мин (60 : 20)

Вывод: между производительностью труда и стоимостью единицы продукции существует **обратная зависимость**.

Схема 5.8. Влияния производительности труда на величину стоимости товара

Закон стоимости – закон эквивалентного обмена. В соответствии с этим законом товары обмениваются по стоимости, определяемой общественно необходимыми затратами труда на производство товаров.



Закон стоимости – закон цен. Закон стоимости проявляется через колебание цен вокруг стоимости под воздействием спроса и предложения

Механизм действия закона стоимости

Цена = стоимости, когда спрос = предложению товаров

Цена > стоимости, когда спрос > предложения товаров

Цена < стоимости, когда спрос < предложения товаров

Схема 5.9. Закон стоимости и механизм его действия

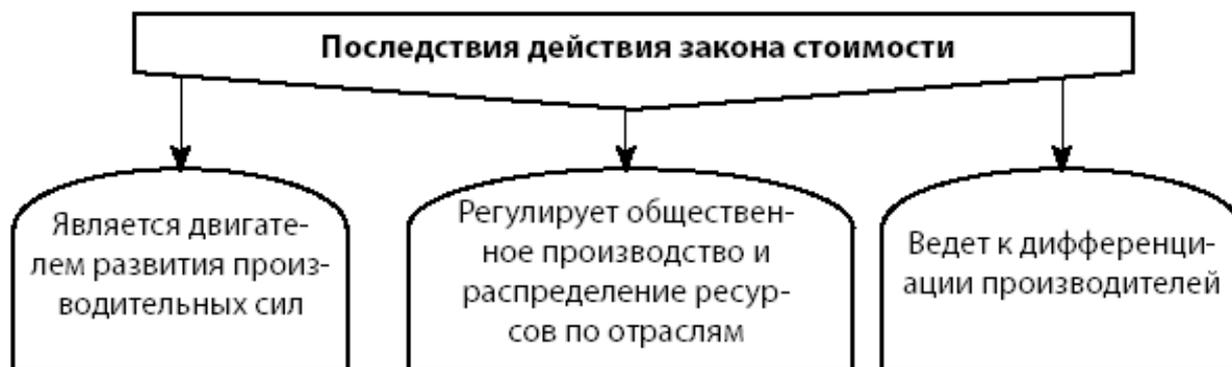


Схема 5.10. Последствия действия закона стоимости

Производители	Индивидуальные затраты на 1 ед. продукции	Количество произведенной продукции	О.Н.З.Т. в денежной форме (1 час = 1 грн), грн	Прибыль (+), убытки (-) на 1 ед. продукции (грн)	Прибыль (+), убытки (-) общие (грн)
1	5 час	40 шт	5,7	+0,7	+28
2	4 час	60 шт	5,7	+1,7	+102
3	6 час	50 шт	5,7	-0,3	-15
4	7 час	80 шт	5,7	-1,3	-104

$$ОНЗ = \frac{(5 \times 40) + (4 \times 60) + (6 \times 50) + (7 \times 80)}{40 + 60 + 50 + 80} = 5,7 \text{ грн}$$

Выводы:

Вторая группа производителей обогатится, к ним наемными рабочими пойдут производители четвертой и частично третьей групп, которые разорятся. Все производители будут стремиться внедрять новую технику, совершенствовать технологию и организацию производства, чтобы уменьшить свои индивидуальные затраты до (и ниже) общественно необходимых, преодолеть убытки (для третьей и четвертой групп производителей) и увеличить прибыли (для первой и второй групп производителей)

Схема 5.11. Условный пример расчета стоимости товара

Тема 6. Деньги

Программная аннотация

1. Деньги, их происхождение и сущность. Функции денег, их виды. Закон денежного обращения. Современная денежная система.
2. Инфляция: сущность, виды, причины, последствия. Антиинфляционная политика.

Развитие рыночных отношений в современных условиях невозможно без широкого использования денег. Цель изучения данной темы – раскрыть происхождение и сущность денег, особенности современных денег, их функции, закон денежного обращения; выяснить причины «болезни» общества – инфляции, ее последствия и пути ее «лечения».

В экономической литературе существуют различные **теории денег** (схема 6.1). В соответствии с **металлической** теорией деньги отождествляются с благородными металлами, которые по своей природе, в силу своих естественных свойств, являются таковыми.

В соответствии с **номиналистической** теорией деньги являются только знаками стоимости, условными счетными единицами, покупательная сила которых устанавливается государством.

Количественная теория денег сводится к тому, что величина стоимости денег находится в обратной зависимости от их количества. Свою стоимость деньги приобретают только тогда, когда они появляются на рынке и можно определить их количество.

Теория **«регулируемой валюты»** соединяет основные положения номиналистической и количественной теории денег. Предпочтение отдается бумажным деньгам, количество которых может регулировать государство.

В современных условиях, когда во всем мире прекращен обмен бумажных денег на золото, а золотые деньги полностью ушли из оборота, деньги потеряли свою товарную природу. Поэтому **сегодня деньги определяются как все то, что принимается в обществе как деньги.**

Схема 6.2 раскрывает **исторический процесс возникновения денег.** В условиях первобытного общества обмен носил **простой**, или

случайный, характер. В обмене участвуют минимум два товара. Один товар, который обменивается, находится в так называемой относительной форме стоимости. Товар, на который происходит обмен, находится в эквивалентной форме стоимости, служит товаром-эквивалентом. По мере появления и развития общественного разделения труда обмен стал носить более регулярный характер и произошел переход к **полной**, или развернутой, форме обмена. При этой форме обмена один товар, на производстве которого специализируется производитель, обменивается на целую группу товаров, в которых нуждается производитель. Эта форма более совершенна, чем простая. Но со временем она начала тормозить развитие товарных отношений, т. к. была сложной. Поэтому она сменилась **всеобщей**, при которой все товары находятся в относительной форме обмена и только один – в эквивалентной. У разных народов этот товар был свой, который наиболее ценился: мех, скот, соль, ракушки каури и пр.

С развитием международной торговли появилась необходимость в одном товаре – эквиваленте для всех стран и народов. Так произошел переход к **денежной** форме обмена, при которой за одним товаром закрепилось свойство всеобщего эквивалента.

Деньгами стало золото, потому что оно имеет преимущества перед другими товарами, связанные в основном с физико-химическими свойствами золота (схема 6.3). К причинам, приведшим к тому, что деньгами стало золото, относят хорошую сохраняемость золота, его транспортабельность, однородность, делимость, портативность, относительную редкость.

Сущность денег проявляется в их **функциях** (схема 6.4). Деньги выполняют функцию **меры стоимости**, определяя цену товара (цена – денежное выражение стоимости товара). Функцию **средств обращения** деньги выполняют, обслуживая розничную торговлю, т. е. процесс купли-продажи товаров. Функция **средства накопления и образования сокровищ** выполняется полноценными деньгами (золотом и серебром) при их накоплении, сбережении. Функцию **средства платежа** деньги выполняют при продаже товаров в кредит, оплате коммунальных платежей. Функцию **мировых денег** выполняют полноценные золотые деньги. Они выступают в этой функции как всеобщее покупательное средство при односторонней покупке товаров одной страной у другой. Как всеобщее платежное

средство деньги выступают при взаимной международной торговле между странами. Деньги выступают также как мера богатства страны.

Схема 6.5 раскрывает процесс эволюции форм денег. Первоначально деньги существовали в виде золотых и серебряных слитков.

Затем появились золотые и серебряные монеты. **Монета** – это *слиток определенного веса и формы*. Постепенно золотые деньги вытеснили из обращения серебряные. Затем появились бilonные деньги, неполноценные, разменные, которые обращались наравне с золотыми, полноценными. Со временем появились бумажные деньги (в Китае – в XII в., в России – в XVIII веке). **Бумажные деньги** – это знаки, заменяющие в обращении золотые деньги и не имеющие практически своей стоимости. Наиболее распространенной, современной, формой денег являются кредитные деньги (неполноценные деньги, знаки стоимости, возникающие на основе сохранения имущественных обязательств частных лиц и государства).

Виды кредитных денег показаны на схеме 6.6. К ним относятся: **вексель** – долговое обязательство о выплате долга в определенный срок в определенном размере; **чек** – письменный приказ собственника расчетного счета банку выплатить указанную в чеке сумму; **банкнота** – вексель, выписанный на банк; **депозитные деньги** – система специальных расчетов между банками; **электронные деньги** – система банковских расчетов с помощью ЭВМ. Премияльные (золотые) кредитные карточки выдаются клиентам, имеющим безупречную репутацию, без ограничения лимита. Фирменные карточки обслуживают командировочные расходы в течение месяца. Одномесечные карточки имеют срок обслуживания (один месяц), по истечении которого они должны погашаться. Смарт-карточки – это «умные» карточки, в них вмонтированы микрокомпьютеры. Возобновляемые карточки имеют лимит средств.

Различия между бумажными и кредитными деньгами показаны на схеме 6.7. Возникновение кредитных денег связано с выполнением деньгами функции средства платежа, а бумажных денег – с функцией денег как средства обращения. Кредитные деньги выпускаются банками и свободно обращаются, а бумажные деньги выпускаются государством и имеют принудительный характер обращения.

Количество денег в обращении регулируется **законом денежного обращения**, открытым К. Марксом (схема 6.8). *В соответствии с этим законом количество денег, необходимое для обращения, прямо пропорционально количеству товаров, их ценам и обратно пропорционально скорости обращения денег.* На количество денег влияет также степень развитости кредита, клиринга.

Американский экономист И. Фишер открыл уравнение обмена, в соответствии с которым определяется количество денег, необходимых для обращения, по формуле, аналогичной предложенной К. Марксом.

Структура денежной массы определяется системой **агрегатов**.

Так, агрегат M0 включает наличные деньги (монеты и бумажные деньги). Агрегат M1, кроме агрегата M0, включает чеки и средства на расчетных счетах. Агрегат M2 включает агрегат M1 и банковские вклады до востребования. Агрегат M3, кроме агрегата M2, включает срочные банковские вклады как мелкие (до 100 тыс. грн), так и крупные (свыше 100 тыс. грн). Агрегат L, кроме перечисленных элементов, включает ценные бумаги (схема 6.9).

*Форма организации денежного обращения, которая исторически сложилась в данной стране и закреплена национальным законодательством, называется **денежной системой*** (схема 6.10).

Различают такие типы денежных систем: металлическое обращение (биметаллизм и монометаллизм) и бумажно-кредитное денежное обращение, в основе которого лежат кредитные деньги.

Денежная система включает национальную денежную единицу, формы денег, порядок эмиссии денег, обратимость в другие валюты, государственные органы, которые регулируют денежное обращение.

Обращение бумажных денег тесно связано с явлением инфляции.

Под **инфляцией** принято понимать *устойчивый рост цен, вызванный нарушениями макроэкономического равновесия в обществе.*

Таким образом, главным проявлением инфляции есть повышение общего уровня цен в стране и обесценивание бумажных денег. На схеме 6.11 показана классификация **видов инфляции**. По **характеру возникновения** различают ожидаемую и непредвиденную инфляцию. Ожидаемая инфляция, как правило, планируется и отражается в принимаемом правительством бюджете на предстоящий год. По **темпам роста цен** инфляция бывает ползучей, для которой

характерен рост цен менее 10% в год. Это наименее опасный вид инфляции. Инфляция же на уровне 2 – 3% в год считается даже полезной для экономики страны, т. к. поощряет рост предложения товаров. Открытая инфляция имеет темпы роста цен более 10% в год, а гиперинфляция – более 200% в год.

По признаку источника возникновения различают инфляцию спроса, инфляцию предложения, или издержек, и инфляцию, порожденную эмиссией избыточных денег. Инфляция спроса происходит, когда в обществе при неизменном совокупном предложении товаров и услуг повышается совокупный спрос на товары и услуги.

Инфляция предложения возникает, когда в обществе при неизменном спросе уменьшается совокупное предложение товаров и услуг.

Инфляция, порождаемая избыточной денежной массой, возникает тогда, когда нарушается закон денежного обращения, и в обращении находится больше бумажных денег, чем требуется в соответствии с этим законом.

Инфляцию характеризуют показатели темпов инфляции и индексы цен (схема 6.12). В каждой стране рассчитывается объем потребительской корзины, т. е. набора благ, необходимых человеку для нормального существования. Индекс цен позволяет выяснить, на сколько процентов подорожал или подешевел набор основных продуктов питания. Для этого стоимость потребительской корзины исследуемого года делят на стоимость аналогичной потребительской корзины базового года и умножают на 100%. Базовым считают год, по сравнению с которым рассчитывается процентное изменение цен.

«**Правило величины 70**» позволяет определить количество лет, за которое в обществе происходит удвоение цен. Для этого надо цифру 70 разделить на среднегодовой темп инфляции, измеряемый как отношение разницы индексов цен текущего и базового годов к индексу цен базового года. Темп инфляции, как и индекс цен, измеряется в процентах.

Причины инфляции показаны в схеме 6.13. Прежде всего, это нарушение пропорций общественного производства; чрезмерная эмиссия бумажных денег; дефицит государственного бюджета; монополизация производства; рост внутреннего и внешнего долга; несовершенство налоговой системы; кризисные явления в финансово-кредитной системе.

Инфляция имеет определенные **социально-экономические последствия**. К ним относятся: уменьшение реальных доходов граждан в силу уменьшения их покупательной способности; уменьшение реальных инвестиций и одновременное увеличение доли спекулятивных операций; усиление социальной напряженности в обществе; рост спроса на более устойчивую валюту; снижение конкурентоспособности национальных товаров, ведущее к росту импорта и сокращению экспорта продукции; перераспределение национального дохода между различными социальными группами.

Обеспечение стабильности развития экономики предполагает преодоление инфляции (схема 6.14) путем проведения **антиинфляционной политики**, которая включает проведение фискальной политики (повышение налогов и сокращение государственных расходов); осуществление денежно-кредитной политики (повышение учетной ставки, т. е. процента, под который национальный банк страны предоставляет кредиты коммерческим банкам, повышение нормы банковских резервов; покупку государственных ценных бумаг на открытом рынке ценных бумаг; контроль за зарплатой и ценами; проведение денежных реформ. Стабилизация денежного обращения может проходить с помощью таких мер, как нулификация, девальвация, реставрация, дефляция, деноминация. **Нулификация** предполагает ликвидацию старых денежных знаков и выпуск новых, которые обмениваются на старые в определенных пропорциях. **Реставрация** – повышение курса денежной единицы. **Девальвация** – понижение курса национальных денежных единиц относительно иностранной валюты. **Дефляция** – уменьшение цен за счет сокращения денежной массы путем изъятия из обращения излишних бумажных денег. **Деноминация** предполагает изменение номинальной стоимости денежных знаков путем обмена их на новые денежные единицы при одновременном пересчете цен, зарплаты, тарифов.

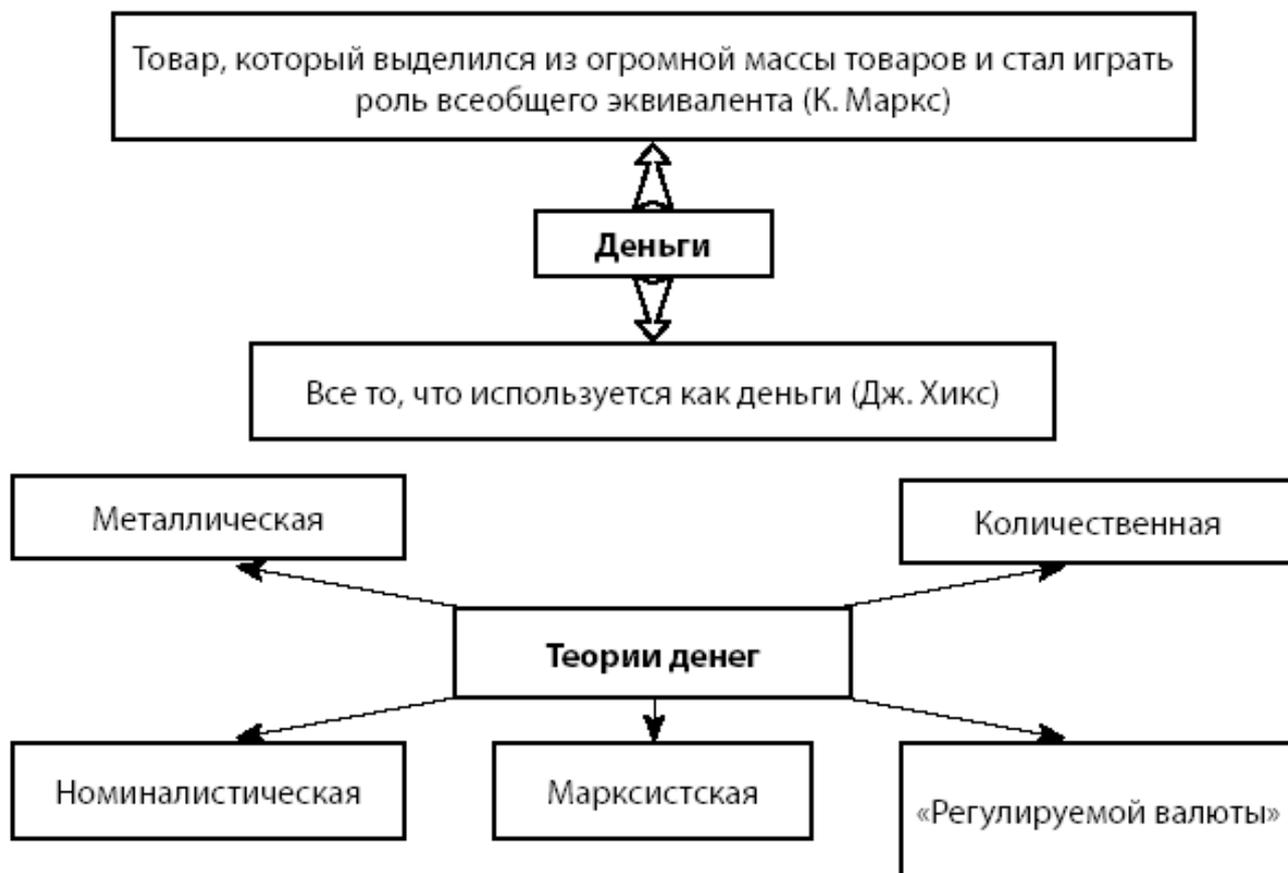


Схема 6.1. Теории и сущность денег

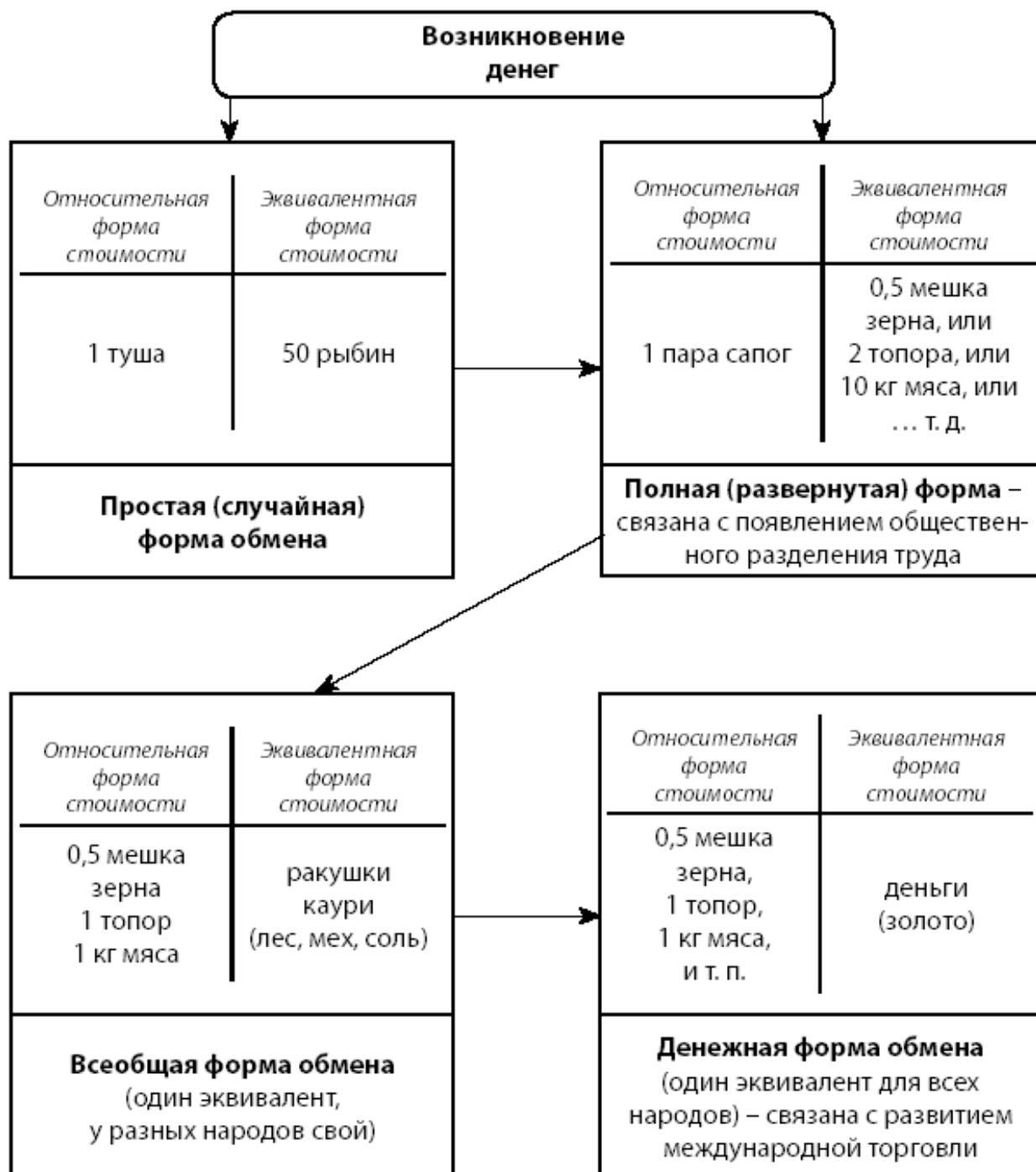


Схема 6.2. Исторический процесс возникновения денег

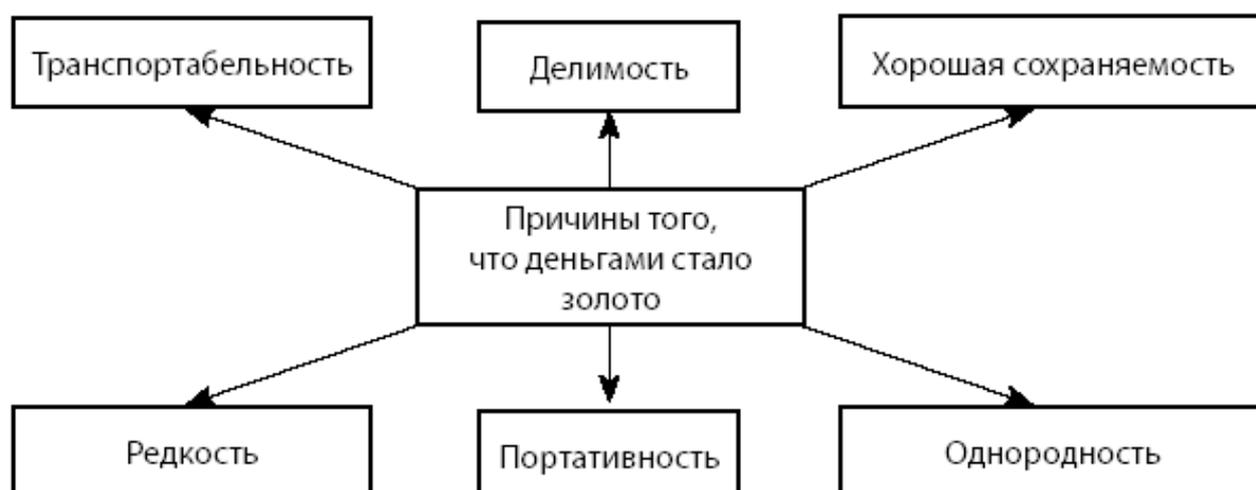


Схема 6.3. Причины возникновения золота в качестве денег

Функция	Вид денег	Содержание функции
Мера стоимости	Идеальные полноценные деньги (золото и серебро)	Установление цен на товары
Средство обращения	Реальные деньги (полноценные – золотые монеты и неполноценные – бумажные деньги)	Обслуживание процесса купли-продажи товаров в розничной торговле
Средство накопления и образования сокровищ	Реальные полноценные деньги (золотые и серебряные монеты, слитки, изделия из золота и серебра)	Образование сбережений
Средство платежа	Кредитные деньги (вексель, банкнота, чек)	Обслуживание процесса продажи товаров в кредит
Мировые деньги	Реальные полноценные деньги (золотые и серебряные слитки)	Обслуживание международной торговли, показатель золотого запаса страны

Схема 6.4. Функции денег

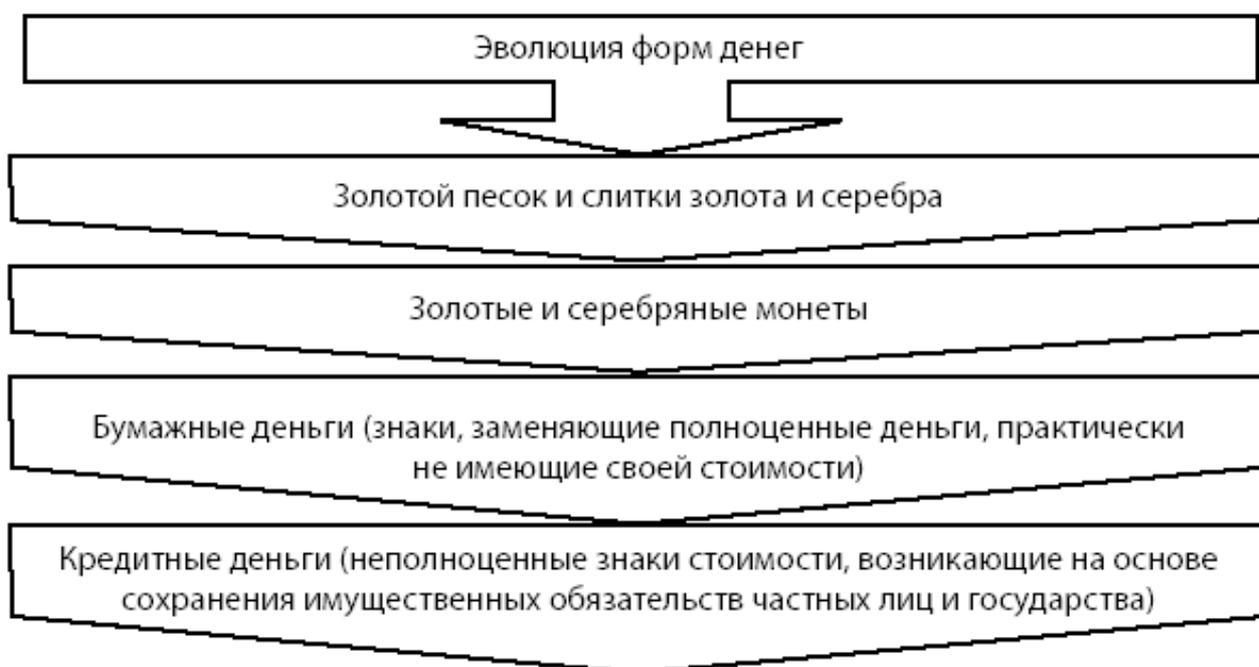


Схема 6.5. Эволюция форм денег

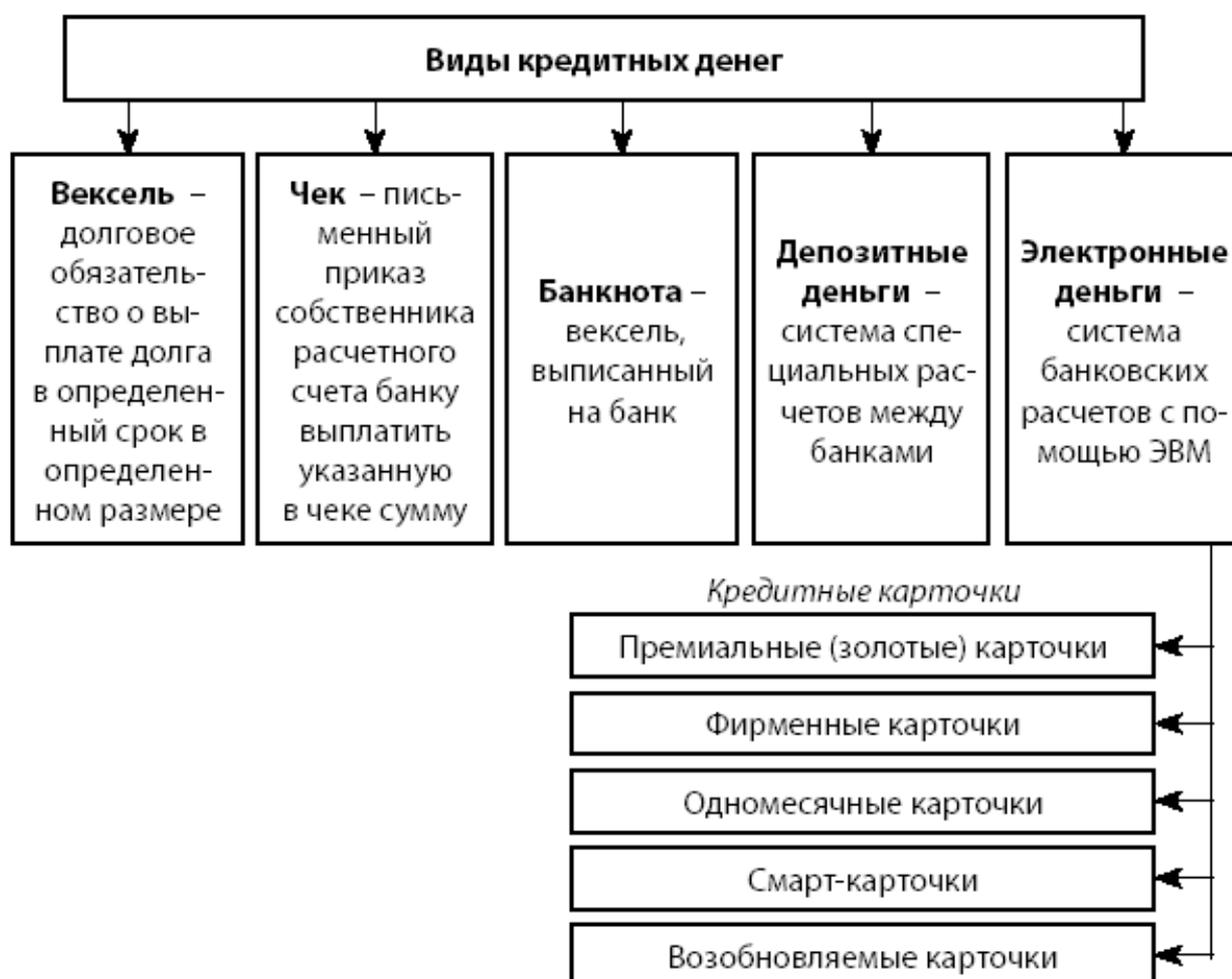


Схема 6.6. Виды кредитных денег

Кредитные деньги	Критерии разграничения	Бумажные деньги
Средство платежа	С какой функцией денег связано возникновение	Средство обращения
Банки	Субъект, их выпускающий	Государство
Свободный	Характер обращения	Принудительный

Схема 6.7. Различия между бумажными и кредитными деньгами

Закон денежного обращения
(по К. Марксу)

$$K = \frac{\sum ЦТ}{O} = \frac{\sum ЦТ - K_p + П - ВП}{O},$$

где K – количество денег, необходимое для обращения;
 $\sum ЦТ$ – сумма цен товаров, произведенных в стране;
 K_p – сумма цен товаров, проданных в кредит;
 $П$ – сумма платежей по кредиту;
 $ВП$ – сумма взаимопогашаемых платежей;
 O – скорость обращения денег (Количество оборотов одноименной денежной единицы в течение года)

Уравнение обмена Фишера

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

M – количество денег в обращении V – скорость обращения денег P – средняя цена товаров Q – количество товаров

Схема 6.8. Закон денежного обращения

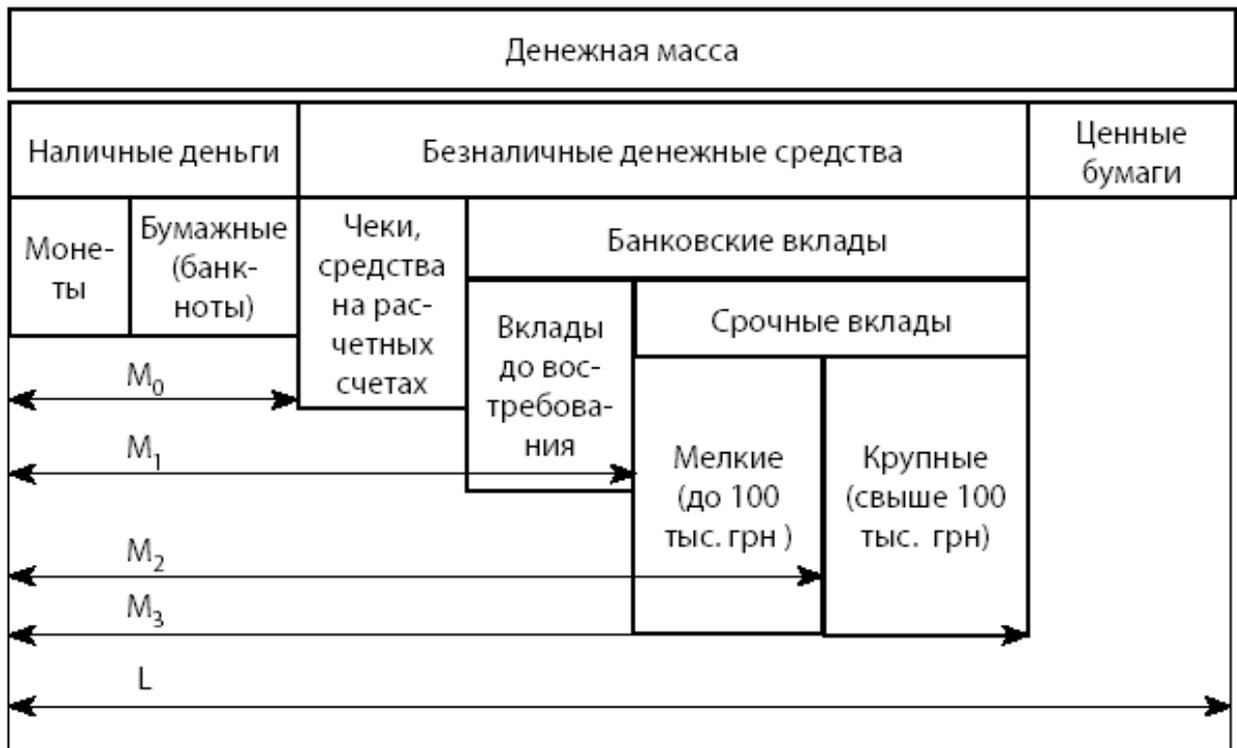


Схема 6.9. Денежные агрегаты

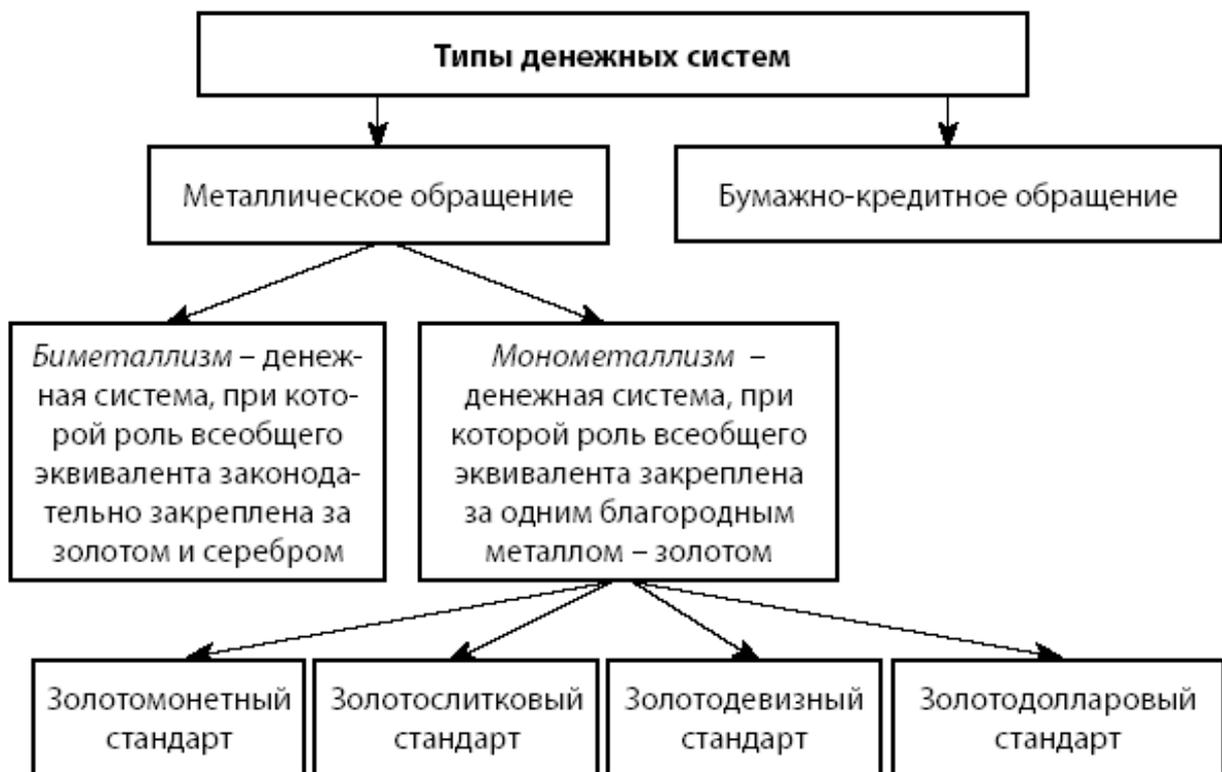


Схема 6. 10. Типы денежных систем

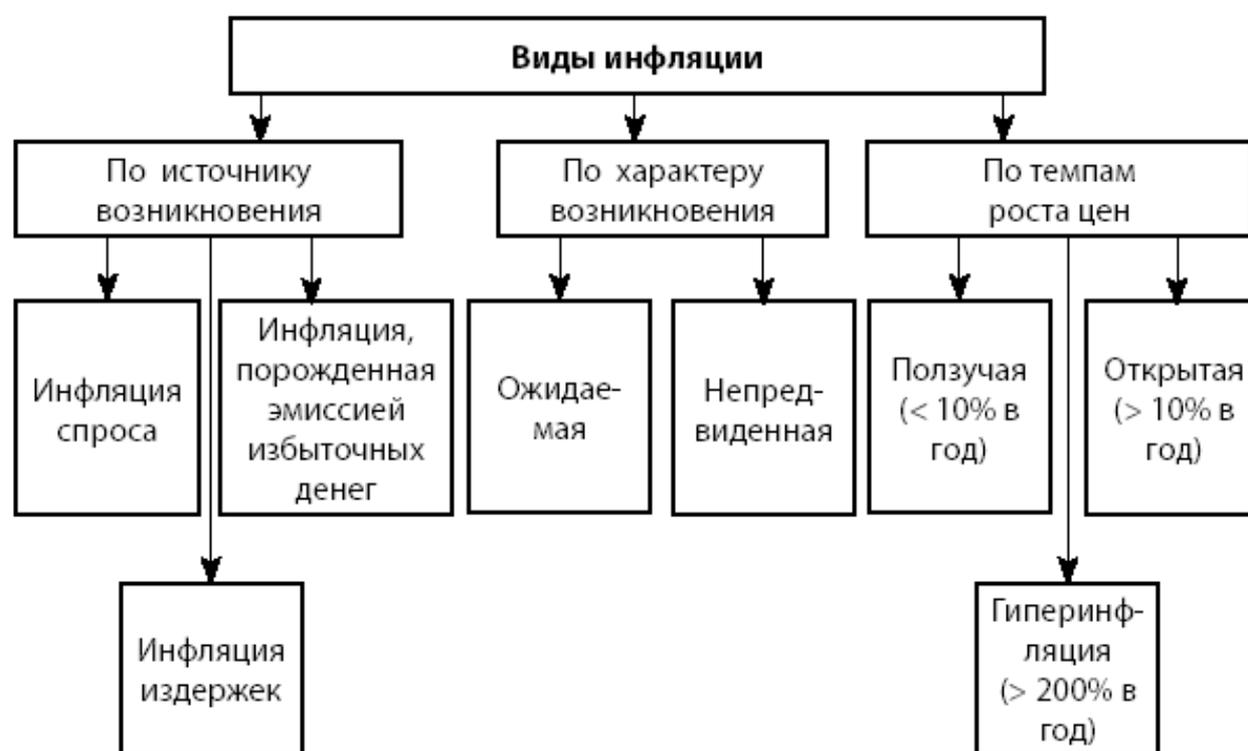


Схема 6.11. Виды инфляции

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Стоимость потребительской корзины в исследуемом году}}{\text{Стоимость потребительской корзины в базовом году}} \times 100\%$$

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{Индекс цен исследуемого года} - \text{Индекс цен базового года}}{\text{Индекс цен базового года}} \times 100\%$$

«ПРАВИЛО ВЕЛИЧИНЫ 70» определяет количество лет, за которое при данном темпе инфляции произойдет удвоение общего уровня цен

$$\text{Количество лет, за которое пройдет удвоение цен в обществе} = \frac{70}{\text{Среднегодовой темп инфляции}}$$

Схема 6.12. Показатели инфляции

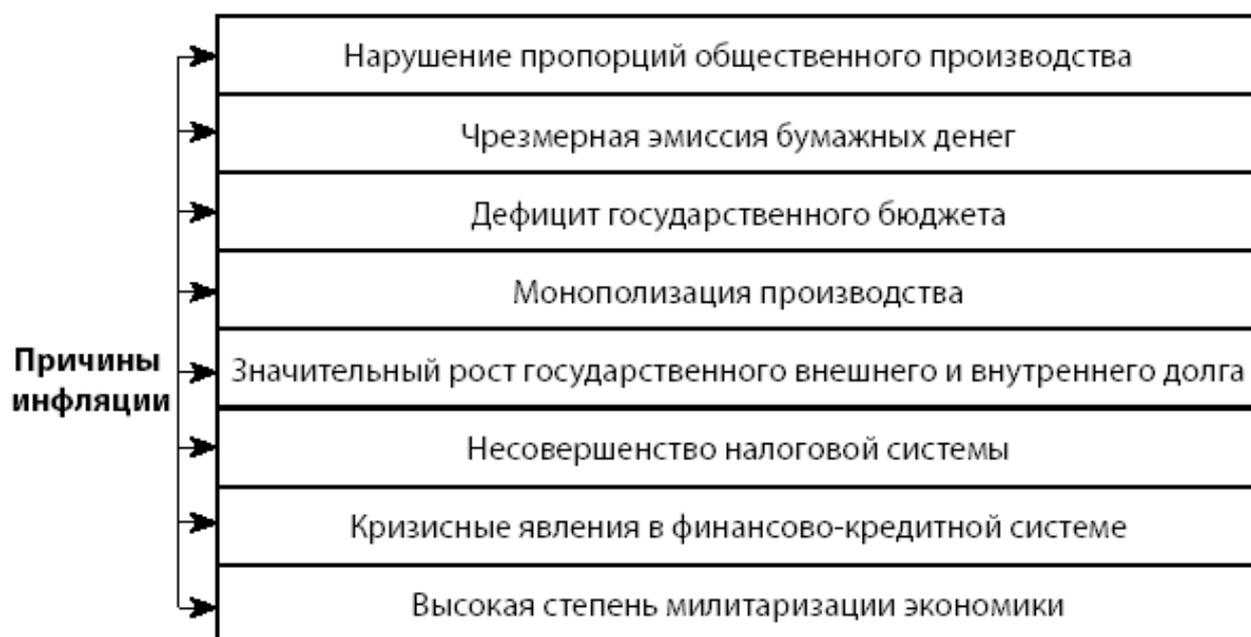


Схема 6.13. Причины и социально-экономические последствия инфляции



Схема 6.14. Направления антиинфляционной политики

Тема 7. Издержки производства и прибыль

Программная аннотация

1. Теории издержек производства. Современная классификация издержек. Виды издержек и их характеристика. Себестоимость продукции.

2. Прибыль как экономическая категория. Теории прибыли. Виды и показатели прибыли. Норма прибыли и факторы, на нее влияющие.

Повышение эффективности производства, получение максимальной прибыли предполагает сокращение издержек производства. Целью данной темы является раскрытие сущности издержек производства и прибыли, их видов и практической значимости.

Вопрос о сущности издержек всегда находился в центре внимания экономистов. Еще А. Смит выдвинул **теорию абсолютных издержек**. Д. Рикардо развил теорию абсолютных издержек и выдвинул теорию **сравнительных издержек производства**. Большое внимание уделено издержкам производства в **марксистской теории**. Большое распространение в современной экономической литературе имеет **маржиналистский** (неоклассический) подход к издержкам. В последнее время много говорят о **транзакционных** издержках, возникающих в сфере обращения и связанных с проблемой реализации продукции (схема 7.1).

В соответствии с **марксистской теорией издержки производства** – это *затраты капиталиста на производство товаров*. Они состоят из затрат предпринимателя на средства производства (средства и предметы труда) – так называемый постоянный капитал – и затрат на зарплату рабочим, так называемый переменный капитал.

В издержки производства входит только часть стоимости товара, равная затраченному постоянному и переменному капиталу.

Издержки производства рассчитываются или **за определенный период времени** (годовые, квартальные, дневные издержки), или **на**

производство единицы продукции (себестоимость), или на выпуск определенной партии товаров.

Издержки производства имеют ту же структуру, что и авансированный капитал. **Авансированный капитал** – это *первоначально затраченный капитал, необходимый для открытия предприятия.*

Он также состоит из затрат на средства производства (постоянный капитал) и на выплату зарплаты (переменный капитал). Однако авансированный капитал и издержки производства не совпадают по величине. Так, авансированный капитал на средства труда (здания, машины) входит в издержки частично, а авансированный капитал на предметы труда, например, в годовые или квартальные издержки, может входить в кратном размере.

В соответствии с неоклассической (маржиналистской) концепцией **издержки производства** – это *выплаты, которые делает фирма поставщикам ресурсов, чтобы привлечь эти ресурсы для собственного производства и отвлечь их от других, альтернативных, вариантов применения.*

Существует классификация издержек по различным признакам. **По субъектам**, несущим издержки, они делятся на издержки общества на производство товаров и издержки предприятия; **по периоду времени** – на годовые, квартальные, месячные. **По характеру** – на внешние (бухгалтерские), внутренние, экономические. **По зависимости от объемов выпускаемой продукции** – на постоянные и переменные (схема 7.2).

Издержки общества определяются затратами общественно-необходимого труда на производство товара и равны стоимости товара.

Внешние издержки (бухгалтерские) – *выплаты поставщикам ресурсов, не являющихся совладельцами данной фирмы.* Они включают: расходы на сырье, оборудование, зарплату рабочим и пр. **Внутренние издержки** – *связаны с использованием собственных ресурсов* – это доход, который могла бы получить фирма, если бы использовала принадлежащие ей ресурсы не в собственном производстве, а нашла бы другой, наиболее выгодный альтернативный вариант их применения. Они включают: нормальную прибыль, неполученный процент на вложенный капитал, неполученную арендную плату. *Сумма внутренних и внешних издержек составляет экономические издержки (схема 7.3).*

Условный пример расчета экономических, внешних и внутренних издержек показан на схеме 7.4.

По признаку зависимости от объема выпускаемой продукции в краткосрочном периоде издержки производства делят на постоянные и переменные. **Постоянные издержки (FC)** не зависят от объема выпускаемой продукции. Они включают расходы на аренду помещений, уплату банковских процентов, рекламу, научные исследования, оплату административно-управленческого персонала, амортизацию основного капитала.

Переменные издержки зависят от объема выпускаемой продукции (VC). Они включают расходы на топливо, сырье, электроэнергию, оборудование, зарплату рабочих-сдельщиков.

Общие (валовые) издержки – сумма постоянных и переменных издержек (TC) (схема 7.5).

Отдельно выделяют **средние издержки** производства (схема 7.6) – *затраты на производство единицы продукции.* Они подразделяются на средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки.

Средние постоянные издержки (AFC) – постоянные издержки в расчете на единицу продукции. **Средние переменные издержки (AVC)** – переменные издержки в расчете на единицу продукции.

Средние общие издержки (ATC) – общие издержки в расчете на единицу продукции.

Рассчитывают и **предельные издержки (MC)** – это тот *прирост издержек, который связан с увеличением производства продукции на одну единицу.*

Издержки производства в денежной форме называются себестоимостью. Структура себестоимости по статьям расхода и статьям калькуляции приведена в схеме 7.7.

Зачем производителю знать различные виды издержек?

В краткосрочном периоде постоянные издержки несет фирма, даже если не выпускает продукцию. Если убытки от деятельности меньше, чем величина постоянных издержек, фирме целесообразнее продолжать работать, чем закрыться, т. к. если она закроется, то будет нести большие убытки.

В случае превышения текущих убытков от функционирования фирмы над постоянными издержками фирме в краткосрочном периоде целесообразнее закрыться.

График предельных издержек пересекает график средних переменных и график средних общих издержек в точках их минимума (схема 7.6). При увеличении объема производства от нуля до Q_1 средние издержки уменьшаются, а следовательно, прибыли на единицу продукции растут. Увеличение объемов больше Q_1 сопровождается ростом средних издержек. Это означает уменьшение прибыли на единицу продукции.

Зная величину средних общих издержек (АТС), можно рассчитать сумму получаемой прибыли, т. к.:

Прибыль на 1 единицу продукции = Цена товара – АТС;

Общая сумма получаемой прибыли = (Цена – АТС) · Q, где Q – количество продукции.

При ценах, ниже P_3 (схема 7.6) фирме лучше закрыться, т. к. цены P_1 и P_2 не покрывают средние ни постоянные, ни переменные издержки. Фирма убыточна, и этот убыток больше, чем в случае закрытия фирмы.

При цене P_3 фирме безразлично, закрыться или продолжать работать, т. к. покрываются только минимальные средние переменные издержки, а постоянные издержки не покрываются, и размер убытка от функционирования фирмы равен убытку в случае закрытия фирмы.

При ценах, расположенных в интервале $P_3 – P_5$ фирма убыточна, но она должна продолжать работать, т. к. покрываются переменные и часть постоянных издержек, и размер убытка меньше того убытка, который будет нести фирма, если закроется.

Цена P_5 покрывает минимальные общие средние издержки (как переменные, так и постоянные). Фирма получает нормальную прибыль.

При ценах выше P_5 фирма получает не только нормальную, но и экономическую прибыль в краткосрочном периоде.

Если внутренние издержки больше бухгалтерской прибыли, то предпринимателю выгоднее прекратить собственное производство и найти альтернативный вариант использования собственных ресурсов.

Предприятие заинтересовано в снижении издержек производства, т. к. в этом случае, при прочих равных условиях, предприниматель может реализовать главный для себя интерес, цель предпринимательства – получить большую прибыль. Существует множество путей снижения издержек производства: это технико-технологические факторы, к которым следует отнести внедрение

качественно новой техники, технологии производства; социально-экономические – улучшение условий труда, введение систем морального и материального стимулирования, повышение квалификации рабочей силы, улучшение условий труда, сокращение потерь рабочего времени; организационные – внедрение основ научной организации труда и производства, укрепление трудовой дисциплины и т. п.

Точки зрения на прибыль приведены на схеме 7.8. В соответствии с марксистской теорией трудовой стоимости **прибыль** – это *превращенная форма прибавочной стоимости (реализованная прибавочная стоимость)*. Формула стоимости товара: $W = C + V + m$, где C – затраченный постоянный капитал (на средства производства); V – затраченный переменный капитал (на зарплату рабочим); m – прибавочная стоимость, которая после реализации продукции приобретает форму прибыли. Если на рынке устанавливается цена, равная стоимости товара, то прибыль будет равна произведенной прибавочной стоимости. Если цена на рынке будет больше стоимости товара, прибыль превысит величину прибавочной стоимости.

Если же цена на рынке будет меньше стоимости товара, то предприниматель получит меньшую прибыль, чем величина произведенной прибавочной стоимости.

В соответствии с неоклассической концепцией существуют разные определения прибыли: **прибыль** – это *плата за риск и неопределенность в будущем*; прибыль как оплата предпринимательских способностей; прибыль – это *доход на капитал как фактор производства*; прибыль как *вознаграждение предпринимателю за недопотребление в настоящем ради увеличения капитала в будущем*.

Следует различать бухгалтерскую, экономическую и нормальную прибыль.

Бухгалтерская прибыль отражается в документах бухгалтерской отчетности и определяется как разница между выручкой (доходом от реализации продукции) и бухгалтерскими (внешними) издержками производства.

Экономисты рассчитывают **экономическую прибыль**. Для этого из дохода вычитают все издержки, как внешние, так и внутренние. Предприниматели стремятся получить и увеличить именно экономическую прибыль.

Нормальная прибыль – минимальная сумма денег, которую должен получать предприниматель, чтобы продолжать заниматься собственным бизнесом. Нормальная прибыль по величине равна той сумме денег, которую получал бы предприниматель, если бы свои предпринимательские способности использовал не в собственном деле, а выполнял аналогичные обязанности менеджера или директора в качестве наемного рабочего на другой фирме. Нормальная прибыль входит во внутренние издержки предприятия.

Прибыль выполняет распределительную, стимулирующую и информационную функции. **Распределительная функция** проявляется в том, что капитал стремится в отрасли, где высока норма прибыли, и тем самым происходит перераспределение материальных, трудовых и финансовых ресурсов в пользу производства товаров и услуг, которые пользуются повышенным спросом у населения.

Стимулирующая функция выражается в том, что предприниматели, стремясь получить больше прибыли, заинтересованы внедрять

новейшие достижения научно-технического прогресса, повышать производительность труда. **Информационная функция** проявляется в том, что прибыль информирует предпринимателей, какую продукцию надо производить в больших размерах, а производство каких товаров надо сократить или вовсе прекратить (схема 7.9).

На схеме (7.10) показаны абсолютные и относительные показатели прибыли. **Масса прибыли** измеряется в абсолютных показателях – это количество денег (гривень, рублей, долларов), которые получает предприниматель после вычета издержек из выручки.

Относительные показатели прибыли – это норма прибыли и рентабельность. **Норма прибыли** показывает степень выгодности вложения капитала в ту или иную отрасль, т. е. какой процент от авансированного капитала составляет масса получаемой прибыли.

Рентабельность производства показывает, какой процент от использованных средств и предметов труда, так называемых основных фондов и нормируемых оборотных средств, составит сумма получаемой прибыли. **Рентабельность продукции** показывает, какой процент от себестоимости составляет масса прибыли.

Норма прибыли зависит от ряда факторов, отраженных в схеме 7.11. Прежде всего, норма прибыли зависит от размеров авансированного капитала, органического его строения, скорости оборота капитала, экономии средств производства, а также всех других факторов, которые способствуют росту массы прибыли.

Распределение валовой прибыли предпринимателя показано на схеме 7.12. Первоначально предприниматель должен рассчитаться со сторонними лицами: выплатить проценты банкам по кредитам, перечислить налоги в госбюджет, отчисления – в благотворительные фонды. Оставшаяся, так называемая чистая, прибыль расходуется на накопление, экологию, подготовку кадров, социальные фонды и личный фонд предпринимателя.

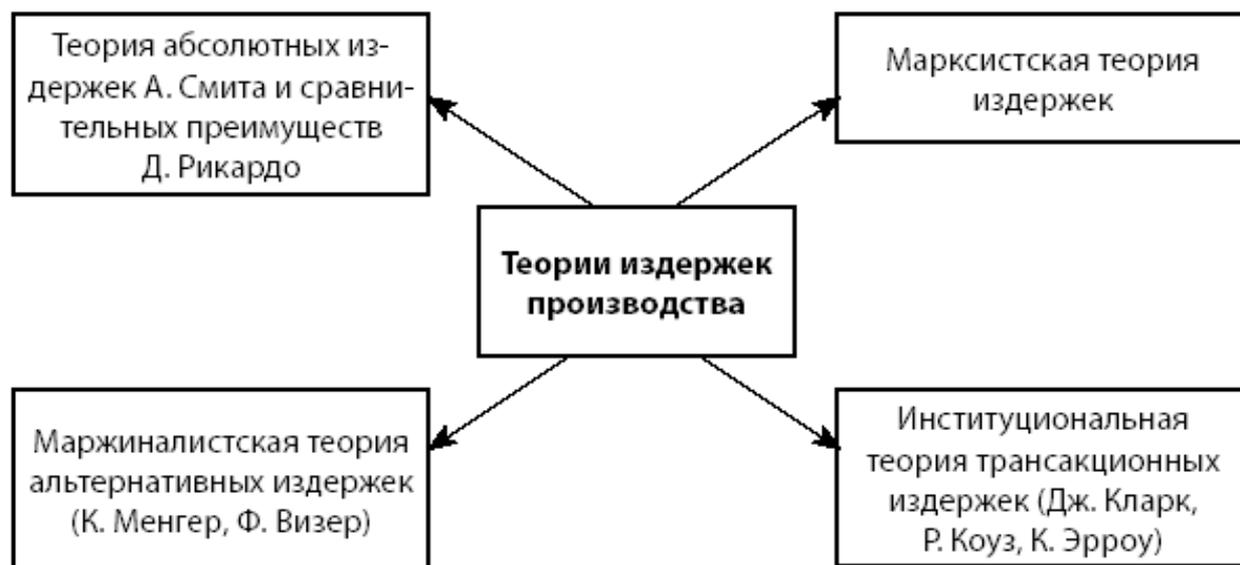


Схема 7.1. Теории издержек производства

Критерии	Виды издержек
Субъекты, несущие издержки	<ul style="list-style-type: none"> ▪ издержки общества ▪ издержки предприятия
Период времени	<ul style="list-style-type: none"> ▪ годовые ▪ квартальные ▪ месячные и т. п.
Характер	<ul style="list-style-type: none"> ▪ внешние (бухгалтерские) ▪ внутренние ▪ экономические
Зависимость от объемов выпускаемой продукции	<ul style="list-style-type: none"> ▪ постоянные ▪ переменные

Схема 7.2. Классификация издержек производства

Издержки производства – выплаты, которые делает фирма поставщикам ресурсов, чтобы привлечь эти ресурсы для собственного производства и отвлечь их от других, альтернативных, вариантов применения

Экономические издержки производства	
<p>Внешние (бухгалтерские) издержки выплаты поставщикам ресурсов, не являющихся совладельцами данной фирмы</p>	<p>Внутренние издержки связаны с использованием собственных ресурсов. Это доход, который могла бы получить фирма, если бы использовала принадлежащие ей ресурсы не в собственном производстве, а нашла бы другой, наиболее выгодный альтернативный вариант их применения</p>
<p>Включают: расходы на сырье, оборудование, зарплату рабочим и пр.</p>	<p>Включают: нормальную прибыль, неполученный процент на вложенный капитал, неполученную арендную плату на собственную недвижимость</p>

Схема 7.3. Внешние и внутренние издержки

Условный пример расчета бухгалтерских, внутренних и экономических издержек

Предприниматель открыл хлебопекарню, вложив 500 тыс. грн. На предприятии работают 5 рабочих с зарплатой 300 грн в месяц. Закуплено сырье на сумму 80 тыс. грн. Страховые платежи составляют 5 тыс. грн в год. За аренду помещения он платит 100 тыс. грн в год. Норма банковского процента по вкладам – 10%. Раньше предприниматель работал директором на аналогичном предприятии и получал 3 тыс. грн в месяц. Амортизация оборудования составляет 30 тыс. грн в год. Определите величину бухгалтерских, внутренних и экономических издержек.

№	Статьи расходов	Бухгалтерские издержки за год (тыс. грн)	Внутренние издержки за год (тыс. грн)	Экономические издержки за год (тыс. грн)
1	Зарплата рабочих	18	–	18
2	Страховые платежи	5	–	5
3	Расходы на сырье	80	–	80
4	Аренда	100	–	100
5	Амортизация оборудования	30	–	30
6	Неполученный доход предпринимателя (нормальная прибыль)	–	36	36
7	Неполученный банковский процент	–	50	50
	ВСЕГО:	233	86	319

Схема 7.4. Условный пример расчета внешних (бухгалтерских), внутренних, экономических издержек

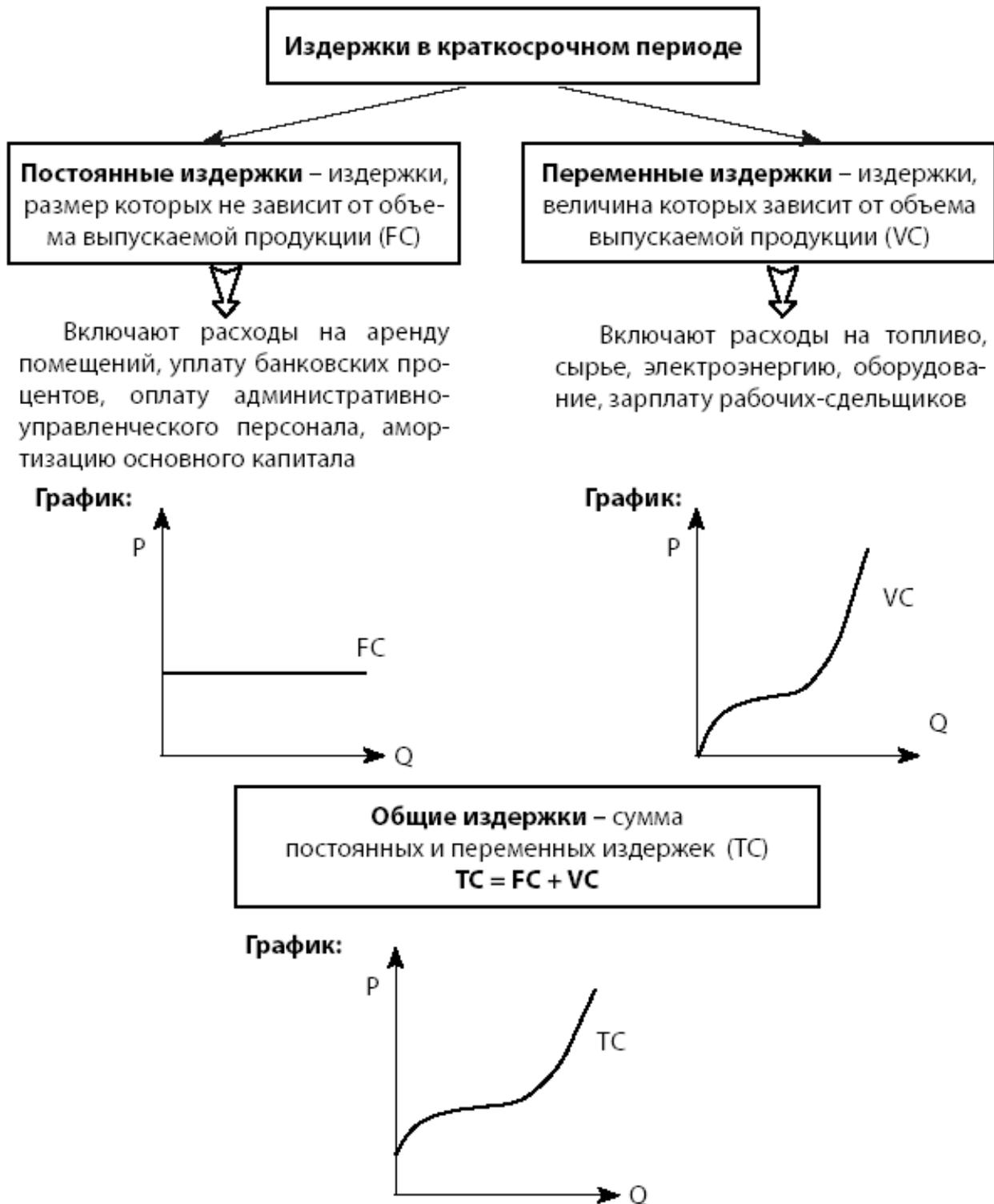
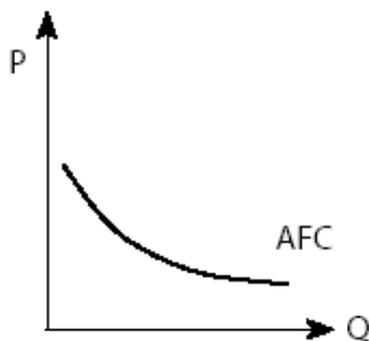


Схема 7.5. Постоянные, переменные и общие издержки

Средние издержки – затраты на производство единицы продукции

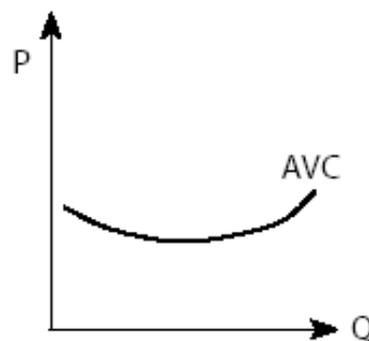
<p>Средние постоянные издержки – постоянные издержки в расчете на единицу продукции AFC</p>
<p>Формула: $AFC = \frac{FC}{Q}$</p>

График:



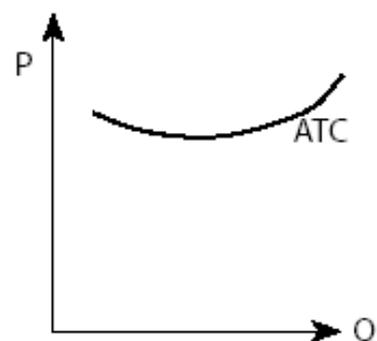
<p>Средние переменные издержки – переменные издержки в расчете на единицу продукции AVC</p>
<p>Формула: $AVC = \frac{VC}{Q}$</p>

График:



<p>Средние общие издержки – общие издержки в расчете на единицу продукции ATC</p>
<p>Формула: $ATC = \frac{TC}{Q}$</p>

График:



<p>Предельные издержки – прирост издержек, связанный с увеличением производства продукции на единицу MC</p>
<p>Формула: $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$</p>

График:

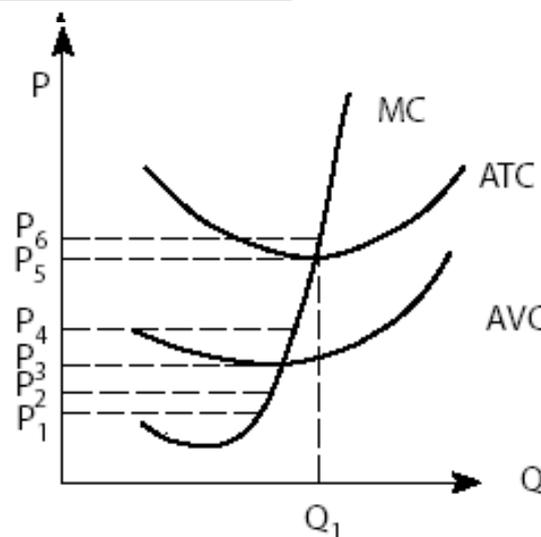
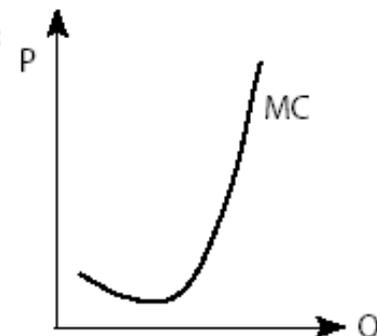


Схема 7.6. Средние и предельные издержки

Себестоимость – затраты на производство продукции в денежной форме

Структура себестоимости по элементам затрат и статьям калькуляции

По элементам затрат	По статьям калькуляции
Сырье и основные материалы. Вспомогательные материалы. Топливо. Электроэнергия. Амортизация основных фондов. Зарботная плата (основная и дополнительная). Социальное страхование. Прочие затраты	Сырье и материалы. Топливо и электроэнергия. Зарботная плата рабочих: основная, дополнительная (премии). Отчисления на социальное страхование. Затраты на подготовку и освоение производства. Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования. Затраты на управление цехом (предприятием). Расходы от брака. Прочие затраты: производственного назначения, непроизводственного назначения

Схема 7.7. Структура себестоимости

Прибыль

Марксистская точка зрения	Неоклассическая концепция
<p><i>Прибыль</i> – это превращенная форма прибавочной стоимости (реализованная прибавочная стоимость)</p> $W = C + V + m,$ <p>где C – затраченный постоянный капитал; V – переменный капитал; m – прибавочная стоимость.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Если цена равна стоимости товара, то прибыль равна прибавочной стоимости. ▪ Если цена больше стоимости товара, то прибыль превышает величину прибавочной стоимости. ▪ Если цена меньше стоимости товара, то прибыль меньше прибавочной стоимости 	<p>Прибыль – это плата за риск и неопределенность в будущем.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Прибыль как оплата предпринимательских способностей. ▪ Прибыль – это доход на капитал как фактор производства. ▪ Прибыль как вознаграждение предпринимателю за недопотребление в настоящем ради увеличения капитала в будущем. <p style="text-align: center;"><i>Виды прибыли</i></p> <p>Бухгалтерская прибыль = Доход – Бухгалтерские (внешние) издержки</p> <p>Экономическая прибыль = Доход – (внешние + + внутренние) издержки</p> <p>Нормальная прибыль – минимальная сумма денег, которую должен получать предприниматель, чтобы продолжать заниматься собственным бизнесом. Нормальная прибыль по величине равна той сумме заработной платы, которую получал бы предприниматель, если бы свои предпринимательские способности использовал не в собственном деле, а выполнял бы аналогичные обязанности менеджера или директора в качестве наемного рабочего на другой фирме</p>

Схема 7.8. Сущность и виды прибыли

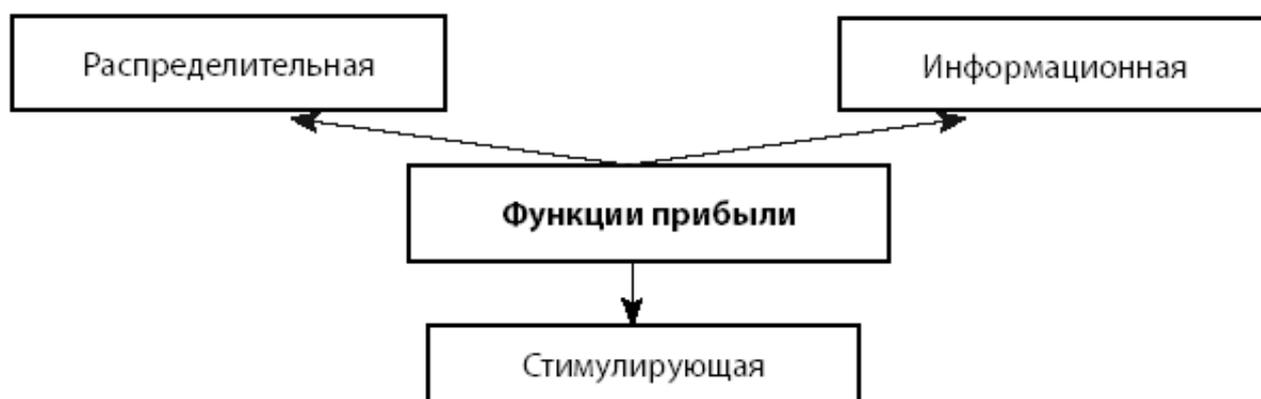
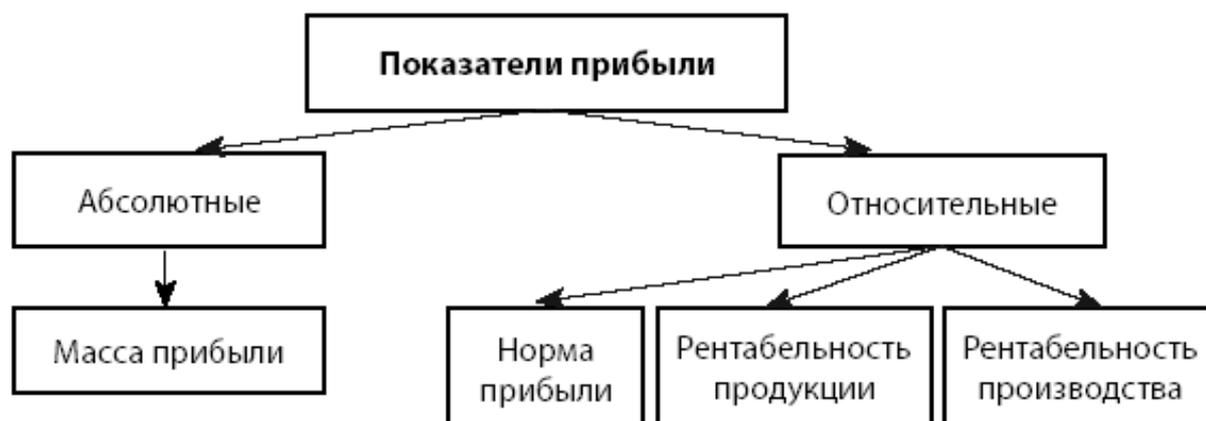


Схема 7.9. Функции прибыли



$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Масса прибыли}}{\text{Авансированный капитал}} \times 100\%$$

$$\text{Рентабельность производства} = \frac{\text{Масса прибыли}}{\text{Основные фонды} + \text{Нормируемые оборотные средства}} \times 100\%$$

$$\text{Рентабельность продукции} = \frac{\text{Масса прибыли}}{\text{Себестоимость продукции}} \times 100\%$$

Схема 7.10. Абсолютные и относительные показатели прибыли



Схема 7.11. Факторы, влияющие на норму прибыли

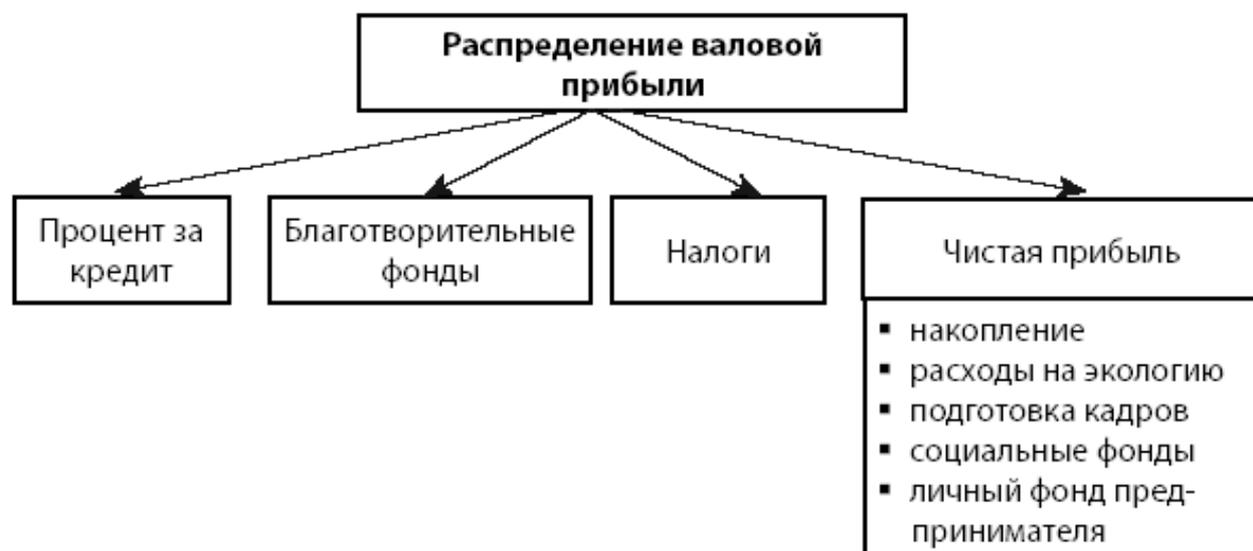


Схема 7.12. Направления распределения валовой прибыли

Тема 8. Рынок: сущность, функции и условия функционирования. Инфраструктура рынка

Программная аннотация

1. Сущность, функции и виды рынков. Рынок в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Инфраструктура рынка.
2. Основы теории спроса и предложения.

Формирование в Украине рыночных отношений предполагает необходимость выяснения сущности рынка, условий, необходимых для его нормального функционирования, видов, инфраструктуры рынка, инструментов его регулирования. Все это определяет цель изучения данной темы.

В экономической литературе нет единой точки зрения по поводу сущности рынка (схема 8.1). Для возникновения рынка необходимо наличие как минимум двух человек, называемых субъектами рынка. Кроме того, рынок возникнет только тогда, когда один человек будет продавать, а другой покупать товары, т. е. между людьми возникнут отношения купли-продажи. Таким образом, **рынок** как экономическая категория представляет собой систему отношений между людьми по поводу купли-продажи товаров.

Для нормального функционирования рынка необходим ряд **условий**. Прежде всего, это равноправность на рынке всех форм собственности, означающая одинаковые возможности для участия в процессах купли-продажи частных, коллективных и государственных предприятий без ущемления чьих-либо прав. Экономическая свобода производителей означает, что все субъекты рынка (и физические, и юридические лица) самостоятельно решают что, когда, как, для кого производить, где реализовывать продукцию. В современных условиях нормальное развитие рынка невозможно без наличия и свободного доступа к информации. Особо важным сегодня является обеспечение антимонопольного законодательства и поощрение конкуренции, которая позволит уменьшить влияние отдельных крупных фирм на цены. В современных условиях большая роль в развитии рыночных отношений принадлежит инфраструктуре рынка, т. е. развитию тех

сфер и предприятий, которые обеспечивают его нормальное, бесперебойное функционирование.

Виды рынков можно классифицировать по различным признакам. **По экономическому назначению** объектов рыночных отношений различают рынки средств производства, предметов потребления, научно-технических разработок и информации, ценных бумаг и рабочей силы. **По степени зрелости и развитию конкуренции** выделяют рынки: высококонкурентный (совершенной конкуренции) и несовершенной конкуренции (чистой монополии, олигополии и монополистической конкуренции). **По видам и способам торговли** выделяют рынки оптовой торговли и розничной торговли; **по формам оплаты за товары** – продажа: по безналичному расчету, в кредит, под залог. **По отдельным товарам** существует деление рынков на рынок денег, капитала, земли, жилья, труда и пр. **По отношению к нормам законодательства** можно выделить легальный и нелегальный (теневой) рынок. **По территориальному признаку** рынки делятся на: местный, региональный, коалиций разных стран и мировой (схема 8.2).

Роль рынка проявляется через его **функции** (схема 8.3). Рынок выполняет **саморегулирующую** функцию, обеспечивая сбалансированность спроса и предложения через механизм конкуренции.

Следующая функция – **стимулирующая**. Рынок через механизм цен стимулирует предпринимателей снижать издержки, внедрять достижения научно-технического прогресса, повышать качество продукции. **Установление общественной значимости** произведенного продукта и труда происходит на рынке. Если продукт, произведенный частным производителем, на рынке реализуется, следовательно общество признает общественную значимость частных затрат производителя. **Санирующая** функция рынка проявляется в том, что в ходе конкуренции предприятия, производящие дорогую и некачественную продукцию, разоряются, не выдерживая конкуренции с качественной и более дешевой продукцией. Таким образом, происходит оздоровление экономики. Рынок позволяет динамично, своевременно реагировать на новые потребности покупателей, устанавливая на продукцию повышенного спроса более высокие цены и привлекая тем самым частных производителей к производству этих товаров. **Информирующая** функция рынка проявляется в информировании населения о

состоянии дел в производстве. Наиболее известной является функция **смены товарной формы капитала на денежную**, т. к. именно на рынке происходит реализация продукции, и капитал из товарной формы возвращается в свою первоначальную – денежную.

Если до конца XIX – начала XX века господствовал рынок совершенной конкуренции, то в современных условиях преобладает рынок несовершенной конкуренции.

Для **рынка совершенной конкуренции** характерно наличие в отрасли очень большого числа мелких предприятий, производящих однородную продукцию, не имеющих никакой возможности влиять на цену товаров. Создание новых предприятий и прекращение деятельности предприятий не наталкивается на какие-либо препятствия. Сегодня этот тип рынка имеет место лишь в сельском хозяйстве.

Рынок **несовершенной конкуренции** включает рынки чистой монополии, олигополии и рынок монополистической конкуренции.

Рынок чистой монополии – это прямая противоположность рынку свободной конкуренции. В отрасли существует лишь одно очень крупное предприятие, которое производит уникальную продукцию.

Монополия имеет полный контроль над ценой, вхождение в отрасль заблокировано. **Рынок монополистической конкуренции** – промежуточный между указанными двумя типами рынков. Для него характерно наличие значительного числа средних по размерам предприятий, которые производят дифференцированные продукты, имея ограниченное, но все же влияние на процесс ценообразования на свою продукцию. Выход и вход новых предприятий в отрасль относительно легок. **Олигополистический рынок** представлен несколькими очень крупными предприятиями, которые производят как однородные, так и разнородные товары, имеют значительный контроль над ценами. Вход на рынок имеет ограниченный характер, обусловленный эффектом масштаба предприятий и другими причинами (схема 8.4).

Рынок несовершенен. К несовершенствам рынка можно отнести то, что его функционирование осуществляется стихийно, что ведет к кризисам перепроизводства; развитие его способствует возникновению монополистических структур и ограничению конкуренции; не удовлетворяются многие общественные

потребности, невыгодные частному бизнесу; не обеспечивается полная, стабильная занятость и т. п. (схема 8.5).

Нормальное функционирование рынка невозможно без развитой инфраструктуры (схема 8.6). **Инфраструктура рынка** представляет собой *систему предприятий, обеспечивающих бесперебойное, эффективное развитие рынка*. Инфраструктура рынка включает в себя **организационную** базу (биржи, снабженческо-сбытовые организации, брокерские фирмы), основной функцией которой является ускорение и облегчение продажи товаров; **материальную базу** (складское, тарное хозяйство, транспортные системы, обеспечивающие хранение и перевозку товаров); **информационную базу** и **средства связи** (средства связи и телекоммуникаций, интернет, информационно-справочные системы по продукции и ценам), обеспечивающие своевременность и оперативность выполнения сделок купли-продажи; **кредитно-расчетную базу** (банковская система, страховые компании), необходимую для финансовой поддержки субъектов рынка и страхования различных рисков, связанных с куплей-продажей товаров.

Каждый вид рынка имеет свою инфраструктуру. Так, в инфраструктуру рынка средств производства входят товарные биржи, торговые дома, ярмарки, выставки-продажи, предприятия оптовой торговли. Инфраструктура финансового рынка включает фондовые биржи, коммерческие банки. В инфраструктуру рынка рабочей силы входят биржи труда, центры занятости, конторы по трудоустройству. Инфраструктура рынка услуг состоит из брокерских и дилерских контор, аудиторских, лизинговых и страховых компаний, юридических консультаций.

Рынок подлежит государственному регулированию. К мерам регулирования относятся государственные заказы, политика цен, фискальная политика (налоговая политика и политика государственных расходов), система маркетинга, политика доходов (схема 8.7).

Основными инструментами рынка являются спрос и предложение.

Спрос – это *количество товаров и услуг, которое потребители могут и хотят приобрести на рынке по определенным ценам*. На схеме 8.8 показан график спроса. Он имеет нисходящий вид, потому что в результате действия **эффекта дохода**, чем ниже цена товаров, тем больше товаров и услуг может приобрести потребитель при

неизменном доходе. Вторая причина – это **эффект замещения**, в соответствии с которым человек предпочитает замещать дорогостоящие товары более дешевыми. Убывающий характер кривой спроса также зависит от действия **закона убывающей предельной полезности**, в соответствии с которым за каждую последующую единицу потребляемого блага, которая имеет для потребителя меньшую полезность, потребитель готов заплатить и меньшую сумму денег.

Закон спроса показывает, что при повышении цены на товары величина спроса уменьшается, а при понижении – соответственно увеличивается. Таким образом **закон спроса** выражает обратную зависимость между изменением цены и величиной спроса. Существуют **исключения из закона спроса**, когда снижение цены не сопровождается ростом величины спроса, а повышение цены может приводить даже к возрастанию величины спроса на данный товар.

Это **спрос на престижные товары**, так называемые товары Вэблена (на антиквариат, продукцию престижных часовых, парфюмерных фирм и т. п.), которые человек приобретает ради демонстрации своего социального статуса, величины доходов. Исключением из закона спроса является **ажитажный** спрос на товары и услуги в условиях ожидания каких-либо неблагоприятных последствий в будущем (например, неурожая, грядущей инфляции). **Спрос на товары Гиффена** также относится к исключениям в законе спроса.

К товарам Гиффена относят жизненно необходимые товары, но более дешевые относительно других.

Если величина спроса зависит от изменения цены, является так называемым ценовым фактором спроса, то спрос как таковой находится под воздействием так называемых неценовых факторов спроса. Под влиянием изменения цены происходит смещение точек по самой кривой спроса. Под воздействием неценовых факторов происходит смещение самой кривой спроса вправо вверх или влево вниз.

Если кривая спроса сдвигается вправо, это означает, что при той же (неизменной) цене потребители готовы приобрести больше товаров и услуг, т. е. спрос увеличивается. При смещении кривой спроса влево происходит уменьшение спроса, означающее, что при той же цене потребители готовы приобрести меньшее количество товаров и услуг (схема 8.9). К **неценовым факторам спроса**

относится изменение дохода потребителей. Увеличение доходов вызывает смещение кривой спроса вправо, уменьшение доходов – влево. Если увеличивается число покупателей, то при той же цене на рынке будет куплено большее количество товаров, а это значит, что спрос возрастет и кривая сдвинется вправо. На спрос влияют также мода, время года, реклама, ожидания потребителей. К неценовым факторам спроса относится также изменение цен на сопряженные товары. Сопряженные товары состоят из товаров-комплементов и товаров-субститутов.

Товары-комплементы – это взаимодополняющие товары (мобильный телефон – телефонная карточка, компьютер – монитор, часы – батарейка). При повышении цены на комплементарный товар спрос на данный товар уменьшается. Так, если повысятся цены на мобильные телефоны, их будут покупать меньше, а значит, сократится спрос на комплементарный товар (телефонные карточки), и кривая спроса сдвинется влево. *Товары-субституты* – это товары заменители, например, куртка – пальто, кефир – йогурт. При повышении цены на товар-субститут спрос на данный товар возрастает. Например, если повысится цена на йогурт, потребители будут покупать его меньше, они переключатся на покупку кефира. Спрос на кефир увеличится, и кривая спроса сдвинется вправо.

Предложение – это количество товаров и услуг, которое производители могут поставить на рынок по определенной цене в данный момент времени. На схеме 8.10 приведен график предложения.

Он имеет восходящий вид, т. е. при повышении цены величина предложения увеличивается. Такой вид зависимости между ценой и количеством предлагаемых товаров обусловлен двумя причинами. Во-первых, более высокая цена обеспечивает каждому производителю больший размер прибыли и стимулирует его расширять предложение товаров. Во-вторых, при производстве одного и того же товара, как известно, разные производители имеют разные издержки. Более высокая цена покрывает издержки большего числа производителей, а значит, величина предложения товаров и услуг возрастает.

Закон предложения показывает что понижение цены ведет к сокращению величины предложения, а повышение – к ее росту, т. е. *прямую зависимость величины предложения от цены*, но предложение может изменяться даже при неизменной цене на данный

товар. Это происходит под воздействием так называемых **неценовых факторов предложения**, сдвигающих кривую предложения или вправо (предложение возрастает) или влево (предложение сокращается). На схеме 8.11 раскрыты неценовые факторы предложения. Во-первых, это изменение числа продавцов.

Если число продавцов возрастает, то при той же цене на рынке будет предложено большее количество товаров, кривая предложения при этом сдвинется вправо. При сокращении числа продавцов при той же цене предложение товаров сократится, и кривая предложения сдвинется влево. Во-вторых, изменение цен на ресурсы, из которых производятся товары, оказывает решающее влияние на предложение товаров на рынке. Так, в случае подорожания энергоносителей, сырья, оборудования, повышения зарплаты рабочих повышаются издержки предпринимателей на производство товаров, соответственно уменьшается размер получаемой прибыли, и предложение товаров сокращается. Наоборот, если дешевеют факторы производства, то предложение возрастает, кривая предложения сдвигается вправо. На предложение влияют также такие неценовые факторы, как ожидания производителей, внедрение новых технологий производства, увеличение или сокращение размера налогов и государственных субсидий, цены на другие товары.

На рынке в каждый данный момент определенному спросу соответствует определенное предложение товаров и услуг. Равновесие на рынке достигается тогда, когда спрос равен предложению (схема 8.12).

Равновесие показано точкой О. Состоянию равновесия соответствует равновесная цена и равновесный объем производства товаров.

Равновесная цена – это компромиссная цена, которая в наибольшей степени удовлетворяет как покупателя, так и продавца. **Равновесный объем** – это такое количество товаров и услуг на рынке, когда предлагается продукции ровно столько, каков спрос на нее, т. е. отсутствует как дефицит, так и избыток товаров.

Если же на рынке установится цена ниже равновесной, например P_1 , то возникнет **дефицит** товаров, т. к. при низкой цене, в соответствии с законом спроса, возрастет величина спроса, люди захотят купить больше товаров, а величина предложения, в соответствии с законом предложения, упадет, т. к. производителям невыгодно продавать продукцию по низким ценам. На рынке

начнется конкуренция между потребителями за приобретение дефицитного товара. Сами потребители будут предлагать более высокую цену, и рыночная цена будет повышаться и стремиться к равновесной. Если же установится цена выше равновесной (например, P_2), то на рынке появится лишняя продукция, **избыток**. Производители увеличат предложение товаров, в соответствии с законом предложения, а спрос со стороны потребителей сократится. Начнется конкуренция между производителями, заинтересованными в продаже избыточной продукции. Производители сами начнут снижать цену, и она будет понижаться, стремясь к равновесной. Таким образом, рынок через механизм спроса и предложения сам регулирует производство товаров и распределение ресурсов.

Степень чуткости изменения спроса под воздействием различных факторов называется **эластичностью спроса**. Различают **эластичность** по цене, доходу и перекрестную эластичность (схема 8.13).

Коэффициент эластичности спроса по цене показывает степень изменения спроса под воздействием изменения цены на товар. Рассчитывается коэффициент эластичности как процентное изменение спроса к процентному изменению цены. Если спрос на товар изменяется быстрее, чем цена на него (коэффициент больше единицы), то считается, что спрос на данный товар эластичный (например, мясо, шоколад, лимоны). Если цены растут быстрее, чем изменяется спрос (коэффициент менее единицы), спрос считается неэластичным (хлеб, крупы, картофель). Если спрос никак не реагирует на изменение цены, то это спрос абсолютно неэластичный.

Если спрос очень сильно изменяется при крайне незначительном изменении цены, то это пример абсолютно эластичного спроса.

Одинаковое процентное изменение цены и спроса (коэффициент равен единице) означает единичную эластичность спроса. На эластичность спроса по цене влияют такие факторы, как доля цены товара в доходе потребителя, наличие товаров-заменителей, универсальность товара, время.

Эластичность предложения показывает зависимость изменения предложения от изменения цены товара. Коэффициент эластичности предложения рассчитывается аналогично коэффициенту эластичности спроса, только в числителе находится процентное изменение не спроса, а предложения.

Инструментом рыночного регулирования является цена. **Цена** – это *денежное выражение стоимости товара*. Другое определение: **цена** – это *сумма денег, за которую потребитель готов купить, а производитель продать товар*. Следует различать такие понятия: цена производителя, цена потребителя, рыночная цена. **Цена потребителя** – это *цена, которую готов заплатить за товар покупатель, потребитель*. Она определяется в соответствии с маржиналистской концепцией предельной полезности товара для потребителя. Чем выше предельная полезность, т. е. прирост полезности, который обеспечивает именно эта единица потребляемого блага, тем большую сумму денег потребитель будет готов заплатить за товар, т. е. тем выше будет цена потребителя.

Цена производителя – это *та сумма денег, за которую производитель готов продать производимый им товар*. Цена производителя определяется затратами на производство продукции (в соответствии с трудовой теорией стоимости). Предпринимателя вовсе не интересует предельная полезность производимого им товара для каждого потенциального потребителя. Устанавливая цену на свой товар, он стремится возместить понесенные издержки на производство и плюс к этому получить прибыль.

На рынке устанавливается **рыночная цена**, которая складывается под воздействием конъюнктуры рынка – соотношения спроса и предложения.

На цену влияют многие **факторы** (схема 8.14). Прежде всего, издержки на производство продукта. Чем выше издержки, тем, при прочих равных условиях, выше цена. Следующий фактор – цены на ресурсы (сырье, оборудование, труд). Чем выше предельная полезность товара для потребителя, тем выше будет цена. На цену влияет тип рынка: если в условиях рынка совершенной конкуренции цену регулирует сам рынок, то в условиях несовершенной конкуренции существует большее или меньшее влияние производителей на установление цены товара. Еще одним фактором, влияющим на цену, служит конъюнктура рынка, т. е. соотношение между спросом и предложением товаров на рынке.

В условиях рынка цена выполняет следующие **функции**: **учетно-информационную**, суть которой заключается в том, что в денежной форме выражаются все ресурсы, издержки и результаты производства; **распределительную**, в соответствии с которой с помощью цен осуществляется распределение и перераспределение

национального дохода между субъектами хозяйствования; **балансирующую** – с помощью цен осуществляется связь между производством и потреблением, равновесие между спросом и предложением. **Стимулирующая** функция цен выражается в том, что цены стимулируют внедрение достижений научно-технического прогресса, поощряют или сдерживают расширение производства. Функция **рационального размещения ресурсов** находит выражение в том, что с помощью цен осуществляется перераспределение капиталов и ресурсов в те отрасли, в которых существует дефицит товаров, а следовательно, выше цена и норма прибыли.

Цены можно классифицировать по различным признакам (схема 8.15). В зависимости от **степени государственного регулирования** различают свободные, регулируемые и фиксированные цены; по **характеру обслуживаемого оборота** – оптовые и розничные; по **способу фиксации** – твердые (остаточные), динамичные, плавающие.

В зависимости от **рынка применения** выделяют цены товарных аукционов, биржевые цены, котировочные, цены торгов. По **способу предоставления информации об уровне цен** можно говорить о справочных, стартовых, лимитных, залоговых ценах. По **времени функционирования** различают постоянные, сезонные, ступенчатые цены; по **рынкам обслуживания** – цены на потребительские товары и на средства производства. В мировых ценах выделяют экспортные, импортные, контрактные, индикативные.

Рынок – это совокупность отношений между участниками обмена, которые тесно связаны друг с другом с помощью тех или иных средств (Р. Барр)

Рынок – это механизм, который сводит вместе продавцов и покупателей отдельных товаров и услуг (К. Макконнелл, С. Брю)

Рынок – это форма организации экономических взаимосвязей между экономическими агентами по поводу обмена разнообразными благами путем купли-продажи (Дж. Робинсон)



Схема 8.1. Сущность рынка и условия его нормального функционирования



Схема 8.2. Классификация рынков

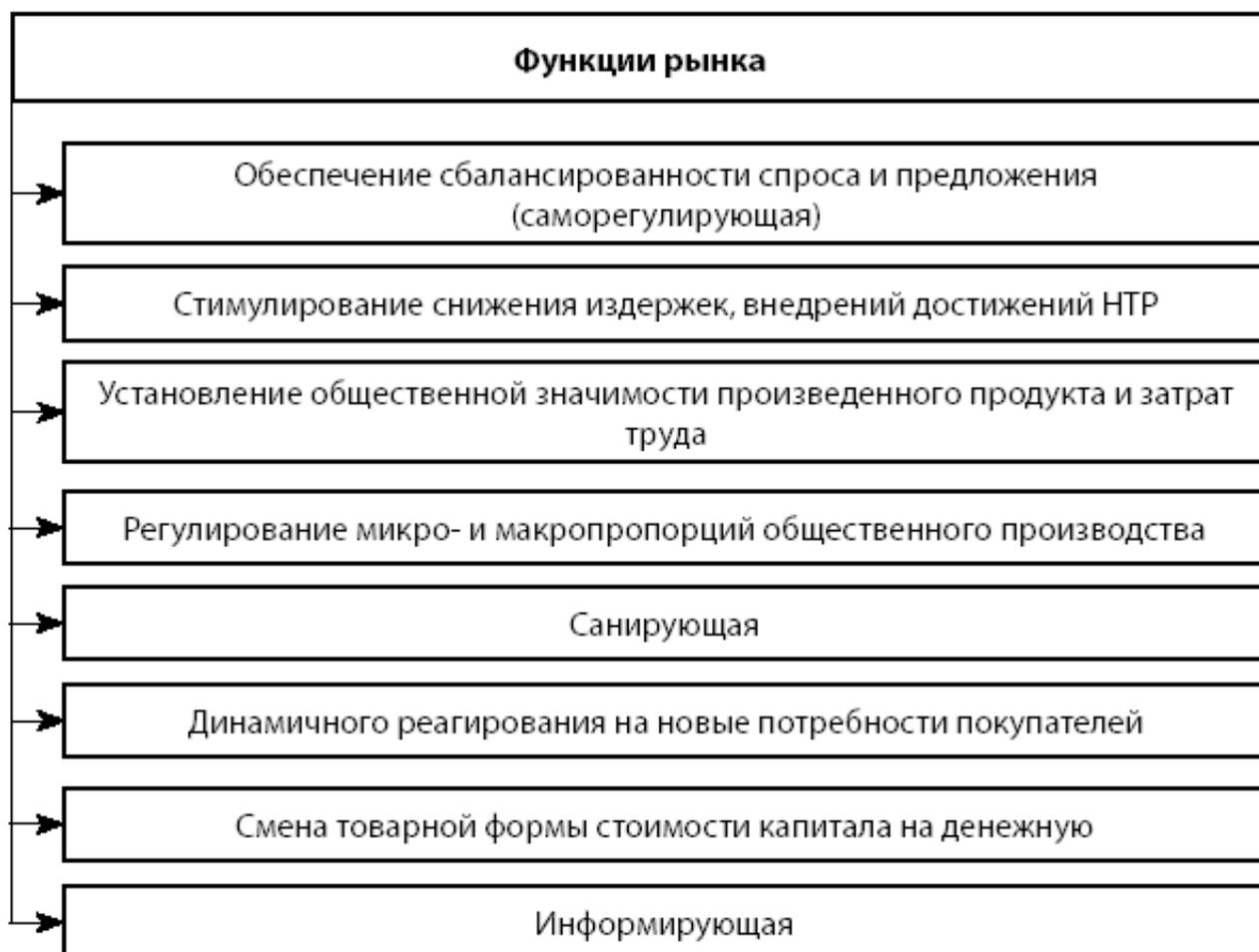


Схема 8.3. Функции рынка

Виды рынков Характерные черты рынка	Совершенной конкуренции	Рынок несовершенной конкуренции		
		Монополистической конкуренции	Олигополистический	Монополистический
Число фирм	Очень большое количество	Большое число	Несколько	Одна
Размер предприятий	Небольшие и мелкие	Средние	Крупные	Очень крупное
Тип продукта	Однородные товары	Дифференцированные товары	Однородные и разнородные товары	Уникальный
Вход на рынок и выход из него	Свободные	Относительно легкие	Ограничены	Блокированы
Контроль над ценой	Отсутствует, цену определяет рынок	Ограниченный	Значительный	Полный контроль

Схема 8.4. Характеристика рынков совершенной и несовершенной конкуренции

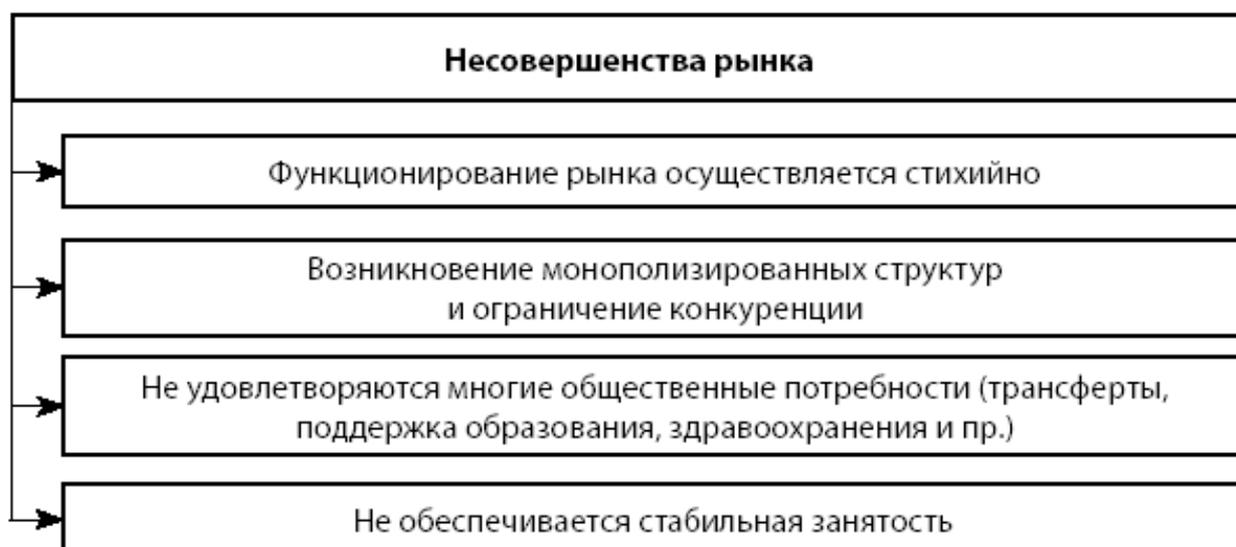


Схема 8.5. Несовершенства рынка



Схема 8.6. Инфраструктура рынка



Схема 8.7. Методы регулирования рынка

Спрос – количество товаров и услуг, которое потребители могут и хотят приобрести по определенным ценам



где P – цена товара;
 Q – количество товаров и услуг

Причины, по которым кривая спроса имеет нисходящий вид:

- эффект дохода
- эффект замещения
- действие закона убывающей предельной полезности

Закон спроса – при повышении цены величина спроса, при прочих равных условиях, сокращается, и наоборот, при понижении цены величина спроса растет



Схема 8.8. Спрос, закон спроса

Неценовые факторы спроса

- Доходы потребителей
- Число покупателей
- Мода
- Время года
- Реклама
- Ожидания потребителей
- Цены на связанные товары
 - а) товары-субституты (взаимозаменяемые):
 - б) товары комплементы (взаимодополняемые)

Графики изменения спроса под воздействием неценовых факторов



Схема 8.9. Неценовые факторы спроса

Предложение – количество товаров и услуг, которое производители могут поставить на рынок по определенным ценам в данный момент времени



где P – цена товара;
 Q – количество товаров и услуг

Причины, по которым кривая предложения имеет нисходящий вид:

- по более высоким ценам, при прочих равных условиях, каждый производитель заинтересован поставить на рынок больший объем товаров, т. к. при этом он получит больше прибыли
- более высокая цена покрывает индивидуальные затраты большего числа производителей, следовательно, при этом растет предложение товаров на рынке

Закон предложения – увеличение цены, при прочих равных условиях, приводит к росту величины предложения, а уменьшение цены – к ее сокращению

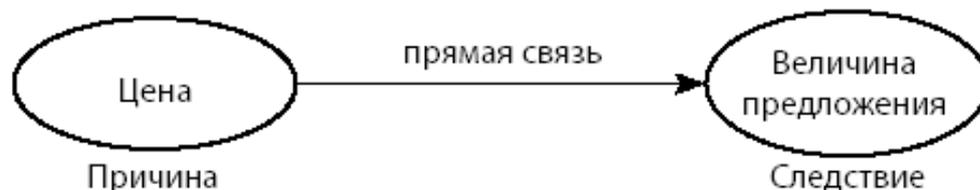


Схема 8.10. Предложение. Закон предложения

Неценовые факторы предложения

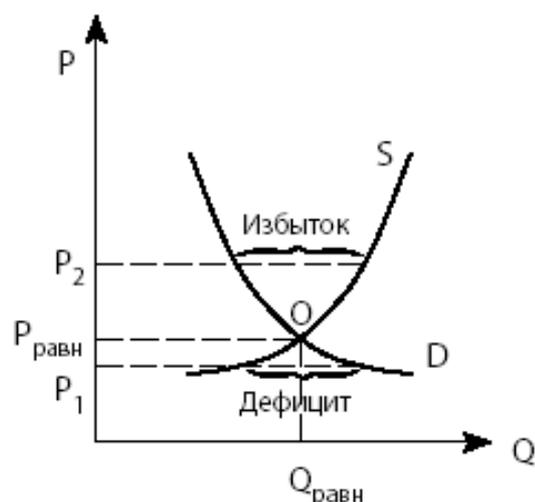
- Количество продавцов на рынке
- Цены на ресурсы, используемые для производства товаров и услуг
- Ожидания производителей
- Внедрение в производство новых технологий
- Размер налогов, субсидий
- Цены на другие товары

График изменения предложения под воздействием неценовых факторов



Схема 8.11. Неценовые факторы предложения

Рыночное равновесие – состояние рынка, когда спрос равен предложению



$P_{равн}$ – равновесная цена (компромиссная цена, которая в наибольшей мере удовлетворяет как покупателей, так и продавцов);

$Q_{равн}$ – равновесный объем производства, при котором отсутствует как дефицит, так и избыток товаров, т. е. на рынок поставлен такой объем продукции, каков на нее спрос

Схема 8.12. Рыночное равновесие

Эластичность спроса – степень чуткости изменения спроса под воздействием различных факторов

Виды эластичности спроса

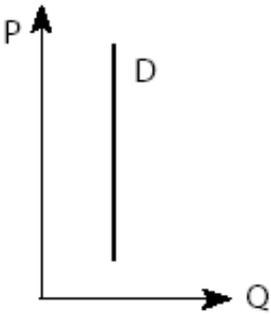
Эластичность по цене

Перекрестная эластичность

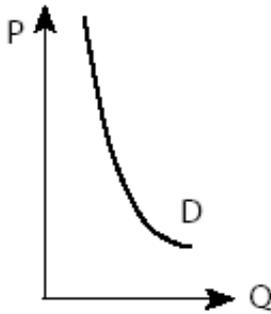
Эластичность по доходу

$$\text{Коэффициент ценовой эластичности спроса (E)} = \frac{\text{Процентное изменение спроса}}{\text{Процентное изменение цены}} \times 100\% = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \cdot \frac{P_1 - P_0}{P_0}$$

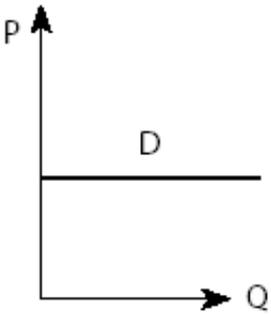
Графики спроса различной ценовой эластичности



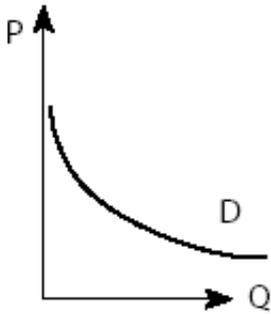
Абсолютно неэластичный спрос $E = 0$



Неэластичный спрос $E < 1$



Абсолютно эластичный спрос $E \rightarrow \infty$



Эластичный спрос $E > 1$

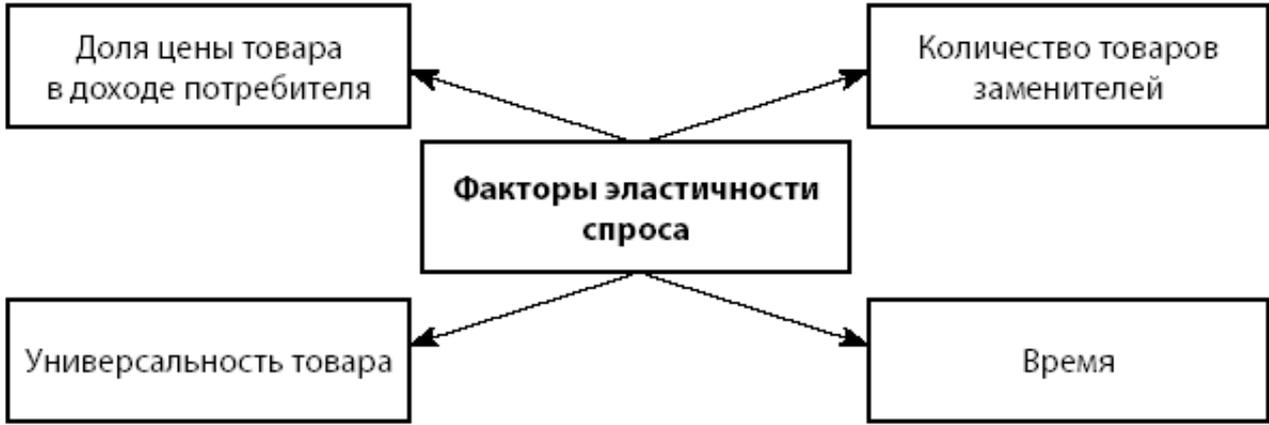


Схема 8.13. Эластичность спроса, ее виды и факторы, на нее влияющие



Схема 8.14. Сущность и функции цены. Факторы, влияющие на цену

Признаки классификации	Виды цен
В зависимости от государственного регулирования	Свободные; регулируемые; фиксированные
По характеру обслуживаемого оборота	Оптовые и розничные
По способу фиксации	Твердые (остаточные); динамичные; плавающие
В зависимости от рынка применения	Цены товарных аукционов; биржевые; котировочные и цены торгов
По способу предоставления информации об уровне цен	Справочные, стартовые, лимитные, залоговые
По времени функционирования	Постоянные; сезонные; ступенчатые
По рынкам обслуживания	Цены на потребительские товары и средства производства
Мировые цены	Экспортные, импортные; контрактные; индикативные
По субъекту, чьи интересы выражает	Цена производителя; цена потребителя

Схема 8.15. Классификация цен

Тема 9. Капитал сферы обращения

Программная аннотация

1. Ссудный капитал и ссудный процент.
2. Кредит, его виды, функции. Банки в рыночной экономике. Фондовая биржа.
3. Торговый капитал и торговая прибыль. Чистые и дополнительные издержки обращения. Виды торговли. Товарная биржа.

В сфере производства функционирует промышленный и аграрный капитал, в сфере обращения – ссудный и торговый капитал.

Цель данной темы – рассмотреть особенности функционирования капитала в сфере обращения и механизм получения предпринимателями этой сферы прибыли.

Ссудный капитал – это *обособившаяся часть промышленного капитала, который предоставляется его собственником во временное пользование другому лицу за определенную плату, называемую ссудным процентом.* Историческим предшественником ссудного капитала был ростовщический капитал.

Формула движения ссудного капитала представлена на схеме 9.1. Ссудный капитал является капиталом-собственностью, и может быть предоставлен в ссуду функционирующим предпринимателям: промышленникам, торговцам или фермерам. Промышленники, получив ссуду, закупают на полученную сумму средства производства и рабочую силу, организуют процесс производства товаров, реализуют их. Через определенный срок промышленники возвращают ссуду в большей сумме, чем она была взята. Торговый предприниматель, взяв ссуду, покупает у промышленного предпринимателя уже произведенную последним продукцию, затем продает ее конечным потребителям, получает прибыль и через определенное время возвращает ссуду в большей сумме, чем была взята.

Источник формирования капитала, предоставляемого в ссуду, – это **временно свободные денежные средства** предприятий, государства, населения и общественных организаций. У предприятия

временно свободные денежные средства складываются из суммы амортизационных отчислений, накопленной прибыли предприятия, временно высвобожденных средств, в результате несовпадения сроков поступления денег на расчетные счета от реализации продукции и времени закупки факторов производства или выплаты заработной платы. У государства временно свободные денежные средства возникают в случае несовпадения сроков поступления средств в государственный бюджет и расходования средств госбюджета. Аналогично формируются временно свободные денежные средства населения и общественных организаций.

Плата за пользование ссудным капиталом принимает форму ссудного процента. **Ссудный процент** – часть средней прибыли, выплачиваемой функционирующими предпринимателями ссудному предпринимателю за предоставленное право временного пользования его капиталом (схема 9.2).

Минимальная величина ссудного процента – ноль или чуть больше, максимальная – размер средней прибыли. Если ссудный процент будет равен или больше средней прибыли, то не будет смысла промышленнику или торговцу брать капитал в ссуду. Фактическая величина ссудного процента в каждый данный момент определяется в зависимости от спроса и предложения денег.

Норма ссудного процента показывает степень выгодности предоставления капитала в ссуду и рассчитывается как отношение суммы ссудного процента к величине капитала, предоставленного в ссуду, выраженное в процентах.

Формой движения ссудного капитала является **кредит**. На схеме 9.3 показаны виды кредита. Различают коммерческий, банковский, потребительский, государственный, международный кредит.

Коммерческий кредит предоставляется промышленниками друг другу в товарной форме путем отсрочки платежа. Инструментом осуществления коммерческого кредита является вексель. **Потребительский** кредит предоставляется населению при покупке предметов потребления длительного пользования (мебели, компьютеров, жилья и т. п.) с отсрочкой платежа. **Государственный** кредит предоставляется населением государству при продаже населению государственных ценных бумаг. **Международный кредит** предоставляется государствами, крупными банками или частными лицами одних стран государствам, банкам или частным лицам других стран.

Банковский кредит предоставляется в денежной форме специализированными финансово-кредитными учреждениями – банками.

Кредит выполняет ряд **функций**. С помощью кредита происходит перераспределение денежных средств между фирмами, отраслями; ускорение научно-технического прогресса; обеспечение бесперебойности процесса воспроизводства; ускорение процесса реализации продукции; рост потребления населения; ускорение процесса концентрации капитала; регулирование денежного обращения и занятости и пр.

Главным элементом инфраструктуры ссудного капитала являются банки. **Банк** – *специализированное финансовое предприятие, сосредоточивающее временно свободные денежные средства с целью предоставления в кредит за определенную плату, выступающее посредником во взаимных расчетах и платежах и занимающееся регулированием денежного обращения в стране.*

Существуют различные **виды банков**, классифицируемые по различным признакам (схема 9.4). **По положению в банковской системе** различают национальный банк (первый уровень) и коммерческие банки (второй уровень). **По форме собственности** – государственные, частные и акционерные банки. **По территориальному признаку** выделяют национальные и международные банки; **по видам деятельности** – инвестиционные, инновационные, имиссионные, ипотечные, сберегательные, экспортно-импортные; **по степени диверсификации** – однопрофильные и многопрофильные; **по степени независимости** – самостоятельные, дочерние, сателлиты (полностью зависимые). **По отраслевому признаку** можно выделить Жилстройбанк, Проминвестбанк, Внешторгбанк, Экспортно-импортный банк, пр.; **по характеру выполняемых функций и операций** – центральные, коммерческие (универсальные), специализированные.

Операции, выполняемые банками, делят на **балансовые** и **забалансовые** (схема 9.5). **Балансовые операции** отражаются в балансе предприятия и состоят из активных и пассивных операций.

Пассивные – это операции по привлечению средств в банки. **Активные** – операции банков по размещению денежных средств (предоставление кредитов). **Забалансовые операции**: трастовые (доверительные, по управлению имуществом, размещению ценных бумаг); факторинговые (скупка векселей у частных лиц до срока их

погашения); лизинговые (предоставление банками в аренду средств труда); консалтинговые (оказание консультационных, информационных услуг); выпуск ценных бумаг; хранение ценностей; обмен валют и пр.

Балансовая **прибыль банка** складывается как разница между доходами, получаемыми от предоставления капитала в кредит, и расходами, связанными с выплатами банка по депозитам. Капитал банка состоит из собственного, сформированного за счет средств уставного капитала, и заемного, т. е. привлеченного.

Степень выгодности занятия банковским бизнесом показывает **норма банковской прибыли**, которую рассчитывают как отношение прибыли банка к собственному капиталу банка, выраженное в процентах.

Еще одним важным элементом инфраструктуры рынка является фондовая биржа.

Фондовая биржа – это организационно оформленный, постоянно действующий рынок, на котором осуществляется торговля ценными бумагами. С **организационной** точки зрения фондовые биржи делятся на публично-правовые, акционерные общества, частные компании. В Украине фондовая биржа – акционерное общество. В зависимости от **распределения и владения акциями** выделяют англо-американские биржи, где обращается очень большое число акций и акции распределены между многими субъектами; и континентально-западноевропейские, где нет такого широкого обращения ценных бумаг и поэтому надо иметь в одних руках гораздо больше ценных бумаг, чем на англо-американских биржах, чтобы владеть контрольным пакетом акций (схема 9.6).

На фондовых биржах заключаются **кассовые сделки**, выполняемые в течение двух-трех дней, и срочные. Среди срочных сделок, выполняемых на протяжении одного-трех месяцев, выделяют **твердые сделки**, по которым цены не меняются и сделка проводится по ценам, записанным в договоре, несмотря на фактическое изменение курса этих ценных бумаг. **Соглашения с премией** предполагают внесение участниками договора купли-продажи ценных бумаг определенной суммы премии за право отказа от сделки. **Онкольные** сделки предполагают конечный расчет за покупку ценных бумаг по курсу, установившемуся на фондовой бирже на момент завершения сделки. **Соглашения «на разность»** – это сделки спекулятивного характера, когда ценные бумаги приобретаются не

ради получения дивидендов или захвата контрольных пакетов акций, а для дальнейшей их перепродажи. Спекулянтов, предполагающих понижение цен в будущем, называют «медведями», а спекулянтов, работающих на повышение цен в будущем, – «быками».

На фондовых биржах происходит купля-продажа ценных бумаг.

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о вложении капитала в акционерное общество и дающая право на получение дохода в виде дивиденда. Курс акции – цена, по которой акция продается на фондовых биржах. Владелец акции является совладельцем акционерного общества. **Облигация** – ценная бумага, подтверждающая факт внесения ее собственником денежных средств в предприятие и гарантирующая возмещение собственнику номинальной стоимости этой ценной бумаги в предусмотренный срок с выплатой фиксированного процента. Владелец облигации является кредитором предприятия, выпустившего облигацию. **Казначейское обязательство** – вид ценных бумаг на предъявителя, которые распространяются исключительно на добровольных началах среди населения и которые свидетельствуют о внесении их собственниками денежных средств в бюджет. Казначейские обязательства дают право на получение фиксированного дохода. **Сберегательный сертификат** – письменное свидетельство банка о депонировании денежных средств, которое подтверждает право вкладчика на получение после завершения установленного срока процентов. **Вексель** – ценная бумага, свидетельствующая о безусловном денежном обязательстве векселятеля выплатить в установленный срок определенную сумму денег собственнику векселя (векселедержателю). **Инвестиционный сертификат** – ценная бумага, которая выпускается исключительно инвестиционными фондами и дает право ее собственнику на получение дохода в виде дивиденда. **Приватизационные бумаги** – особый вид государственных ценных бумаг, которые свидетельствуют о праве собственника на бесплатное получение части имущества государственных предприятий, государственного жилищного фонда в процессе приватизации.

Кроме ссудного, в сфере обращения функционирует торговый капитал. **Торговый капитал** – это обособившаяся часть промышленного капитала, основной функцией которого является доведение произведенного товара до потребителя. **Формула движения** торгового капитала $D - T - D'$. Первая стадия движения торгового капитала – это покупка товаров у промышленника ($D - T$),

а вторая – продажа товаров конечным потребителям (Т – Д'). Историческим предшественником торгового капитала был купеческий капитал. Развитие купеческого капитала служило одним из факторов первоначального накопления и возникновения промышленного капитала. Первоначально промышленники сами занимались как производством, так и реализацией произведенной продукции.

Но в дальнейшем, по мере усложнения процессов и производства и реализации, заниматься одновременно и тем, и другим стало невыгодно. Поэтому от промышленного капитала обособилась часть предпринимателей, которые стали заниматься реализацией уже произведенной продукции.

Торговые предприниматели ведут свою деятельность ради получения торговой прибыли. По вопросу о природе и величине торговой прибыли рассмотрим неоклассический и марксистский подходы. *Неоклассики выделяют бухгалтерскую прибыль как разницу между выручкой от продажи торговца и бухгалтерскими издержками обращения.* Экономическая прибыль рассчитывается путем вычета из выручки всех экономических издержек, как внешних, так и внутренних.

В соответствии с *марксистской теорией торговые предприниматели получают одинаковую массу прибыли на одинаковый вложенный капитал с промышленниками*, т. к. если бы в торговле установилась более высокая норма прибыли, то начался бы перелив капитала из промышленности в торговлю. Это происходило бы потому, что, по большому счету, предпринимателю все равно, куда вкладывать свой капитал – в промышленность или в торговлю, его интересует сумма получаемой прибыли. В результате такого перелива капитала и в промышленности, и в торговле устанавливается одинаковая норма прибыли – на среднем уровне. Если же вдруг в промышленности увеличится норма прибыли, то начнется перелив капитала из торговли в промышленность, и норма прибыли опять усреднится. Так как в торговле не создается стоимость и прибавочная стоимость товара, то торговые предприниматели претендуют на часть прибыли, которая создается в промышленности. Промышленники как бы делятся частью созданной у них прибыли с торговцами за то, что последние занимаются реализацией произведенной ими продукции. Если бы производители-промышленники сами и производили, и продавали товары, то они

получили бы прибыль меньшую, чем получают, отдавая часть ее торговцам (схема 9.7).

Механизм получения торговцами торговой прибыли показан на той же схеме. Цена, по которой торговец покупает товары у промышленника, возмещает производителю издержки производства на уровне средних (общественно необходимых) и обеспечивает получение средней прибыли на вложенный капитал. Цена, по которой торговец продает товары потребителям, должна возместить его издержки, связанные с покупкой товара у промышленника, дополнительные издержки обращения торговца и обеспечить ему также среднюю прибыль на вложенный капитал.

В процессе реализации продукции торговый предприниматель несет издержки, которые называются **издержками обращения**. Они подразделяются на дополнительные и чистые издержки обращения (схема 9.8). **Дополнительные издержки обращения** аналогичны тем, которые несет промышленник, производя товары, только эти затраты производятся в сфере обращения. Это расходы на транспортировку, упаковку, хранение продукции. Дополнительные издержки обращения увеличивают стоимость и соответственно цену товара и возмещаются в денежной форме после продажи товаров из возросшей цены. **Чистые издержки обращения** – это издержки специфические, связанные именно с обеспечением продажи товара, т. е. смены формы стоимости с товарной на денежную. Они включают расходы на рекламу, содержание торговых агентов, выпуск каталогов выпускаемой продукции, зарплату кассиров, бухгалтеров.

Возмещаются чистые издержки обращения из прибыли, уменьшая сумму доходов как промышленников, так и торговцев.

Различают розничную и оптовую торговлю. **Розничная торговля** предполагает реализацию товаров непосредственно конечным потребителям. Торговля осуществляется в разнообразном ассортименте, единично или небольшими партиями. **Оптовая торговля** осуществляет посреднические функции между промышленниками и розничной торговлей. Здесь продукция продается крупными партиями, торговля зачастую носит специализированный характер.

Важнейшим элементом инфраструктуры оптовой торговли являются **товарные биржи**. *На товарных биржах происходит торговля стандартизированной продукцией по установленным образцам.*

На схеме 9.9 показана классификация товарных бирж по различным признакам. **По продаваемым товарам** биржи подразделяют на универсальные, где реализуются различные товары, и специализирующиеся на продаже определенного товара, например зерна, золота, металла. **По форме собственности** биржи делятся на государственные, частные и акционерные, **по сфере действия** – на национальные и международные.

На товарных биржах заключаются **сделки** на реальный товар, которые выполняются в течение от 1 до 15 дней, и срочные сделки по поставке товаров в будущем. **Форвардные срочные** сделки – внебиржевые договоры с твердо оговоренными условиями, – заключаются о поставке товаров через какой-либо срок без официального гаранта осуществления сделки. **Фьючерсные контракты** заключаются с целью страхования субъектов от возможных колебаний цен в будущем. Так, продавец реального товара покупает на бирже фьючерсный контракт на тот же срок и на ту же сумму. А покупатель реального товара продает фьючерсный контракт на тот же срок и ту же сумму. За заключением таких сделок не следует поставка реального товара. Цель фьючерсного контракта – компенсация потерь в случае повышения или понижения цен на покупаемый (продаваемый) товар в будущем. **Опционы** – это покупка права купить (опцион колл) или продать (опцион пут) товар в будущем. В отличие от фьючерса – это одностороннее обязательство, право, которое может быть и не реализовано. **Варранты** представляют собой промежуточный вариант между форвардным и фьючерсным контрактами. Это унифицированная складская расписка, свидетельство биржи о гарантии наличия товара.

Ссудный капитал – капитал, предоставляемый его собственником функционирующему предпринимателю во временное пользование на условиях срочности, платности и возвратности

Форма движения ссудного капитала

$$D - D'$$

$$D' = D + \Delta D$$

ссудный процент



Схема 9.1. Ссудный капитал и его источники

Ссудный процент – часть средней прибыли, выплачиваемой функционирующими предпринимателями ссудному предпринимателю за предоставленное право временного пользования его капиталом



Максимальные и минимальные границы ссудного процента

$$\text{Норма ссудного процента} = \frac{\text{Ссудный процент}}{\text{Капитал, предоставленный в ссуду}} \times 100\%$$

Схема 9.2. Ссудный процент и его норма



- Функции кредита**
- Ускорение развития научно-технического прогресса
 - Обеспечение бесперебойного характера процесса воспроизводства
 - Ускорение процесса реализации продукции
 - Рост потребления населения
 - Ускорение процессов концентрации капитала
 - Регулирование денежного обращения и занятости
 - Экономия издержек обращения путем развития кредитных денег и ускорения безналичных платежей

Схема 9.3. Виды и функции кредита

Критерий классификации	Виды банков
Положение в банковской системе	Национальный банк (первый уровень) Коммерческие банки (второй уровень)
Форма собственности	Государственные Частные Акционерные общества
Территориальный признак	Национальные Международные
Виды деятельности	Инвестиционные Инновационные Имиссионные Ипотечные Сберегательные Экспортно-импортные
Степень диверсификации	Однопрофильные Многопрофильные
Степень независимости	Самостоятельные Дочерние Сателлиты (полностью зависимые)
Отраслевой признак	Жилстройбанк Проминвестбанк Внешторгбанк, пр.
По характеру выполняемых функций и операций	Центральные Коммерческие (универсальные) Специализированные

Схема 9.4. Классификация банков



$$\text{Прибыль банка (балансовая)} = \frac{\text{Проценты по кредиту}}{\text{Проценты по депозиту}}$$

$$\text{Норма банковской прибыли} = \frac{\text{Прибыль банка}}{\text{Собственный капитал банка}} \times 100\%$$

$$\text{Банковский капитал} = \text{Собственный капитал банка} + \text{Заемный капитал банка}$$

Схема 9.5. Операции банков. Банковская прибыль

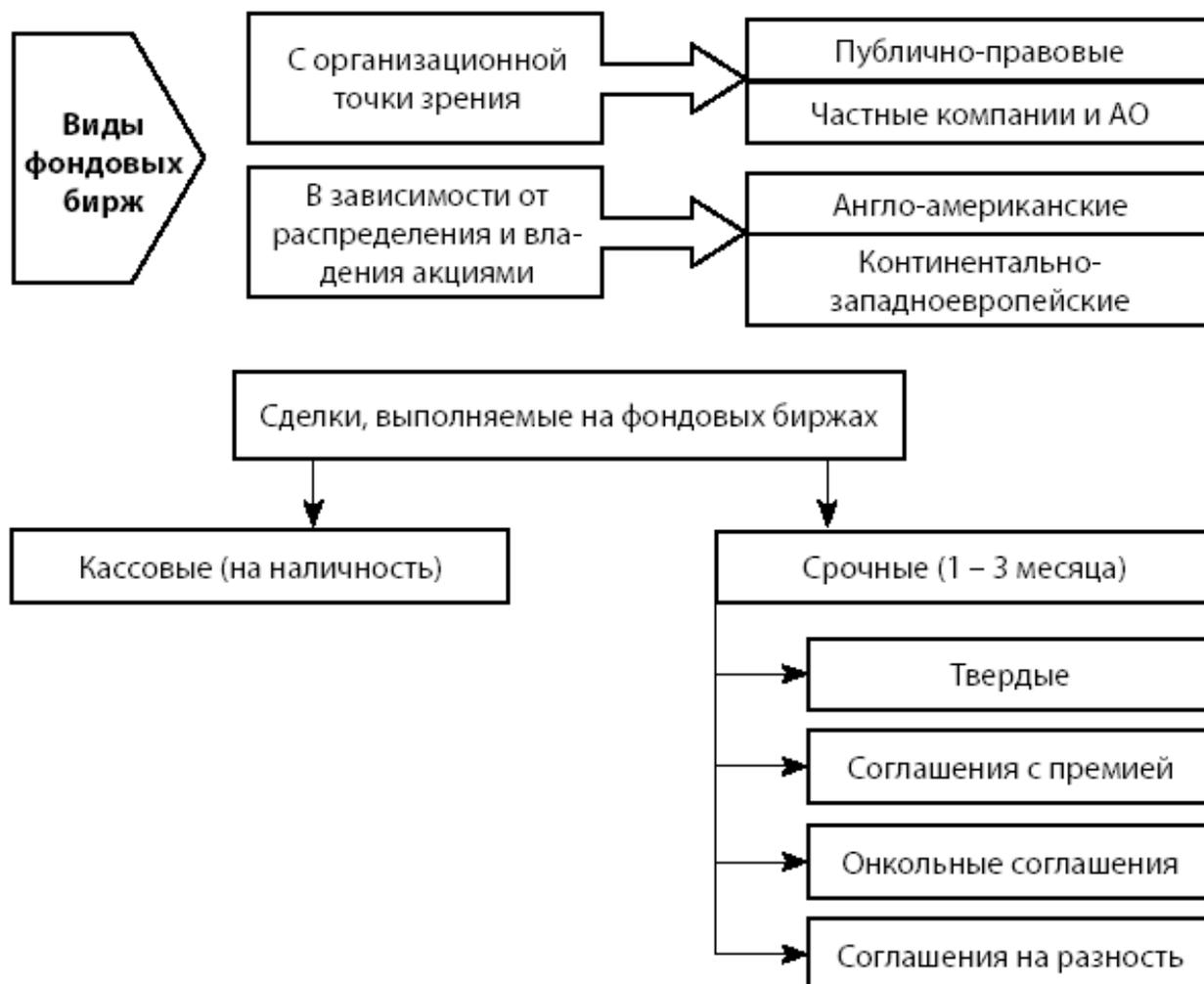


Схема 9.6. Фондовая биржа. Операции, выполняемые на фондовых биржах

Форма движения торгового капитала

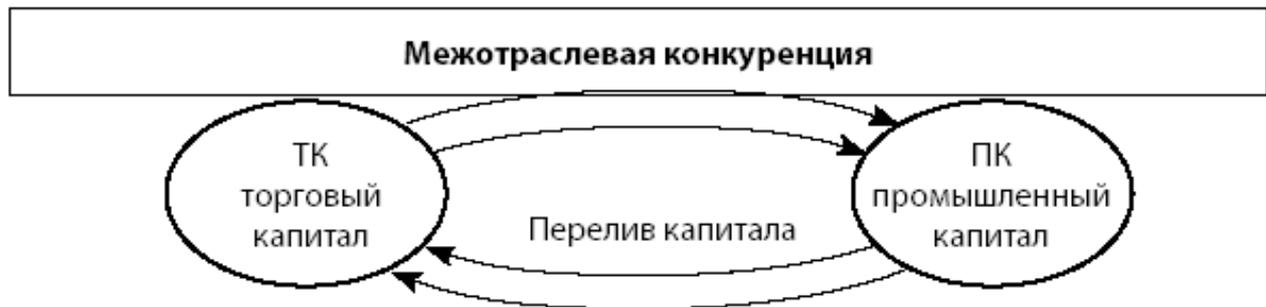
$$Д - Т - Д'$$

где Д - Т - процесс покупки торговым предпринимателем товаров у промышленников;

Т - Д' - процесс продажи товаров торговцами потребителям

$$Д' = Д + h$$

торговая прибыль



$$\text{Норма прибыли (средняя)} = \frac{\sum \text{Прибыль}}{\sum (ПК_{ав} + ТК_{ав})} \times 100\%$$

где $ПК_{ав}$ - авансированный промышленный капитал;

$ТК_{ав}$ - авансированный торговый капитал

Средняя норма прибыли показывает, что при одинаковых вложениях капитала и промышленник, и торговец получают одинаковую прибыль

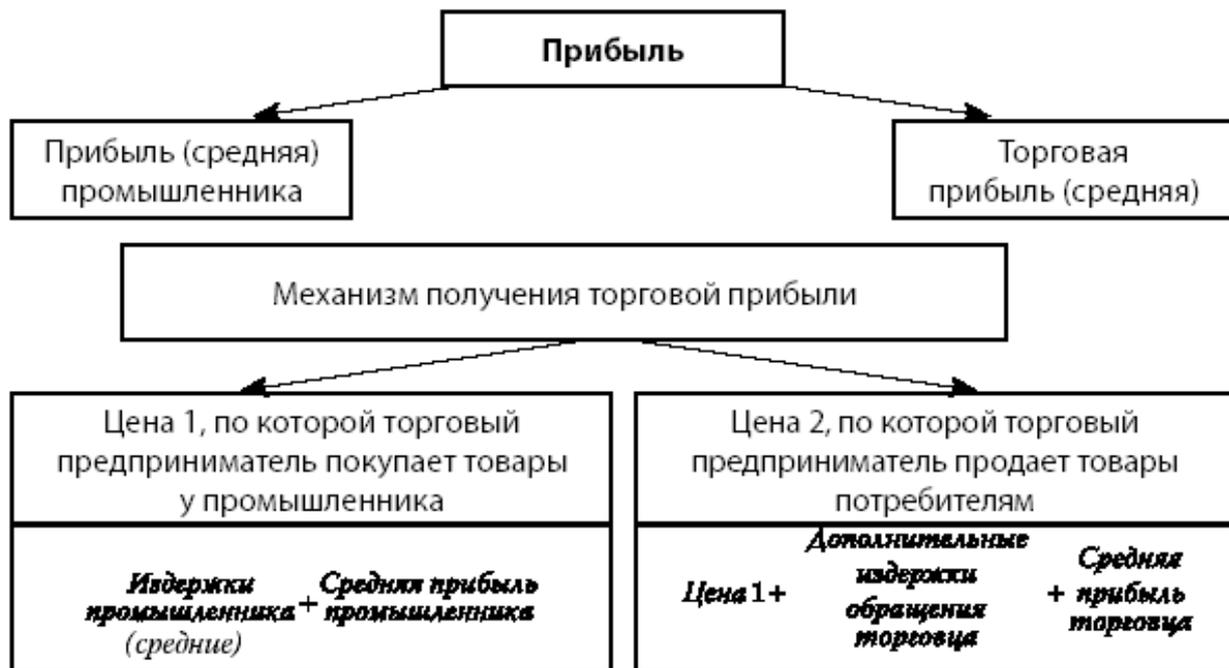
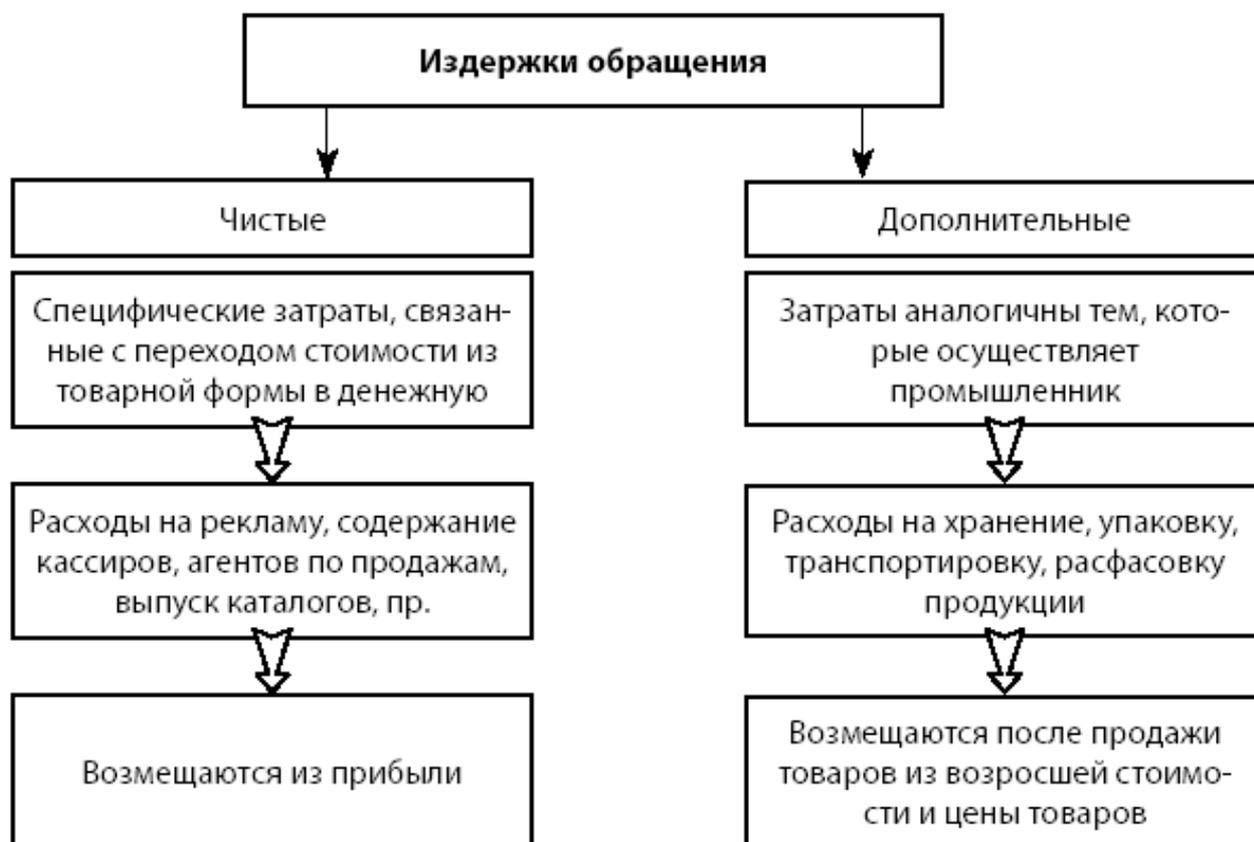


Схема 9.7. Торговый капитал и механизм получения торговой прибыли



$$\text{Норма прибыли (средняя)} = \frac{\sum \text{Прибыль} - \text{Чистые издержки обращения}}{\sum (TK_{из.} + TK_{ак.})} \times 100\%$$

Схема 9.8. Виды издержек обращения

Товарные биржи – постоянно действующие рынки, где купля-продажа товаров осуществляется на основе установленных стандартов и образцов

Классификация товарных бирж

Критерий	Виды бирж
По продаваемым товарам	Универсальные
	Специализированные
По форме собственности	Государственные
	Частные
	АО
По сфере действия	Национальные
	Международные



Схема 9.9. Классификация товарных бирж и виды сделок, выполняемых на них

Тема 10. Домохозяйства

Программная аннотация

1. Домохозяйства, их роль в кругообороте движения ресурсов, денег, товаров. Функции домохозяйств.
2. Доходы и расходы домохозяйств.

Домохозяйство – *отдельная хозяйственная единица, которая включает в себя одного человека или группу лиц, объединенных местом проживания и общим бюджетом.* Домохозяйства являются собственниками и поставщиками ресурсов в экономику, получают взамен доходы, которые используют на приобретение определенных благ с целью обеспечения своей жизнедеятельности.

На схеме 10.1 показана **роль** домохозяйств в процессе движения ресурсов, денег и товаров. Для процесса производства необходимы факторы производства, которые поставляются домохозяйствами.

Прежде всего, домохозяйства поставляют на рынок рабочую силу; кроме того, люди, имея предпринимательскую способность, начинают заниматься предпринимательством; на рынок поставляется земля, прочая недвижимость. В свою очередь продукция, производимая фирмами, значительной частью которой являются предметы потребления, приобретает домохозяйствами.

Домохозяйства в связи с этим выполняют следующие **функции** (схема 10.2): **поставка ресурсов** (земли, труда, капитала, предпринимательской способности) на рынок; **потребление произведенных товаров и услуг; производственная**, так как непосредственно люди производят товары и услуги. Домохозяйства выполняют также демографическую функцию (**деторождение**), в ходе которой экономика пополняется таким фактором производства, как труд.

Еще одна функция домохозяйств – **посредническая**, в ходе реализации которой они оказывают услуги.

Бюджет домохозяйств включает доходы и расходы семей (схема 10.3). Все доходы можно разделить на трудовые, доходы от собственности и выплаты из общественных фондов потребления (трансфертные платежи).

Трудовые доходы включают в себя: заработную плату; доходы от индивидуально-трудовой деятельности; доходы от предпринимательской деятельности; доходы от личного подсобного хозяйства; трудовую пенсию.

Доход от собственности состоит из ренты (арендной платы), т. е. доходов от сдачи земли или другой недвижимости во временное пользование другим лицам (в аренду); дивидендов, т. е. доходов, получаемых от владения акциями; процентов по вкладам в банки; процентов по облигациям.

Выплаты из общественных фондов потребления, или трансфертные платежи, включают денежные выплаты государства отдельным лицам, которые не сопровождаются встречным движением товаров или услуг (социальные пенсии, выплаты по безработице, стипендии, помощь многодетным семьям, инвалидам, участникам военных действий, пр.), бесплатные услуги (полностью бесплатные, например, транспорт; частично бесплатные, например, коммунальные услуги).

Полученные доходы домохозяйства расходуют, часть сберегают.

Расходы домохозяйств включают, прежде всего, налоги. **Налоги**, выплачиваемые домохозяйствами, состоят из подоходного, выплачиваемого из общей суммы полученного дохода на разных работах; налога на доходы от денежных капиталов; поземельного налога; поимущественного налога; налога с дарения и наследства; налога на ценные бумаги.

Вторая часть расходов домохозяйств – это процесс **потребления**: приобретение продуктов питания, товаров массового потребления (одежды, обуви), предметов долгосрочного пользования (мебели, автомобилей, телевизоров); оплата социально-культурных и коммунально-бытовых услуг; остальную часть доходов составляют **сбережения**. Они осуществляются в налично-бытовой форме – так называемые «домашние» сбережения, и в виде банковских депозитов, страховых полисов, облигаций, векселей, валюты – так называемые институциональные.

Институциональные сбережения включают: «защитные сбережения», связанные с попыткой сохранения исходной покупательной способности данной суммы денег, и «спекулятивные сбережения», вызванные попыткой умножения покупательной силы данного денежного сбережения.

Увеличение сбережений может, с одной стороны, свидетельствовать о росте благосостояния людей, т. к. люди, удовлетворяя свои текущие потребности, откладывают, сберегают часть своих доходов.

Рост сбережений – показатель стабильности в экономике: в условиях высоких темпов инфляции люди деньги не сберегают, т. к. в результате инфляции они со временем могут обесцениться. С другой стороны, это может свидетельствовать о высоких ценах на предметы длительного пользования или массового потребления, для приобретения которых следует какое-то время накапливать деньги.

Процесс сбережений населения наталкивается на ряд проблем.

Во-первых, при росте сбережений происходит уменьшение спроса на потребительские товары и, как следствие, уменьшение объемов производства и увеличение безработицы. *Во-вторых*, сбережения – это «отложенный» спрос на реальные блага сегодня. Увеличение сбережений в масштабе общества негативно влияет на размер спроса на товары и услуги, сдерживает тем самым расширение производства и ведет к замедлению экономического развития общества.

Общество заинтересовано в росте сбережений в инвестиционной форме, так как в этом случае деньги «работают». Будучи в форме денежных вкладов в банки, эти суммы могут быть направлены для решения проблем экономического развития. Именно «инвестиционные» сбережения являются дополнительным источником роста производства, а рост «домашних» накоплений подрывает экономику страны.

Место домохозяйств в рыночной экономике

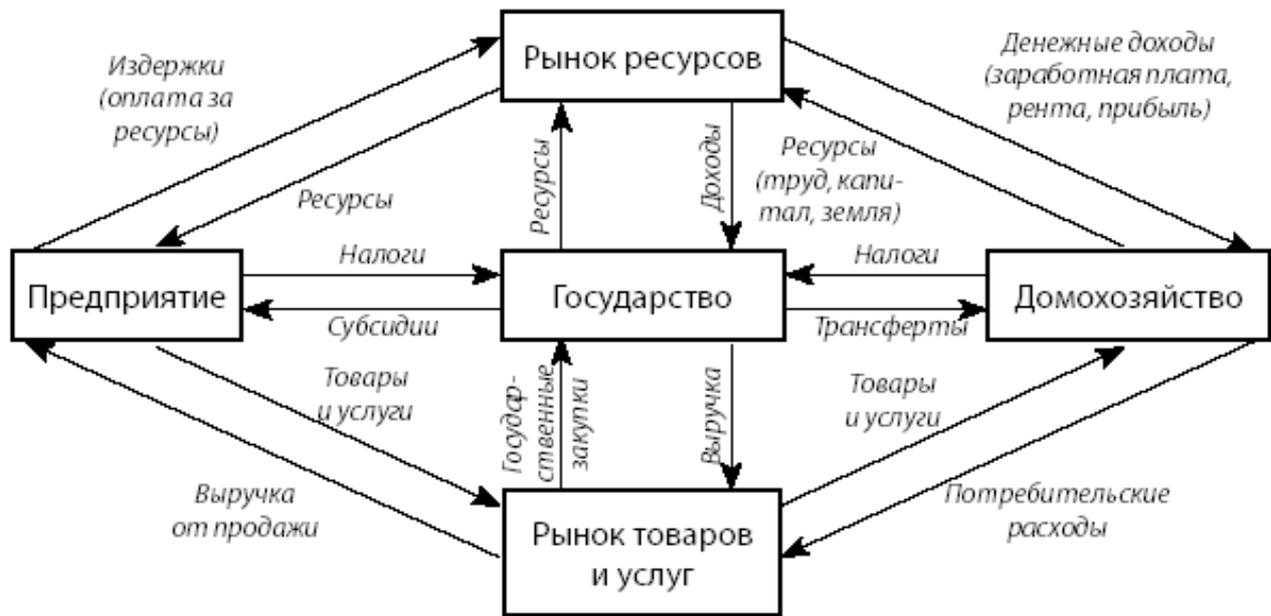


Схема 10.1. Место домохозяйств в кругообороте денег, ресурсов, товаров и услуг

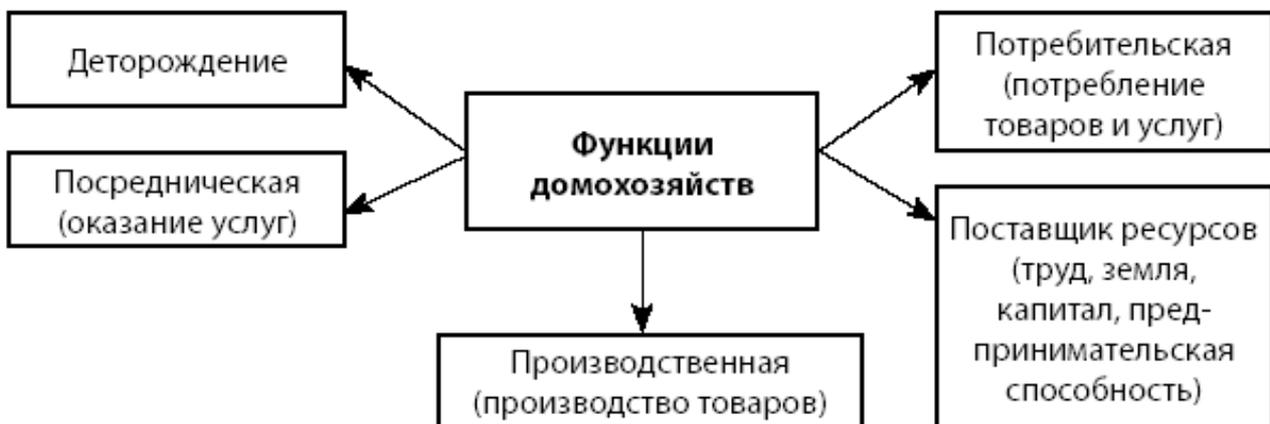


Схема 10.2. Функции домохозяйств

Бюджет домохозяйств

Источники доходов	Структура расходов
<p>1. Трудовые доходы, в т. ч.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ заработная плата ▪ доходы от индивидуальной трудовой деятельности ▪ доходы от предпринимательской деятельности ▪ доходы от личного подсобного хозяйства ▪ трудовая пенсия <p>2. Доход от собственности, в т. ч.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ рента (арендная плата) ▪ дивиденды ▪ проценты по вкладам ▪ процент по облигациям <p>3. Трансфертные платежи, в т. ч.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ денежные выплаты (социальные пенсии, выплаты по безработице, стипендии, помощь многодетным семьям, инвалидам, участникам военных действий, пр.) ▪ бесплатные услуги (полностью бесплатные, например, транспорт; частично бесплатные, например, коммунальные услуги) 	<p>1. Налоги, в т. ч.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ подоходный ▪ налог на доходы от денежных капиталов ▪ поземельный налог ▪ поимущественный налог ▪ налог с дарения и наследства ▪ налог на ценные бумаги <p>2. Потребление, в т. ч.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ приобретение продуктов питания, товаров массового потребления, долгосрочного использования ▪ оплата социально-культурных и коммунально-бытовых услуг <p>3. Сбережения, в т. ч.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ «домашние» (в налично-денежной форме) ▪ «институциональные» (банковские депозиты, страховые полисы, облигации, вексели, валюта), которые включают: <ul style="list-style-type: none"> а) «защитные сбережения» – попытка сохранить исходную покупательную способность данной суммы денег б) «спекулятивные сбережения» – попытка умножения покупательной силы данного денежного сбережения

Схема 10.3. Структура доходов и расходов домохозяйств

Тема 11. **Предприятия и предпринимательство**

Программная аннотация

1. Предприятия, их виды и формы. Концентрация и централизация капитала.
2. Кругооборот и оборот капитала. Время оборота капитала.
3. Основной и оборотный капитал. Амортизация. Физический и моральный износ основного капитала.
4. Предпринимательство, его виды, функции.

Кроме домохозяйств, субъектами рыночных отношений являются государство и предприятия. **Под предприятием** понимают конкретную форму хозяйствования, основное звено экономики, в котором сочетаются в тесном единстве и взаимодействии технологическая, экономическая и социальная стороны отношений людей, обеспечивающих производство и присвоение благ и услуг. По закону Украины «О предприятиях» (1991 г.) **предприятие** – *самостоятельный хозяйствующий субъект, имеющий право юридического лица и осуществляющий производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность с целью получения прибыли (дохода).*

Сущность предприятия проявляется в **функциях**, которые оно выполняет (схема 11.1). Основная его функция – **производственно-технологическая**, предполагающая производство товаров для удовлетворения потребностей потребителей; внедрение новых технологий; повышение качества и конкурентоспособности производимой продукции. Кроме производственно-технологической, предприятие выполняет **экономическую функцию**, заключающуюся в осуществлении мер по снижению себестоимости продукции и повышению рентабельности; обеспечении самофинансирования; экономии трудовых, материальных и финансовых ресурсов; обеспечении высокой производительности труда; совершенствовании процесса управления; повышении экономической эффективности производства. Никто не заставляет предприятия проводить мероприятия по повышению эффективности, снижению издержек и самофинансированию. Предприятия это делают по собственному

желанию и инициативе, т. к. если они хотят реализовать главную цель своей деятельности – получить больше прибыли, устоять в ходе конкурентной борьбы – то они должны осуществлять все возможные меры по повышению качества и эффективности труда и производства.

Предприятия выполняют также **социальную функцию**, содержание которой проявляется в осуществлении мер по формированию трудоспособного и дисциплинированного коллектива; улучшению условий и содержания труда; повышению квалификации сотрудников.

Виды предприятий можно классифицировать по различным признакам (схема 11.2). **По формам собственности** выделяют частные, коллективные, общегосударственные и коммунальные предприятия. **По характеру деятельности** различают коммерческие предприятия, ориентированные на получение максимума прибыли, и некоммерческие предприятия, функционирующие ради удовлетворения потребностей общества. **По масштабам производства** продукции различают предприятия, производящие продукцию: по индивидуальным заказам, как правило, в небольших объемах; массового производства; серийную продукцию. **По степени специализации** следует различать предприятия, специализирующиеся на выпуске отдельных товаров, и универсальные, производящие большой ассортимент различных видов продукции; **по численности персонала и объему хозяйственного оборота** предприятия разделяют на малые, средние и крупные. **По сфере производства** можно выделить производственные предприятия, которые функционируют в сфере производства и связаны с производством товаров, а также непромышленные предприятия, предлагающие услуги. **По отрасли**, в которой они функционируют, существуют промышленные, строительные, сельскохозяйственные и прочие предприятия.

По экономическому назначению различают предприятия, производящие средства производства, предметы потребления, военно-промышленную продукцию, услуги, духовное производство.

Более крупные предприятия, при прочих равных условиях, имеют преимущества перед мелкими. Крупные предприятия, обладая большим объемом производства и суммой получаемой прибыли, имеют больше возможностей внедрять достижения научно-

технического прогресса – вводить новую технику, технологию производства, осуществлять программы повышения квалификации кадров. Крупным предприятиям легче получать кредиты в банках, им легче заключать договора с торговыми, транспортными, посредническими организациями. Увеличения размеров предприятия и капитала можно достичь двумя путями: за счет концентрации и централизации капитала. **Концентрация капитала** – процесс увеличения размеров капитала путем использования части прибыли на расширение производства. То есть концентрация капитала происходит за счет собственных ресурсов, в частности, прибыли. При концентрации капитала происходит увеличение как индивидуального капитала предприятия, так и совокупного капитала общества. **Централизация** производства и капитала предполагает увеличение его размеров двумя путями: первый – **добровольное** объединение отдельных капиталов предприятий; второй – **насильственное присоединение** чужих капиталов путем их разорения. В ходе централизации происходит увеличение размеров индивидуального капитала, а величина совокупного капитала общества не изменяется, происходит просто перераспределение капитала в масштабах общества между слабыми и сильными предприятиями (схема 11.3).

Капитал может функционировать в различных сферах. Соответственно различают промышленный капитал, связанный с производством товаров; торговый капитал, обслуживающий процесс реализации уже произведенных товаров. Ссудный капитал связан с предоставлением капитала в кредит. Земельный, или аграрный, капитал связан с использованием земли для производства сельскохозяйственной продукции.

Капитал всегда находится в движении. *Движение промышленного капитала, в котором капитал последовательно проходит три стадии, выполняет определенные функции, принимает различные формы и возвращается в исходную*, называется **кругооборотом капитала**. Формула кругооборота промышленного капитала показана на схеме 11.4. На первой стадии – Д – Т (средства производства и рабочая сила) – капитал находится в сфере обращения в денежной форме, которая сменяется на производительную, т. к. предприниматель на сумму денежного капитала приобретает факторы производства – средства производства и рабочую силу. При этом капитал выполняет функцию создания условий для процесса производства.

На второй стадии – ...П... – капитал находится в производительной форме, которая сменяется на товарную. На этой стадии капитал выполняет функцию производства стоимости товара, в том числе прибавочной стоимости. На третьей стадии – Т' – Д' – происходит реализация произведенной стоимости, в том числе прибавочной.

Капитал при этом находится в сфере обращения, он снова переходит из товарной формы в денежную.

После завершения одного кругооборота капитала наступает следующий. Для того чтобы процесс производства носил непрерывный характер, капитал одновременно должен находиться на всех стадиях движения. В процессе одного кругооборота капитала предпринимателю полностью не возвращается сумма авансированного, т. е. первоначально затраченного, капитала.

Непрерывно повторяющийся процесс кругооборота с момента авансирования капитала до возвращения его в исходной форме и величине называется **оборотом капитала**. Оборот капитала более широкое понятие, чем кругооборот, т. к. оборот включает в себя несколько кругооборотов, столько, сколько надо для того, чтобы предпринимателю полностью возвратилась сумма авансированного капитала.

Оборот капитала проходит во времени. **Время оборота капитала** – это *то время, в течение которого предпринимателю полностью возвращается сумма авансированного капитала*. На схеме 11.5 показана структура времени оборота капитала. Оно складывается из времени обращения и времени производства. **Время обращения** состоит из времени, необходимого для закупки факторов производства, и времени, связанного с реализацией продукции на рынке. **Время производства** – продолжительность времени нахождения капитала в сфере производства. Оно состоит: из времени нахождения средств производства в запасах; рабочего периода, в процессе которого непосредственно происходит создание товаров; времени перерывов, которые в свою очередь подразделяются на технологические, вызванные технологией производства (усушка древесины, процессы брожения), и перерывы по организационно-техническим причинам (поломки оборудования, простои рабочих, забастовки). Предприниматель заинтересован в сокращении времени оборота капитала, поскольку при этом ему быстрее возвращается сумма авансированного капитала.

Существуют различные **показатели оборота капитала**. Рассчитать **количество оборотов капитала за год** можно, разделив число 365 (количество дней в году) на продолжительность одного оборота.

Число лет, за которое возвращается авансированный капитал т. е. **время одного оборота капитала** рассчитывается путем деления суммы авансированного капитала на сумму капитала, обернувшегося на один год (если за год возвращается сумма меньшая, чем авансированный капитал) (схема 11.5а). **Количество кругооборотов капитала** в одном обороте рассчитывается как отношение суммы авансированного капитала к сумме капитала, обернувшейся за один кругооборот (схема 11.5б). Если за год обернулась сумма большая, чем авансированный капитал, то, разделив сумму обернувшегося за год капитала на величину авансированного, можно определить количество оборотов капитала за год (схема 11.5в).

За один кругооборот предпринимателю возвращается только часть авансированного капитала, потому что различные части капитала неодинаково переносят свою стоимость на создаваемый продукт и поэтому по-разному возвращаются в денежной форме предпринимателю. На схеме 11.6. показано деление капитала на основной и оборотный. **Оборотный капитал** – это *часть капитала, которая затрачивается на приобретение предметов труда и рабочей силы и возвращается предпринимателю в денежной форме в полном объеме после каждого кругооборота*. Расходы предпринимателя на приобретение сырья, материалов, энергии, зарплату входят в стоимость товара в полном объеме, т. е. столько, сколько затрачено, и возвращаются предпринимателю сразу после реализации продукта в денежной форме в полном размере.

Основной капитал – это *та часть производительного капитала, которая затрачивается на приобретение средств труда и возвращается предпринимателю в денежной форме по частям в ходе нескольких кругооборотов в процессе износа*. Основной капитал материализован в машинах, оборудовании, зданиях, сооружениях, емкостях. Основной капитал переносит свою стоимость на создаваемый продукт через механизм амортизации. *Процесс перенесения стоимости основного капитала (средств труда) на стоимость производимого товара называется амортизацией* (схема 11.7).

Годовая сумма амортизации – стоимость основного капитала, которая переносится на готовую продукцию и возвращается предпринимателю в денежной форме за один год. Она рассчитывается как отношение суммы авансированного основного капитала к сроку его службы.

Годовая норма амортизации рассчитывается как отношение годовой суммы амортизации к первоначальной сумме авансированного капитала, выраженное в процентах. Она показывает, какой процент от первоначальной стоимости основного капитала переносится на произведенный продукт и возвращается предпринимателю в денежной форме за год.

В цену единицы продукции авансированный основной капитал входит в размере амортизационных отчислений.

Амортизационные отчисления – затраты основного капитала в расчете на единицу производимого продукта. Они рассчитываются как отношение годовой суммы амортизации к количеству продукции, производимой за год.

Схема 11.8 показывает механизм амортизации основного капитала и начисления амортизационных отчислений.

В процессе функционирования основной капитал подвергается износу.

Износ основного капитала – это процесс утраты основным капиталом своей стоимости и потребительной стоимости. Различают физический и моральный износ основного капитала (схема 11.9).

Физический износ происходит в результате как функционирования, так и бездействия основного капитала. В ходе его основной капитал теряет как потребительную стоимость, так и стоимость. **Моральный износ** основного капитала бывает двоякого рода: первый связан с повышением общественной производительности труда, в результате чего происходит удешевление основного капитала; второй вызван производством в обществе аналогичного, но более производительного основного капитала. В процессе морального износа предприниматель несет потери (пример расчета потерь от морального износа первого рода показан на схеме 11.10; пример расчета потерь от морального износа второго рода приведен на схеме 11.11).

Развитие рыночных отношений предполагает свободу занятия предпринимательством. **Под предпринимательством** понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан и

объединений граждан, направленную на получение прибыли и осуществляемую на их страх и риск и под их имущественную ответственность.

Субъектами предпринимательской деятельности, т. е. лицами, которые занимаются предпринимательством, являются частные (физические) лица; различного рода предприятия (юридические лица), государство.

Объектами предпринимательской деятельности служат любые виды хозяйственной деятельности: коммерческая, производственная, торгово-закупочная, инновационная, консультационная, операции с ценными бумагами (схема 11.12).

Различают такие **виды предпринимательства**: производственное (связано с производством товаров), коммерческое (реализация уже произведенной продукции); страховое (обеспечивает страхование различных рисков); посредническое и финансовое.

Необходимость и роль предпринимательства в обществе находит выражение в **функциях**, им выполняемых. Прежде всего, это **ресурсная** функция. Свое выражение данная функция находит в том, что для осуществления предпринимательской деятельности мобилизуются природные и капитальные ресурсы общества, задействуется незанятая рабочая сила и соответственно сокращается безработица, вовлекаются в процесс производства незадействованные производственные мощности. **Инновационная** функция проявляется во внедрении в производство новых идей, развитии новых видов продуктов, повышении качества, т. к. предприниматель заинтересован в увеличении прибыли и поэтому стремится совершенствовать и развивать новую технику, технологию и т. п. **Организационная** функция предпринимательства предполагает развитие методов управления и контроля, организации процесса производства и реализации продукции, что необходимо для сокращения времени оборота капитала, и тем самым отвечает интересам предпринимателя.

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект, имеющий право юридического лица и осуществляющий производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность с целью получения прибыли (дохода)
Закон Украины «О предприятиях» (1991 г.)

Функции предприятия

Производственно-технологическая	Экономическая	Социальная
<ul style="list-style-type: none"> ▪ производство товаров для удовлетворения потребностей потребителей ▪ внедрение новых технологий ▪ повышение качества и конкурентоспособности продукции 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ осуществление мер по снижению себестоимости продукции и повышению рентабельности ▪ обеспечение самофинансирования ▪ экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов ▪ обеспечение высокой производительности труда ▪ совершенствование процесса управления ▪ повышение экономической эффективности производства 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ формирование трудоспособного и дисциплинированного коллектива ▪ улучшение условий и содержания труда ▪ повышение квалификации сотрудников

Схема 11.1. Сущность предприятия и его функции

Критерии классификации	Виды предприятий
Форма собственности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ частное ▪ коллективное ▪ государственное ▪ коммунальное
Характер деятельности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ коммерческое ▪ некоммерческое
Масштабы производства	<ul style="list-style-type: none"> ▪ индивидуальное ▪ массовое ▪ серийное
Степень специализации	<ul style="list-style-type: none"> ▪ специализированное ▪ универсальное
Количество персонала и объем хозяйственного оборота	<ul style="list-style-type: none"> ▪ малое ▪ среднее ▪ крупное
Сфера производства	<ul style="list-style-type: none"> ▪ производственное ▪ непроизводственное
Отрасль производства	<ul style="list-style-type: none"> ▪ промышленное ▪ строительное ▪ сельскохозяйственное ▪ торговое и т. д.
Экономическое назначение	<ul style="list-style-type: none"> ▪ производство средств производства ▪ производство предметов личного потребления ▪ продукция военно-промышленного комплекса ▪ производство услуг ▪ духовное производство

Схема 11.2. Классификация предприятий

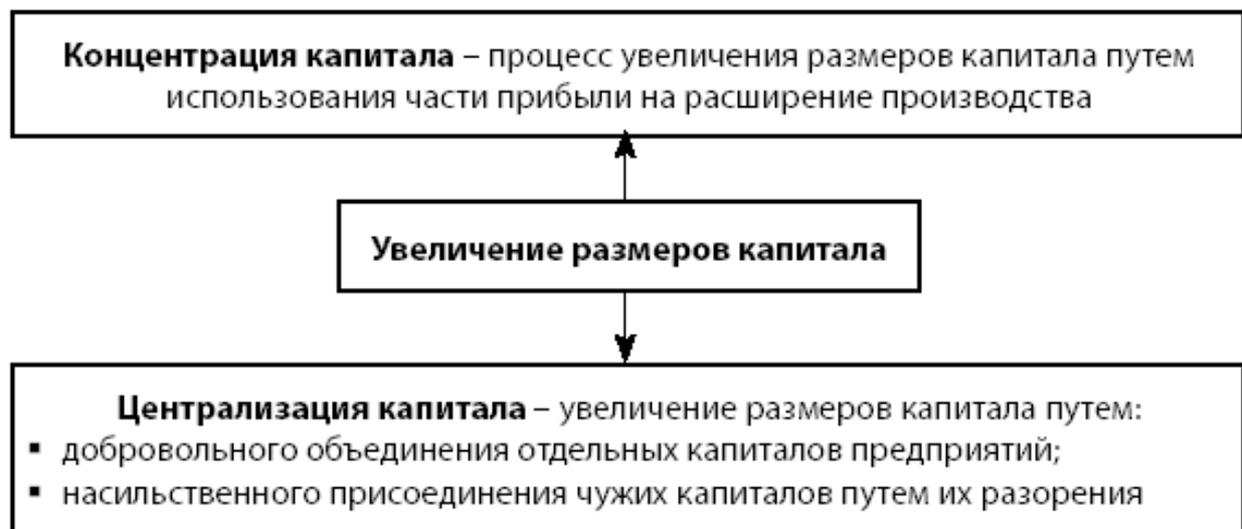


Схема 11.3. Концентрация и централизация капитала

Всеобщая формула капитала

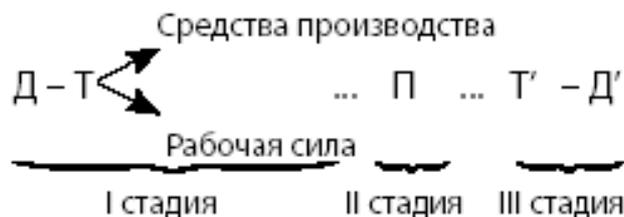
$$D - T - D'$$

где $D - T$ – покупка товара;

$T - D'$ – продажа товара

$$D' > D$$

Кругооборот промышленного капитала



Характеристика стадий кругооборота капитала

Признак \ Стадия	I стадия $D - T \left\{ \begin{array}{l} \text{Ср пр} \\ \text{Рс} \end{array} \right.$	II стадия ...П...	III стадия $T' - D'$
Сфера нахождения капитала	Сфера обращения	Сфера производства	Сфера обращения
Форма капитала	Денежная форма сменяется на производительную	Производительная форма сменяется на товарную	Товарная форма сменяется на денежную
Функция капитала	Приобретение факторов производства, подготовка к процессу производства	Производство стоимости товаров, в т. ч. и прибавочной стоимости	Реализация стоимости произведенных товаров, в т. ч. и прибавочной стоимости

Схема 11.4. Кругооборот промышленного капитала

Кругооборот капитала – движение капитала, в котором он последовательно проходит три стадии, выполняет определенные функции, принимает различные формы и возвращается в исходную форму

Оборот капитала – непрерывно повторяющийся процесс кругооборота капитала с момента авансирования капитала до возвращения его в исходной форме и величине

Время оборота капитала					
Покупка факторов производства	Продажа произведенной продукции	Нахождение средств производства в запасах	Рабочий период	Время перерывов	
				технологические	организационные
Время обращения		Время производства			

Показатели оборота капитала

$$t = \frac{K_{ав.}}{K_o}$$

$K_{ав.}$ – размер авансированного капитала;

K_o – капитал, вернувшийся за 1 год;

t – время одного оборота капитала (лет)

а)

$$n_{к/о} = \frac{K_{ав.}}{K_{к/о}}$$

$K_{ав.}$ – размер авансированного капитала;

$K_{к/о}$ – капитал, вернувшийся за один кругооборот;

$n_{к/о}$ – число кругооборотов капитала в одном обороте

б)

$$n = \frac{K_o}{K_{ав.}}$$

n – количество оборотов капитала за год;

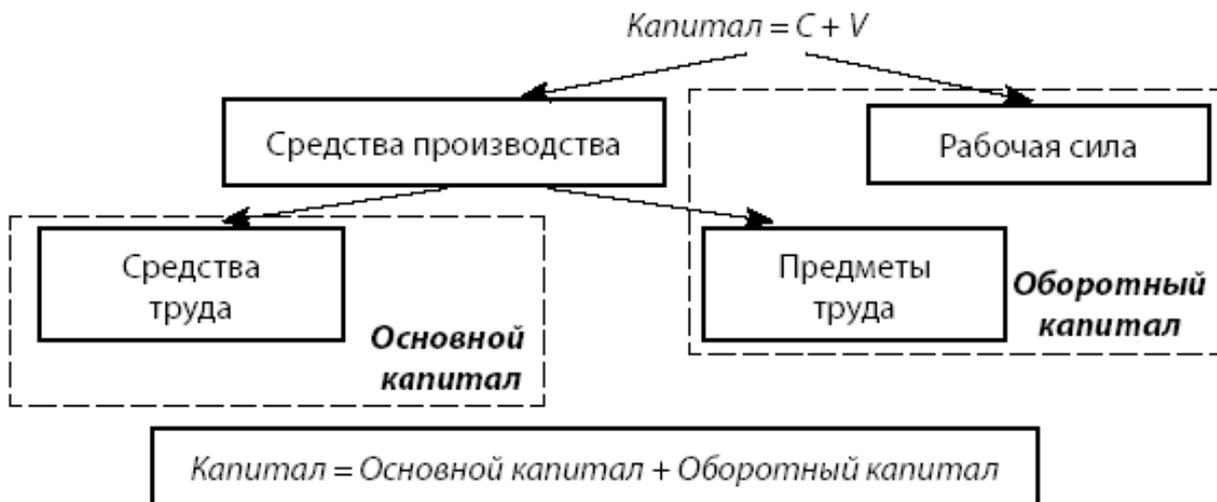
K_o – капитал, вернувшийся за 1 год;

$K_{ав.}$ – размер авансированного капитала

в)

Схема 11.5. Время оборота капитала и его показатели

Структура капитала



Основной капитал – та часть капитала, которая затрачивается на приобретение средств труда и возвращается предпринимателю в денежной форме по частям в ходе нескольких кругооборотов в процессе его износа

Оборотный капитал – та часть капитала, которая затрачивается на приобретение предметов труда и рабочей силы и возвращается предпринимателю в денежной форме в полном объеме после каждого кругооборота

Схема 11.6. Основной и оборотный капитал

Амортизация – процесс перенесения стоимости основного капитала (средств труда) на стоимость производимого товара

Годовая сумма амортизации – стоимость основного капитала, которая переносится на готовую продукцию и возвращается предпринимателю в денежной форме за один год

$$A_{\text{годовая}} = \frac{K_{\text{осн.}}}{t},$$

где $A_{\text{годовая}}$ – годовая сумма амортизации;

$K_{\text{осн.}}$ – первоначальная стоимость основного капитала;

t – срок службы основного капитала

Годовая норма амортизации показывает: какой процент от первоначальной стоимости основного капитала переносится на произведенный продукт и возвращается предпринимателю в денежной форме за год.

$$A'_{\text{год.}} = \frac{A_{\text{годовая}}}{K_{\text{осн.}}} \times 100\%,$$

где $A'_{\text{год.}}$ – годовая норма амортизации

Амортизационные отчисления – затраты основного капитала в расчете на единицу производимого продукта, т. е. часть стоимости основного капитала, которая возвращается предпринимателю в денежной форме после продажи каждой единицы продукции

$$A_{\text{на 1 ед. продукции}} = \frac{A_{\text{годовая}}}{n},$$

где $A_{\text{на 1 ед. продукции}}$ – амортизационные отчисления на единицу продукции;

n – количество продукции, произведенное за год

Схема 11.7. Амортизация основного капитала

Условный пример:

Стоимость станка – 70 тыс. грн

Срок службы – 5 лет

Производительность – 28 тыс. ед. в год

$$A_{\text{годовая}} = \frac{70}{5} = 14 \text{ тыс. грн}$$

$$A_{\text{на 1 ед. продукции}} = \frac{14 \text{ тыс. грн}}{28 \text{ тыс. ед.}} = 0,5 \text{ грн}$$

Год	Стоимость станка	$A_{\text{годовая}}$	Накопленная сумма амортизации	Остаточная стоимость станка
1	70	14	14	56
2	56	14	28	42
3	42	14	42	28
4	28	14	56	14
5	14	14	70	0

$$A'_{\text{годовая}} = \frac{14}{70} \times 100\% = 20\%$$

Выводы:

- 1) Предпринимателю ежегодно возвращается в денежной форме 14 тыс. грн из первоначально затраченных на покупку станка 70 тыс. грн.
- 2) В цену единицы продукции стоимость станка входит в сумме 0,5 грн.
- 3) Ежегодно предпринимателю в денежной форме возвращается после реализации продукции 20% суммы, первоначально авансированной на покупку станка
- 4) Через пять лет станок полностью изнашивается, придет в негодность, а предпринимателю полностью вернется сумма авансированного капитала, и он сможет купить новый станок

Схема 11.8. Условный пример амортизации основного капитала

Износ основного капитала – процесс утраты основным капиталом своей потребительной стоимости и стоимости



Схема 11.9. Виды износа

Стоимость станка	Срок службы	Производительность в год	$A_{\text{годовая}}$	A на 1 ед. прод.
80 тыс. грн	10 лет	16 тыс. ед.	8 тыс. грн	0,5 грн

Через 7 лет аналогичный станок подешевел, т. к. в обществе выросла производительность труда

Стоимость станка	Срок службы	Производительность в год	$A_{\text{годовая}}$	A на 1 ед. прод.
60 тыс. грн	10 лет	16 тыс. ед.	6 тыс. грн	0,38 грн

Потери от морального износа:

- на 1 ед. прод. = 0,5 грн – 0,38 грн = 0,12 грн;
- на всю продукцию за год = 0,12 грн × 16 тыс. ед. = 1920 грн;
- за 3 года = 1920 грн × 3 года = 5760 грн.

Схема 11.10. Условный пример расчета потерь от морального износа первого рода

Стоимость станка	Срок службы	Производительность в год	$A_{\text{годовая}}$	A на 1 ед. прод.
80 тыс. грн	10 лет	16 тыс. ед.	8 тыс. грн	0,5 грн

Через 4 года изобретено новое оборудование, вдвое повышающее производительность труда

Стоимость станка	Срок службы	Производительность в год	$A_{\text{годовая}}$	A на 1 ед. прод.
80 тыс. грн	10 лет	32 тыс. ед.	8 тыс. грн	0,25 грн

Потери от морального износа:

- на 1 ед. прод. = 0,5 грн – 0,25 грн = 0,25 грн;
- на всю продукцию за год = 0,25 грн × 16 тыс. ед. = 4 тыс грн;
- за 6 лет = 4 тыс. грн × 6 лет = 24 тыс грн.

Схема 11.11. Условный пример расчета потерь от морального износа второго рода

Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан и объединений граждан, направленная на получение прибыли и осуществляемая на их страх и риск и под их имущественную ответственность

Субъекты предпринимательской деятельности – частные (физические) лица; различного рода предприятия (юридические лица), государство

Объекты предпринимательской деятельности – любые виды хозяйственной деятельности: коммерческая, производственная, торгово-закупочная, инновационная, консультационная, операции с ценными бумагами



Схема 11.12. Предпринимательство, его сущность, виды, функции

Тема 12. Капитал и наемный труд

Программная аннотация

1. Капитал как экономическая категория. Альтернативные теории капитала. Виды капитала.
2. Теории заработной платы. Стоимость рабочей силы. Сущность, формы и системы заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата.

Капитал можно рассматривать как *фактор производства* и как *стоимость, которая в ходе своего движения приносит собственнику прибыль*. По вопросу о сущности капитала существуют различные точки зрения (схема 12.1). По мнению А. Смита и Д. Рикардо, капитал – это накопленный овеществленный труд, приносящий доход. П. Самуэльсон определяет капитал как блага долгосрочного использования, созданные для производства других товаров. С. Фишер отождествляет капитал с деньгами (финансовыми ресурсами).

К. Маркс рассматривает капитал как стоимость, которая приносит прибавочную стоимость путем эксплуатации наемного труда.

Капитал, как экономическая категория, имеет материально-вещественное содержание и социально-экономическую форму. **Материально-вещественное содержание** показывает, в чем может быть материализован капитал: в средствах производства, предметах потребления, земле, ценных бумагах, интеллекте. **Социально-экономическая форма** показывает, какие отношения выражает капитал: отношения между людьми по поводу увеличения авансированной стоимости.

Всеобщая формула капитала $D - T - D'$, где $D - T$ – покупка товаров, $T - D'$ – продажа товаров. D' превышает первоначально авансированную сумму капитала D на величину прибавочной стоимости.

На схеме 12.2 приведена классификация видов капитала по различным признакам. **По форме** капитал делится на денежный, производительный, товарный; **по сферам применения** – промышленный, ссудный, торговый, земельный; **по способу**

перенесения стоимости на создаваемый продукт капитал делят на основной и оборотный; **по источникам формирования** – собственный и заемный; **по роли в создании прибавочного продукта** – постоянный и переменный; **по форме собственности** – частный, государственный, смешанный.

Если в административно-командной системе практически единственным видом доходов являлась заработная плата, то в условиях рыночной экономики существует множество источников доходов (схема 12.3). Заработная плата составляет в доходах около 75%.

Однако добавляются такие источники доходов, как дивиденды по ценным бумагам, проценты по кредиту, арендная плата, рента, прибыль, доходы от личного подсобного хозяйства, наследство, выплаты из общественных фондов потребления (трансфертные платежи).

Основным источником доходов остается **заработная плата**. Существует множество точек зрения на сущность заработной платы (схема 12.4). По **теории трех факторов производства** Ж.-Б. Сэя, зарплата – это доход от труда как фактора производства. **Социальная теория** М. Туган-Барановского рассматривает заработную плату как долю рабочего класса в общественном продукте. А. Смит определяет зарплату как стоимость жизненных средств, необходимых человеку, чтобы он мог работать и жить. В соответствии с **маржиналистской** теорией предельной производительности А. Маршалла размер зарплаты определяется величиной производимого предельного продукта. Предельный продукт – это прирост продукта, который дает дополнительно нанятый работник. И соответственно предприниматель не может выплачивать зарплату, большую по величине, чем прирост дохода, который дает этот работник предпринимателю. Каждый предприниматель заинтересован в получении прибыли. Прирост прибыли он получит только в том случае, если прирост дохода, который приносит дополнительно нанятый работник, будет больше прироста издержек (величины зарплаты рабочего). **Марксистская теория** объясняет заработную плату как превращенную форму стоимости и цены товара «рабочая сила».

В соответствии с **марксистской концепцией** *стоимость рабочей силы определяется стоимостью товаров и услуг, необходимых рабочему и его семье для нормального воспроизводства*

рабочей силы (схема 12.5). **Стоимость товара «рабочая сила»** включает в себя стоимость предметов потребления, необходимых рабочему для удовлетворения его *физиологических потребностей*. Они включают стоимость продуктов питания, одежды, обуви, жилища. Величина стоимости рабочей силы зависит также от стоимости товаров, *необходимых для удовлетворения духовных, социальных потребностей человека*. Чем выше уровень развития общества, тем выше размер этого элемента стоимости рабочей силы. Кроме того, величина стоимости товара «рабочая сила» зависит от стоимости товаров и услуг, *необходимых для содержания семьи рабочего*. Предприниматель заинтересован в обеспечении средствами существования семьи рабочего, т. к. он должен думать о том, чтобы через 18 – 20 лет на его предприятии, которое он передаст своему сыну, работали рабочие.

В современных условиях повышается значимость еще одного составляющего элемента стоимости рабочей силы – стоимости товаров, *необходимых для повышения квалификации*.

Механизм образования заработной платы состоит в следующем.

Предположим, что *стоимость рабочей силы* – 1200 грн в месяц, т. е. в расчете на одного человека работнику надо в соответствии с его образованием и квалификацией 1200 грн в месяц. Он приходит наниматься на предприятие. Предположим, что спрос на работников его специальности меньше, чем предложение, т. е. существует избыток работников на рынке труда. Соответственно предприниматели снизят размер предлагаемой зарплаты, т. е. *цена рабочей силы* понизится. Если человек будет работать плохо, то и зарплату он получит меньшую. Если человек будет работать больше и лучше, он получит премию, т. е. зарплату большую, чем в договоре при найме на работу. Таким образом, величина зарплаты зависит от *количества и качества вложенного труда*. Итак, **заработная плата – превращенная форма стоимости и цены товара «рабочая сила», зависящая от количества и качества вложенного труда**. На ее величину влияют следующие факторы: стоимость рабочей силы; конъюнктура на рынке труда; количество и качество произведенной продукции, продолжительность рабочего дня, законодательство в отношении минимальной зарплаты, индексации доходов и пр. (схема 12.6).

Принципы построения заработной платы: заработная плата должна базироваться: на общественно-необходимых издержках на

простое и расширенное воспроизводство рабочей силы; размер – строго зависит от способностей работника к труду и конечных результатов его труда и учитывать соотношение спроса и предложения рабочей силы; на единстве в оплате труда работников одинаковых профессий, выполняющих работы равной сложности в различных отраслях; на принципе полной самостоятельности предприятий в построении систем заработной платы при некоторых ограничениях со стороны государства и коллективных договоров с профсоюзами; на обеспечении материального и морального стимулирования повышения качества продукции и выполняемых работ; стимулировании повышения работниками своей квалификации.

Заработная плата выполняет функции: **воспроизводственную**, обеспечивая расширенное воспроизводство рабочей силы; **стимулирующую**, мотивируя работников к повышению квалификации, качества и эффективности работы; **распределительную**, способствуя переливу трудовых ресурсов из менее в более эффективные отрасли (схема 12.7).

Существует две основные формы заработной платы: повременная и сдельная (схема 12.8). **При повременной форме размер заработной платы зависит от количества отработанного времени.**

Рассчитать величину повременной зарплаты можно, умножив цену часа труда, т. е. оплату за час труда рабочего данной специальности данной квалификации, на количество отработанных часов труда.

Сдельная заработная плата зависит от количества произведенной продукции соответствующего качества. Ее можно рассчитать, умножив расценку, т. е. оплату за одно изделие, на количество произведенной продукции.

На базе указанных форм заработной платы строятся такие **системы заработной платы** (схема 12.9): **тарифная**, которая состоит из тарифной ставки, тарифной сетки и тарифно-квалификационного справочника. Тарифная ставка показывает размер заработка работника самой низкой квалификации различных специальностей. Тарифная сетка приводит коэффициенты повышения зарплаты работников при выполнении ими более сложных работ, соответствующих более высоким разрядам. Тарифно-квалификационный справочник содержит перечень профессий и

специальностей работников различных отраслей. При **сдельно-премиальной** системе зарплата делится на две части – основную, зависящую от количества выпущенной продукции, и дополнительную, представленную премией за работу без брака, без поломок оборудования, за внесение рационализаторских предложений. Аналогичным образом построена **повременно-премиальная** система. **Штрафные системы** заработной платы предполагают установление штрафов, снижающих размер зарплаты в случае нарушений трудовой дисциплины, невыполнения норм выработки и прочих нарушений. Система **аналитической оценки рабочих мест** построена на оценке в баллах результативности труда работника, отношений в коллективе с коллегами, совмещения профессий, занятий рационализаторством и т. д. Система **участия в прибылях** строится на получении основной зарплаты и дополнительной, величина которой зависит не столько от личных усилий работника, сколько от результатов работы всего коллектива предприятия. В этом случае работник заинтересован в повышении эффективности не только своего труда, но и труда других работников, всего коллектива. Система заработной платы, оценивающая ее по **конечным результатам работы**, целесообразна при бригадных методах труда, когда оцениваются не промежуточные, а конечные результаты.

Зарплата является показателем благосостояния общества и его членов. **Номинальная зарплата** – это *та сумма денег, которую получает работник в денежной форме*. **Реальная зарплата** – это *то количество товаров и услуг, которое работник может приобрести за свою номинальную заработную плату*. Величина реальной заработной платы находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной зависимости от уровня цен (схема 12.10). **Индекс реальной зарплаты** показывает процентное изменение количества благ, которое может приобрести человек за какой-то промежуток времени, т. е. как изменяется уровень благосостояния людей.

Индекс реальной зарплаты рассчитывается как отношение индекса номинальной зарплаты к индексу цен.

Капитал – это накопленный и ове­щест­вленный труд (средства произ­вод­ства), прино­сящий доход (А. Смит, Д. Рикардо)	Капитал состоит из благ долгосрочного использования, созданных для про­изводства других товаров (П. Самуэльсон, У. Нордхауз)	Капитал – это не только накоплен­ные блага, «физический капитал», но и «человеческий капитал» (Дж. Беккер)	Капитал – это самовозрас­тающая стоимость, приносящая прибавочную стоимость пу­тем эксплуата­ции наемного труда (К. Маркс)	Отождест­вление капитала с финан­совыми ресурсами (С. Фишер, Р. Дорнбуш)
Капитал – это стоимость, которая в ходе своего движения приносит владельцу доход в виде прибыли Капитал – совокупность факторов производства, приносящих доход				

Схема 12.1. Точки зрения на сущность капитала

Критерии классификации	Виды и формы капитала
По форме существования	<ul style="list-style-type: none"> ▪ денежный ▪ производительный ▪ товарный
По сферам применения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ промышленный ▪ ссудный ▪ торговый ▪ аграрный
По способу перенесения стоимости на создаваемый продукт	<ul style="list-style-type: none"> ▪ основной ▪ оборотный
По источникам формирования	<ul style="list-style-type: none"> ▪ собственный ▪ заемный
По роли в создании прибавочного про­дукта (прибавочной стоимости)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ постоянный ▪ переменный
По форме собственности на капитал	<ul style="list-style-type: none"> ▪ частный ▪ государственный ▪ смешанный

Схема 12.2. Виды и формы капитала

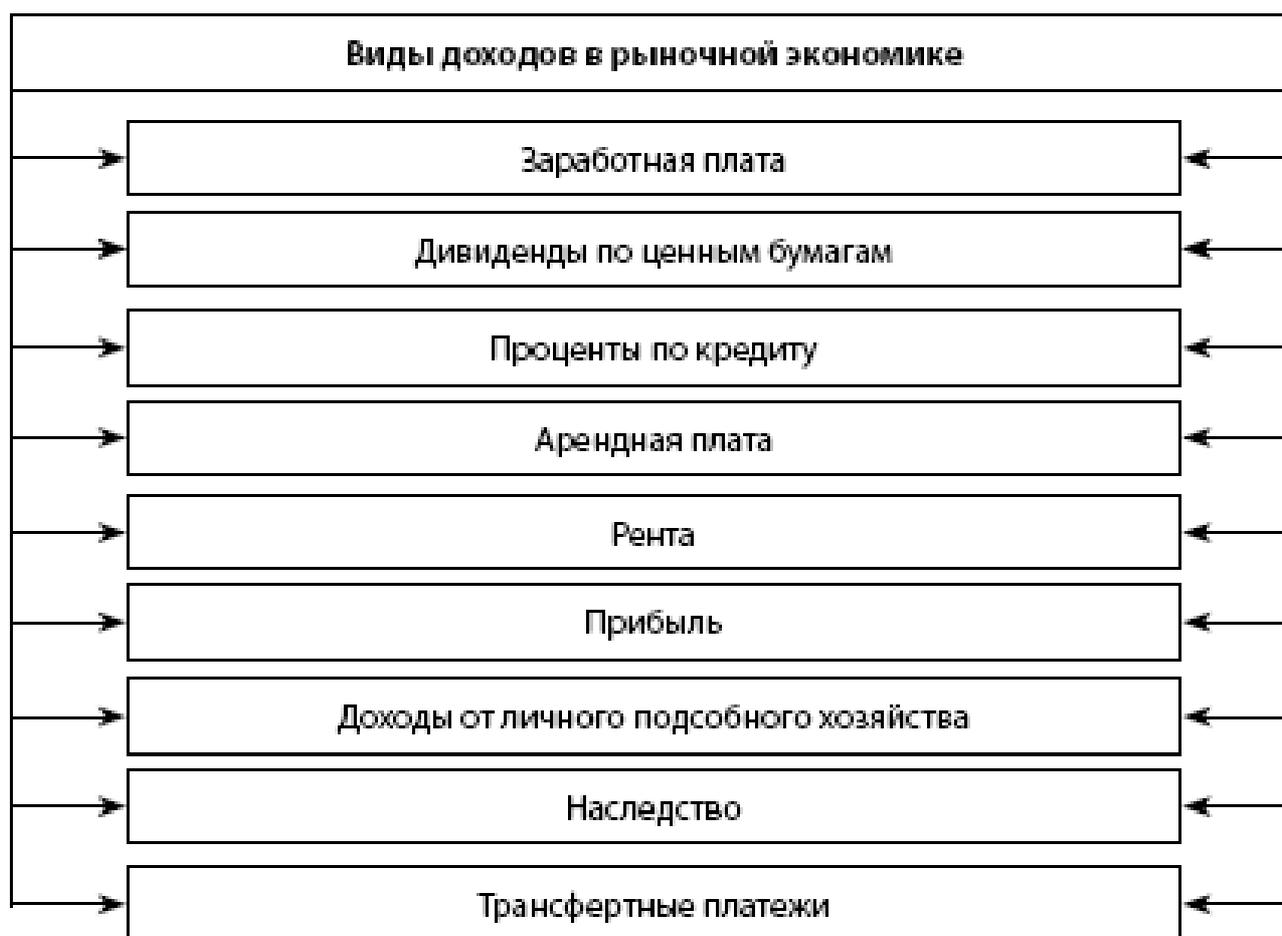


Схема 12.3. Виды доходов в рыночной экономике

Название теории	Представитель	Сущность заработной платы
Теория трех факторов производства	Ж. Б. Сэй	Зарплата – доход от труда как фактора производства
Классическая теория	А. Смит	Зарплата определяется стоимостью жизненных средств, необходимых человеку, чтобы он мог работать и жить
Социальная теория	М. Туган–Барановский	Зарплата – это доля рабочего класса в общественном продукте
Маржиналистская теория предельной производительности	А. Маршалл	Размер зарплаты определяется величиной произведенного предельного продукта
Марксистская теория	К. Маркс	Зарплата – превращенная форма стоимости и цены товара «рабочая сила»

Схема 12.4. Теории заработной платы

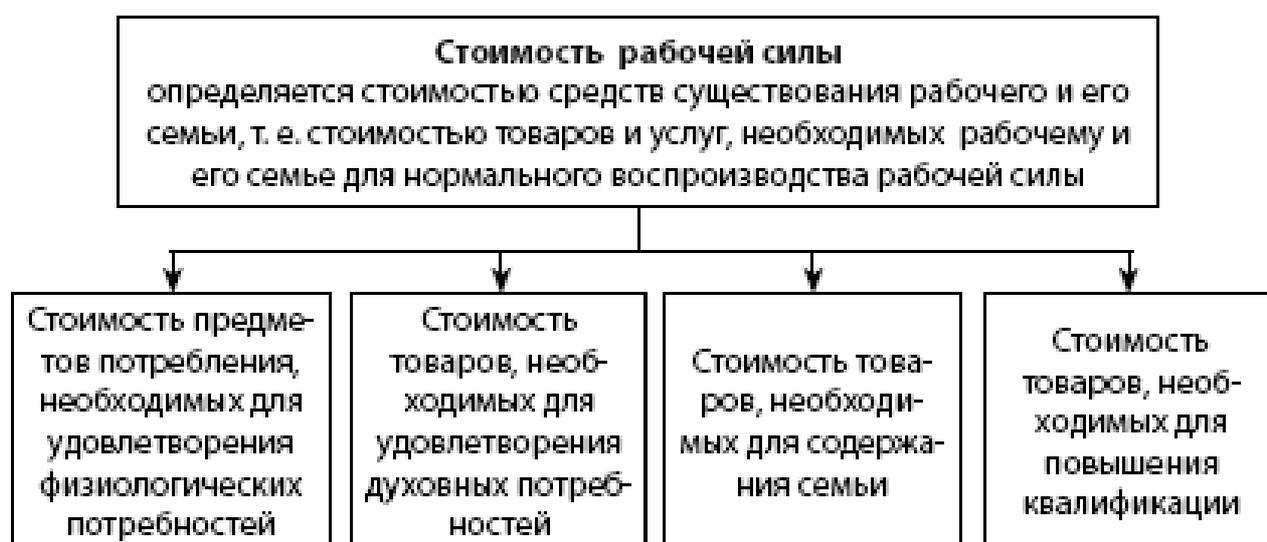


Схема 12.5. Стоимость товара «рабочая сила»



Схема 12.6. Факторы, влияющие на размер заработной платы

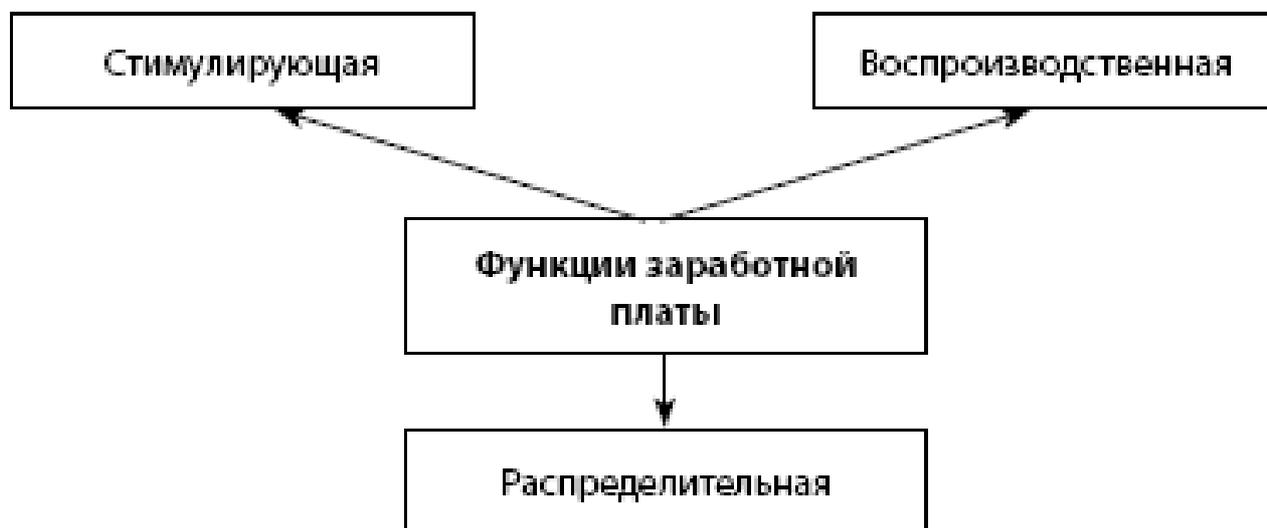


Схема 12.7. Функции заработной платы

Повременная (определяется количеством отработанного времени)	Сдельная (определяется количеством и качеством произведенной продукции)
$\text{Зарплата повременная} = \text{Цена труда} \times \text{Количество отработанных часов}$	$\text{Зарплата сдельная} = \text{Расценка за 1 изделие} \times \text{Количество произведенной продукции}$

Схема 12.8. Формы заработной платы

Системы заработной платы
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Тарифная ▪ Сдельно-премиальная ▪ Повременно-премиальная ▪ Штрафная ▪ Аналитической оценки рабочих мест ▪ «Участие в прибылях» ▪ Аккордная ▪ По конечным результатам работы

Схема 12.9. Системы заработной платы

Номинальная заработная плата – количество денег, которое получает работник

Реальная заработная плата – количество товаров и услуг, которое работник может приобрести за номинальную заработную плату

$$\text{Индекс реальной заработной платы} = \frac{\text{Индекс номинальной заработной платы}}{\text{Индекс цен}} \times 100\%$$

Схема 12.10. Номинальная и реальная заработная плата

Тема 13. **Предпринимательство в аграрной сфере**

Программная аннотация

1. Особенности процесса воспроизводства в сельском хозяйстве. Рента и арендная плата. Дифференциальная, абсолютная и монополярная рента. Цена земли.

2. Агропромышленный комплекс и его структура.

Капитал, вложенный в сельское хозяйство, приносит прибыль в виде ренты. Его функционирование в сельском хозяйстве имеет целый ряд **особенностей**, показанных на схеме 13.1. Основным средством производства является земля, причем она одновременно является и средством, и предметом труда. При этом количество земли ограничено, земли различны по плодородию и местоположению относительно рынков сбыта. Различают участки земли **лучшие по плодородию** (с плодородными почвами, в меру увлажненными); **средние** (с песчано-глинистыми почвами, чрезмерно, но не сильно, увлажненные или сухие); **плохие** (имеющие каменистую, неплодородную, чрезмерно увлажненную или излишне сухую почву). Участки земли различны и по местоположению относительно рынков сбыта. Одни участки находятся рядом с крупными городами, морскими и речными портами, железнодорожными узлами. Средние участки удалены от рынков сбыта и мест транспортировки, но в разумных пределах. Худшие участки в наибольшей степени удалены от рынков сбыта.

Следующей особенностью воспроизводства в сельском хозяйстве является то, что существует **специфика ценообразования**.

Цены на сельскохозяйственную продукцию основаны **на затратах на худших участках** не по способам хозяйствования, а по плодородию и местоположению относительно рынков сбыта. Это происходит потому, что количество средних и лучших участков ограничено, и продукцией только с этих участков невозможно удовлетворить возрастающие потребности людей в сельскохозяйственной продукции, расширении ее ассортимента. Для того, чтобы худшие участки были втянуты в обработку, цены на

сельскохозяйственную продукцию возмещают затраты на худших участках земли и обеспечивают предпринимателям получение средней прибыли.

Еще одна особенность воспроизводства в сельском хозяйстве – значительная **зависимость его от биологических и климатических факторов**. Имеется в виду, что во времени оборота капитала в сельском хозяйстве большая часть времени связана с перерывами, вызванными технологией производства. Важную роль в сельском хозяйстве играет **фактор времени**. Так, посевные и уборочные работы надо проводить в крайне сжатые сроки. Для сельского хозяйства типичен **нерегулярный выпуск продукции** в результате сезонности производства.

В сельском хозяйстве, и это еще одна его особенность, существуют **три основные группы людей**, между которыми складываются земельные, аграрные отношения. Это землевладельцы, фермеры-арендаторы и сельскохозяйственные наемные рабочие.

На схеме 13.2 приведена условная **модель системы аграрных отношений**. **Аграрные отношения** – это *отношения, которые складываются между субъектами по поводу использования земли как основного средства производства*. Они имеют сложную структуру. Землевладельцы, владея землей, сдают ее в аренду фермерам.

Арендаторы нанимают сельскохозяйственных рабочих, которые занимаются производством сельскохозяйственной продукции и получают заработную плату. Фермеры-арендаторы получают часть созданного продукта в размере средней прибыли. Собственники земли получают свою часть созданного продукта в виде ренты. Система аграрных отношений может быть и иной, если землевладельцы сами ведут хозяйство и не сдают землю в аренду, т. е. в одном лице могут быть соединены все отношения: и владения, и распоряжения, и пользования, и присвоения. Землевладельцы могут сами не работать, а нанять работников. Если землевладельцы сдают землю в аренду, а арендаторы сами ведут хозяйство, возникают несколько другие отношения.

Отношения **землевладения** показывают полное или частичное присвоение конкретного участка земли отдельной личностью, группой лиц или государством. Отношения **распоряжения** показывают принятие решений собственником данного участка земли по поводу ее функционирования. Отношения **землепользования**

показывают фактическое использование данного участка земли отдельным лицом, коллективом, общественной организацией, государством по вопросу наиболее целесообразного использования ее полезных свойств.

Рента – это та часть прибыли, которая выплачивается арендатором земли ее владельцу за временное пользование землей. Рента выступает экономической формой реализации права собственности на землю. Если в аренду сдается земля с какими-то сооружениями на ней (например, мелиоративными, хранилищами, мостами и пр.), то арендатор выплачивает арендную плату. **Арендная плата** включает ренту в качестве платы за пользование землей как таковой, амортизацию тех сооружений, которые находятся на этой земле, а также плату за пользование этими сооружениями (схема 13.3).

Различают следующие виды ренты: дифференциальную, абсолютную, монопольную.

Дифференциальная рента подразделяется на дифференциальную ренту I и дифференциальную ренту II. Получение **дифференциальной ренты I** связано с различием в естественном плодородии участков земли. Цена устанавливается на уровне затрат на худших участках, а на средних и лучших участках индивидуальные затраты ниже из-за более высокой урожайности культур на этих участках.

Разница между общественно необходимыми затратами на худших участках и индивидуальными, более низкими, затратами на лучших и средних участках, составляет дифференциальную ренту I. Ее присваивают собственники (землевладельцы) средних и лучших участков. Арендаторы же всех участков получают прибыль в размере средней. Аналогичным образом формируется дифференциальная рента I по местоположению относительно рынков сбыта.

На схеме 13.4 раскрыты условия получения дифференциальной и абсолютной ренты. **Дифференциальную ренту II** получают с тех участков земли, в которые вкладываются дополнительные капитальные вложения для повышения экономического плодородия. Строительство мелиоративных установок, внесение минеральных, химических удобрений в землю ведут к тому, что худший участок может стать средним по плодородию, средний – лучшим, а лучший – еще плодородней. Соответственно индивидуальные затраты на единицу продукции на улучшенных участках уменьшаются, и с этих

участков будет получена большая сумма прибыли, чем до улучшения. Разница между общественно необходимыми затратами на худших неулучшенных участках и индивидуальными затратами на единицу продукции на улучшенных участках и составляет дифференциальную ренту II. Ее присваивают арендаторы или собственники земли, которые вкладывают дополнительные капиталовложения в землю.

Абсолютную ренту получают собственники абсолютно всех участков, независимо от плодородия и местоположения относительно рынков сбыта. Причиной возникновения абсолютной ренты служит монополия частной собственности на землю. Она означает, что никакой частный собственник не отдаст в аренду даже самый плохой участок земли бесплатно. *Рента, которую выплачивают все арендаторы владельцам земли независимо от ее плодородия или местоположения за право временного пользования ею*, называется **абсолютной рентой**. По вопросу об абсолютной ренте существуют точки зрения, представленные марксистской и неоклассической теориями. В соответствии с марксистской концепцией в сельском хозяйстве органическое строение капитала ниже, чем в промышленности, следовательно, создается, при прочих равных условиях, большая масса прибавочной стоимости, чем в промышленности, что и составляет источник абсолютной ренты.

В соответствии с неоклассической теорией в основе получения ренты лежит теория трех факторов производства, по которой ее величина определяется предельной производительностью земли как фактора производства. Если предельный продукт увеличивается, то спрос на землю, при прочих равных условиях, возрастает, а значит, увеличивается и размер абсолютной ренты.

Земля, как и любой другой товар, может покупаться и продаваться. **Цена земли** находится в прямой зависимости от величины ренты и в обратной зависимости от нормы банковского процента (схема 13.5), поскольку, покупая землю, субъект стремится получить с нее доход в виде ренты и сравнивает этот доход с той суммой денег, которую он получил бы, если бы деньги, уплаченные за покупку земли, вложил в банк.

График спроса и предложения земли показан на той же схеме.

Кривая спроса имеет нисходящий вид. Величина спроса на землю находится в обратной зависимости от цены земли. А кривая предложения земли имеет вид вертикальной линии, т. к. предложение имеет абсолютно неэластичный характер. Количество земли

ограничено, потребность в ней растет, поэтому предлагается, как правило, вся пригодная для обработки земля.

Со временем спрос на землю растет, ибо растет численность населения, потребности людей расширяются. Кривая спроса сдвигается вправо, цена земли и абсолютная рента повышаются.

С развитием общества в сельском хозяйстве усиливаются процессы специализации и кооперирования, все более упрочиваются связи и взаимозависимости с различными отраслями промышленности. Развивается процесс агропромышленной интеграции, под которой следует понимать объективно происходящий процесс объединения сельскохозяйственного и промышленного производства в единую систему воспроизводства.

В пределах национальной экономики агропромышленная интеграция приводит к возникновению **агропромышленных комплексов (АПК)**. Основные составные агропромышленного комплекса показаны на схеме 13.6. АПК включает само сельское хозяйство; отрасли промышленности, поставляющие ему средства производства (оборудование, удобрения); отрасли, обеспечивающие производственно-техническое и мелиоративное обслуживание (ремонт оборудования, проведение осушительных или оросительных мер); отрасли, занимающиеся доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя (перерабатывающие предприятия, предприятия торговли, транспорта).

Сегодня в сельском хозяйстве существует целая **система цен** на сельскохозяйственную продукцию (схема 13.7). **Гарантированные цены** складываются на продукцию растениеводства. Для предотвращения колебания цен в зависимости от размеров урожая государство устанавливает гарантированные цены двух видов: **закладные** и **целевые**.

Закладная цена устанавливается на продукцию растениеводства в случае низких рыночных цен. Товарно-кредитная корпорация скупает урожай у фермеров и хранит его до девяти месяцев. Фермеры могут поступить в этом случае двояко: выкупить заложенное зерно или передать его государству. Целью установления **закладных цен** является обеспечение определенной величины доходов фермерам и стабилизация рыночных цен.

Целевые цены гарантируют фермерам определенный уровень доходов в условиях, когда на рынке устанавливаются цены ниже

уровня закладных. Компенсация фермерам выплачивается из средств государственного бюджета.

Цены поддержки устанавливаются на продукцию животноводства. На некоторые виды продукции для поддержания цен на высоком уровне государство ограничивает их наличие на рынке путем скупки. В результате предложение этой продукции уменьшается, цены возрастают. Скупленную продукцию государство может через время продать либо на внутреннем, либо на внешнем рынке или даже уничтожить ее.



Схема 13.1. Особенности аграрных отношений



Схема 13.2. Модель аграрных отношений в сельском хозяйстве



Схема 13.3. Виды ренты

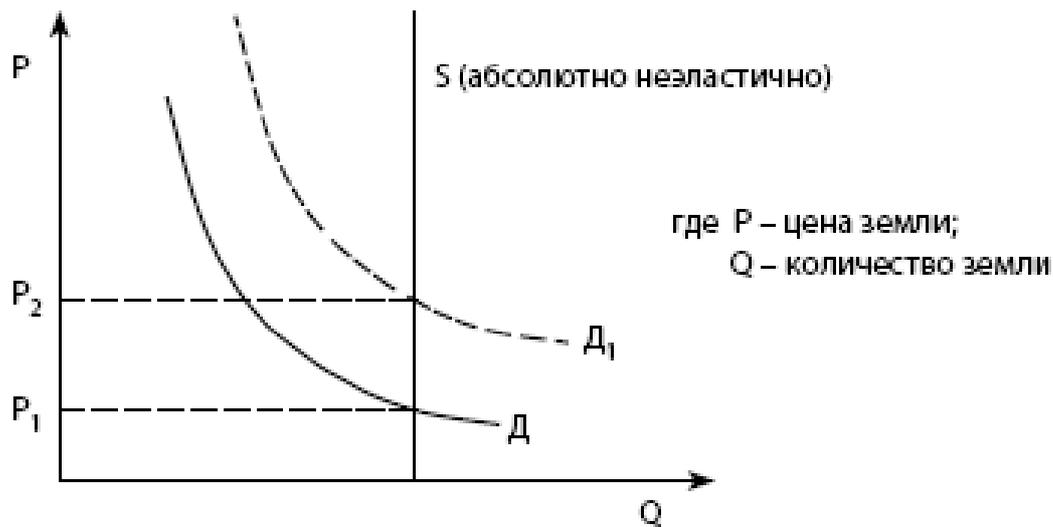
Виды ренты	Дифференциальная рента I	Дифференциальная рента II	Абсолютная рента
Условия образования	Различия в естественном плодородии земель и их местоположении относительно рынков сбыта	Дополнительные капиталовложения в землю для повышения экономического плодородия почвы	Владение землей как частной собственностью
Присваивают	Собственники лучших и средних участков земли	Те лица (собственники земли или арендаторы), которые вкладывают капитал для повышения плодородия почвы	Владельцы земли
Участки, с которых получают ренту	Только лучшие и средние	Со всех участков, где повышается экономическое плодородие почвы	Со всех участков, независимо от плодородия и местоположения относительно рынков сбыта
Размер ренты в зависимости от участка	Больше – на лучшем, меньше – на среднем	Зависит от суммы вложенного в участок капитала	Одинаковый для всех участков

Индивидуальные затраты на производство продукции – это затраты отдельных производителей сельскохозяйственной продукции на различных участках земли (лучших, средних и худших)

Общественно необходимые затраты (О. Н. З) – это затраты, в соответствии с которыми сельскохозяйственная продукция продается на рынке; формируются на уровне затрат на худших по плодородию и местоположению участков земли

$D/p I = O. H. З.$ – индивидуальные затраты на лучших и средних участках;
 $D/p II = O. H. З.$ – индивидуальные затраты на лучших, средних и худших участках, где вкладываются дополнительные капиталовложения в улучшение плодородия земли

Схема 13.4. Условия образования и получения ренты



$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Абсолютная рента} + \text{Дифференциальная рента}}{\text{Норма банковского процента}} \times 100\%$$

Схема 13.5. Цена земли



Схема 13.6. Структура агропромышленного комплекса



Схема 13.7. Виды цен на сельскохозяйственную продукцию

Тема 14. Государство и его экономические функции

Программная аннотация

1. Концепции государственного регулирования экономики. Факторы, обуславливающие необходимость государственного регулирования экономики.

2. Экономические функции государства. Цели, инструменты и основные направления регулирования экономики.

Вопрос о роли государства в экономике занимает центральное место в большинстве экономических концепций, причем их условно можно разделить на две большие группы: «за» и «против» государственного вмешательства в экономику. К теориям, защищающим свободу предпринимательства, относится, прежде всего, **английская классическая политическая экономия XVIII века**, представленная А. Смитом, Д. Рикардо и У. Петти. В соответствии с этой теорией рыночная экономика является саморегулируемой системой. Рынок сам с помощью конкуренции через механизм соотношения спроса и предложения достигает состояния равновесия.

Маржиналистская теория придерживается тех же принципов. Теория **неоклассического синтеза** подчеркивает необходимость сведения к минимуму вмешательство государства в экономику, ограничивая его регулированием денежного обращения и проведения фискальной политики. Это направление экономической мысли находит выражение в теориях **неолиберализма, монетаризма и экономики предложения**. В соответствии с последней теорией роль государства должна быть ограничена мерами стимулирования предложения товаров и услуг.

Другие теории совершенно иначе рассматривают роль государства в экономике. **Меркантилисты** в лице А. де Монкретьена, Т. Мэна считали влияние государства «божественно-волюнтаристским»: государство должно было принимать меры, стимулирующие приток золота и серебра в страну. **К. Маркс** считал,

что развитие рыночных отношений в условиях частной собственности на средства производства неизбежно порождает кризисы перепроизводства, расслоение общества на бедных и богатых, эксплуатацию рабочего класса. Он считал необходимым уничтожение частной собственности и переход к общественной собственности на средства производства. Только в этих условиях возможно согласованное ведение хозяйства, регулирование экономики государством. **Учение Дж. М. Кейнса** называют теорией регулируемого капитализма.

Кейнс считал, что рынок сам не может справиться с существующими проблемами, ему необходима помощь государства. Так, в случае спада производства государство должно увеличивать расходы, делать инвестиции, чтобы повысить совокупный спрос. В отличие от К. Маркса Дж. Кейнс решение проблем кризисов перепроизводства, обеспечения стабильности развития видел в рамках неизменной капиталистической системы (схема 14.1).

С середины 30-х годов до конца 70-х XX века в основе экономической политики практически всех индустриально развитых стран лежала кейнсианская теория регулируемого капитализма. С начала 80-х годов произошел переход к политике, основанной на неоклассических концепциях свободы предпринимательства и развития частной собственности. Но и сегодня существует государственное регулирование экономики, потому что рынок остается несовершенным. На схеме 14.2 показаны **факторы, вызывающие необходимость государственного регулирования экономики**. Их можно условно разделить на четыре группы. Первая группа факторов связана с решением **проблем рыночного развития**, к которым следует отнести: необходимость охраны окружающей среды; производство общественных товаров; поддержание конкуренции и открытости рынка, развитие убыточных и малорентабельных предприятий, невыгодных частному бизнесу, которые тем не менее необходимы обществу. Другая группа факторов – те, которые обеспечивают **преодоление цикличности** и способствуют стабильности экономического роста: обеспечение антициклического развития экономики; поддержание равновесия между основными макроэкономическими пропорциями – количеством денег и товаров в обществе, совокупным спросом и совокупным предложением; борьба с инфляцией, регулирование денежного обращения; стимулирование долгосрочного

экономического развития. Факторы, связанные с **решением социальных проблем**, предполагают: поддержание полной занятости населения; поддержку социально незащищенных слоев населения за счет перераспределения доходов. Факторы, связанные с **нахождением страны в мировом сообществе**: регулирование курса национальной валюты; проведение политики защиты национального производителя; повышение конкурентоспособности продукции национального производителя на мировом рынке.

В условиях рыночной экономики государство выполняет ряд экономических **функций** (схема 14.3). Прежде всего, это разработка хозяйственного законодательства, без которого не может полноценно развиваться экономика любой страны. Функцией государства является поддержка конкуренции, разработка антимонопольного законодательства в целях борьбы с растущей монополизацией экономики. Государство выполняет функцию перераспределения доходов и обеспечения социальных гарантий на труд, выплату пособий, поддерживает оптимальный уровень занятости; регулирует рациональное распределение материальных, трудовых ресурсов между отраслями и сферами производства; выполняет функцию стабилизации экономики в условиях колебания экономической конъюнктуры; регулирует предпринимательскую деятельность, осуществляет производство и реализацию продукции на государственных предприятиях; проводит эмиссию денег, организует и регулирует денежное обращение, борется с инфляцией; занимается производством общественных товаров, например, содержанием музеев, парков, маяков, которые необходимы обществу и крайне невыгодны для частного бизнеса; выполняет функцию реализации национальных экономических интересов в мировой экономике, определяя размер таможенных пошлин, вводя экологические стандарты, количественные ограничения на ввоз товаров, поддерживая конкурентоспособность национальной продукции.

Под **государственным регулированием экономики** следует понимать *систему типичных способов законодательного, исполнительного и контролирующего характера, которые осуществляют соответствующие государственные учреждения и общественные организации с целью стабилизации экономики и обеспечения стабильного развития.*

К субъектам государственного регулирования относятся государство и государственные учреждения, наделенные

соответствующими полномочиями, негосударственные общественные организации. **Объектом** государственного регулирования являются процессы, отношения, отрасли, сферы, которые требуют «помощи» государства.

Методы государственного регулирования можно классифицировать по различным признакам. По **степени самостоятельности** принимаемых субъектами рыночных отношений решений, различают методы прямого и косвенного регулирования экономики. **Методы прямого регулирования** основаны на принятии решений, основанных не на самостоятельном экономическом выборе, а на указаниях государства. Основными инструментами такого регулирования служат государственные заказы, централизованно установленные цены, нормативы, лицензии, нормативно-правовые акты.

Методы косвенного регулирования предполагают отсутствие непосредственного вмешательства государства в процесс принятия решений отдельными предприятиями. Государство с помощью определенных инструментов лишь создает условия, влияет на экономические интересы предприятий для того, чтобы самостоятельно принятые решения соответствовали целям экономической политики государства.

Другим критерием классификации методов государственного регулирования является **организационно-институциональный признак**. В соответствии с этим критерием методы государственного регулирования делят на административные, экономические и институциональные (схема 14.4).

Административные методы основаны на силе государственной власти. К ним государство чаще прибегает в случаях войн, кризисов, необходимости защиты окружающей среды. Эти методы включают меры по запретам, разрешениям, принуждению. Основными инструментами административного регулирования являются нормативы, лицензии, квоты, государственные стандарты, санкции, цены, государственные заказы.

К **экономическим методам** регулирования относят способы, с помощью которых создаются условия, обеспечивающие направление рыночных процессов в необходимое для государства русло, которые включают финансовую, денежно-кредитную политику, программирование и прогнозирование. Финансовая политика осуществляется с помощью регулирования средств государственного

бюджета. Она предполагает проведение фискальной политики, т. е. регулирование размера налогов и величины государственных расходов. Основным субъектом денежно-кредитной политики является Национальный банк страны, который регулирует размер учетной ставки, норму банковских резервов, проводит операции на открытом рынке ценных бумаг, эмиссию денег. *Учетная ставка* – это процент, под который Национальный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам. Если учетная ставка повышается, то коммерческие банки соответственно повышают процентные ставки по кредитам. Кредит дорожает, его берут меньше, а это ведет к торможению экономического развития. Коммерческие банки, входящие в банковскую систему, хранят часть своих активов как резерв, которым распоряжается Национальный банк страны, предоставляя кредиты. Повышение или понижение Национальным банком нормы банковских резервов влияет на изменение величины предложения денег, что соответственно сказывается на размере процентных ставок коммерческих банков. Покупая или продавая государственные ценные бумаги на открытом рынке ценных бумаг, Национальный (центральный) банк может регулировать количество денежной массы и тем самым стимулировать рост или сдерживать деловую активность в стране.

Наиболее развитой формой государственного регулирования является разработка программ развития, осуществление индикативного планирования. Программы принимаются для достижения определенных целей, например, научно-технические программы, программы подготовки кадров, освоения космоса, прочие. Макропланирование представлено в прогнозах, планах, которые разрабатывает государство. Микропланирование реализуется на уровне предприятий. Мезопланирование предполагает планирование развития отдельных отраслей, сфер, территориальных комплексов.

Институциональные методы регулирования предполагают повышение эффективности функционирования государственных институтов. Речь идет о регулировании соотношений между минимальной заработной платой и размером пособия по безработице, величиной налогов. Так, например, установление величины пособия по безработице на уровне, примерно равном минимальной заработной плате, не будет способствовать росту занятости и понизит мотивацию населения к труду.

Наивысший результат может дать оптимальное сочетание перечисленных методов и инструментов государственного регулирования. При этом процесс регулирования должен осуществляться не в ущерб развитию частного бизнеса, частной собственности и частного предпринимательства, а для их поддержки в целях обеспечения нормального функционирования экономики.

Теории свободы предпринимательства	Теории регулируемой экономики
Классическая (XVIII в.)	Меркантилизм (XVI – XVII вв.)
Маржинализм (XIX в.)	Марксизм (XIX в.)
Теория неоклассического синтеза (XX в.)	Кейнсианство (XX в.)
Неолиберализм (XX в.)	Неокейнсианство (XX в.)
Монетаризм и экономика предложения (XX в.)	

Схема 14.1. Точки зрения на необходимость государственного регулирования экономики

Группы факторов	Содержание факторов
Факторы, связанные с решением проблем рыночного развития	<ul style="list-style-type: none"> ▪ охрана окружающей среды ▪ обеспечение эффективного спроса ▪ производство общественных товаров ▪ борьба с монополиями и поддержка конкуренции; ▪ развитие убыточных, малоприбыльных отраслей, необходимых обществу
Факторы, обеспечивающие экономическую стабильность и процесс расширенного воспроизводства	<ul style="list-style-type: none"> ▪ обеспечение антициклического развития экономики ▪ поддержание макроэкономического равновесия в обществе ▪ регулирование денежного обращения, борьба с инфляцией ▪ стимулирование долгосрочного экономического развития
Факторы, связанные с решением социальных проблем	<ul style="list-style-type: none"> ▪ поддержание полной занятости населения, борьба с избыточной безработицей ▪ поддержка социально незащищенных слоев населения за счет перераспределения доходов
Факторы, связанные с нахождением в мировом сообществе	<ul style="list-style-type: none"> ▪ регулирование курса национальной валюты ▪ защита национального производителя ▪ повышение конкурентоспособности продукции на мировом рынке

Схема 14.2. Факторы, вызывающие необходимость государственного регулирования

Экономические функции государства

- Разработка хозяйственного законодательства (правовая основа)
- Поддержка конкуренции
- Перераспределение доходов и обеспечение социальных гарантий
- Регулирование распределения ресурсов
- Стабилизация экономики в условиях колебания экономической конъюнктуры
- Предпринимательская деятельность
- Организация денежного обращения
- Производство общественных товаров
- Поддержка оптимального уровня занятости
- Реализация национальных экономических интересов в мировой экономике

Схема 14.3. Экономические функции государства

По независимости (самостоятельности) принимаемых решений и выбора действий	<ul style="list-style-type: none">▪ методы прямого регулирования (нормативы, цены, квоты, лимиты)▪ методы косвенного регулирования (учетная ставка, норма банковских резервов, пр.)
Организационно-институциональный признак	<ul style="list-style-type: none">▪ административные методы (меры запрета, разрешения и принуждения);▪ экономические методы (финансовые, денежно-кредитные, программирование)▪ институциональные (регулирование соотношений минимальной зарплаты, пособий по безработице, налогов)

Схема 14.4. Методы и инструменты государственного регулирования экономики

Тема 15. **Формы общественного продукта в процессе воспроизводства**

Программная аннотация

1. Сущность воспроизводства, его типы. Условия воспроизводства и реализации общественного продукта при простом и расширенном воспроизводстве.

2. Система национальных счетов. Валовой внутренний продукт. Чистый национальный продукт и национальный доход. Национальное богатство. Теневой сектор в общественном воспроизводстве.

Частная собственность ведет к экономическому обособлению производителей. Владелец каждого предприятия сам решает, что производить, в каком количестве, когда, кому реализовать произведенную продукцию и т. п. Вместе с тем, общественное разделение труда ведет ко все усиливающейся взаимосвязи и взаимозависимости каждого отдельного предпринимателя. В обществе функционирует **общественный капитал**. Это не механическая сумма индивидуальных капиталов, а их совокупность во взаимосвязи и взаимодействии.

Непрерывно повторяющийся процесс производства в масштабе общества называется **общественным воспроизводством**. Общественное воспроизводство имеет сложную структуру (схема 15.1), включая *воспроизводство средств производства и предметов потребления*, т. к. для непрерывного повторения процесса производства необходимо наличие, а следовательно, воспроизводство тех благ, с помощью которых и осуществляется процесс производства, а также предметов потребления, необходимых для удовлетворения потребностей людей с целью восстановления израсходованной рабочей силы. Общественное воспроизводство предполагает *воспроизводство населения и рабочей силы, окружающей среды и производственных отношений*. Таким образом, только при одновременном осуществлении всех этих элементов возможен процесс общественного воспроизводства.

Различают три типа общественного воспроизводства (схема 15.2).

Первый – **простое воспроизводство**, *предполагающее повторение процесса производства в неизменных масштабах*. Это означает, что величина функционирующих средств производства, нанятой рабочей силы, производимого прибавочного продукта и общей величины произведенного продукта из года в год не изменяется. Вся полученная *прибыль предпринимателя идет на удовлетворение его личных потребностей*. Простое воспроизводство типично для простого товарного производства, которое ведется ради удовлетворения потребностей производителя и членов его семьи. При **суженном** воспроизводстве *процесс производства осуществляется в уменьшающихся размерах*, когда из года в год сокращается объем функционирующих средств производства, нанятой рабочей силы и объем произведенного продукта. Этот процесс характерен для экономики в период экономических спадов, войн, структурной перестройки.

Расширенное воспроизводство типично для современной развитой рыночной системы, ориентированной на получение больших прибылей. При расширенном воспроизводстве *часть полученной прибыли идет в фонд потребления предпринимателя*, который он использует для удовлетворения своих личных потребностей, а *часть прибыли идет в фонд накопления, идущий на расширение производства, т. е. на накопление*. Таким образом, **фонд накопления** – это та часть прибыли, которая расходуется предпринимателями для расширения производства. А **процесс накопления капитала** – это процесс использования части прибыли на расширенное воспроизводство.

Часть фонда накопления идет на закупку дополнительных средств производства (закупаются дополнительные станки, строятся новые здания, цеха, закупается больше, чем в прошлом году, сырья и материалов), часть идет на наем дополнительных работников.

Процесс воспроизводства предполагает осуществление инвестиций. При этом следует различать понятия валовых и чистых инвестиций. **Валовые инвестиции** – это *общая сумма вложений в основной капитал*. В процессе функционирования основной капитал подвергается износу. Поэтому для осуществления простого воспроизводства необходимы инвестиции в сумме возмещения потребленных за год средств труда (годовой суммы амортизации).

Для расширения производства, кроме возмещения потребленных средств труда в течение года, необходимы **чистые инвестиции**, направленные на приобретение дополнительных средств труда (машин, оборудования, зданий и пр.). При суженном воспроизводстве инвестиции меньше фонда возмещения, в результате чего на следующий год будет функционировать меньше средств труда.

Общественное производство состоит из двух подразделений (схема 15.4). **Первое подразделение** включает отрасли, производящие средства производства: машиностроение, станкостроение, химическая промышленность и пр. **Второе подразделение** общественного производства состоит из отраслей, производящих предметы личного потребления: легкая, пищевая, молочная промышленность, сельское хозяйство, пр.

В процессе общественного воспроизводства между подразделениями должны соблюдаться определенные пропорции. Речь идет о том, что для осуществления общественного воспроизводства необходимо иметь достаточное количество как средств производства, так и предметов потребления. Причем для простого воспроизводства их должно быть произведено одно количество, а для расширенного – другое.

На схеме 15.5 приведена условная схема простого воспроизводства и реализации общественного продукта. Произведенные в первом подразделении средства производства сначала реализуются предпринимателям внутри самого первого подразделения. При этом предприниматели закупают друг у друга средств производства в сумме, равной потребленным средствам производства в прошлом году, т. е. на сумму 4000 единиц. Рабочие на свою заработную плату (1000 V) и предприниматели на величину получаемой прибыли (1000 m) желают приобрести предметы потребления, которые внутри первого подразделения не производятся. Следовательно, внутри первого подразделения остается нереализованных средств производства 2000 ед.

Во втором подразделении производятся предметы потребления. На сумму заработной платы и прибыли (500 V + 500 m) предприниматели и рабочие второго подразделения закупают внутри второго подразделения предметы потребления. Внутри второго подразделения останутся нереализованными предметы потребления на сумму 2000 ед. Таким образом, между предпринимателями и

рабочими первого и второго подразделений происходит обмен нереализованной внутри подразделений продукцией.

Для осуществления воспроизводства и реализации общественного продукта при простом воспроизводстве необходимо соблюдение определенных пропорций (схема 15.6). **Первое условие воспроизводства и реализации общественного продукта при простом воспроизводстве:** вся продукция первого подразделения должна быть равна сумме затраченных (потребленных) средств производства в обоих подразделениях, т. е. в обществе должно быть произведено столько средств производства, какова потребность в них у предпринимателей обоих подразделений – в сумме потребленных средств производства в прошлом году.

Второе условие – вся продукция второго подразделения должна быть равна сумме заработной платы и прибавочной стоимости в обоих подразделениях, чтобы удовлетворить потребности рабочих и предпринимателей в предметах потребления.

Третье условие – вновь созданная стоимость первого подразделения должна быть равна затраченным средствам производства во втором подразделении, т. е. нереализованная продукция внутри первого подразделения должна быть равна нереализованной продукции внутри второго подразделения.

Условия расширенного воспроизводства общественного продукта приведены на схеме 15.7. **Первое условие:** продукции первого подразделения должно быть произведено больше суммы потребленных средств производства в обоих подразделениях в прошлом году на величину, которая пойдет на расширение производства. **Второе условие:** продукции второго подразделения должно быть произведено меньше, чем вновь созданная стоимость обоих подразделений, т. к. часть прибавочного продукта обоих подразделений пойдет на закупку дополнительных средств производства. **Третье условие:** вновь созданная стоимость первого подразделения должна быть больше стоимости потребленных средств производства во втором подразделении, т. к. в обществе должны быть свободные средства производства для расширения количества средств производства (осуществление чистых инвестиций) во втором подразделении.

На схеме 15.8 показана схема воспроизводства и реализации общественного продукта при расширенном воспроизводстве. Так, за первый год в первом подразделении получено 1000 усл. единиц

прибыли. Предположим, половина из них идет в фонд потребления, другая в фонд накопления. Средства фонда накопления идут на покупку дополнительных средств производства (400 С) и наем дополнительной рабочей силы (100 V), потому что органическое строение капитала (С : V) в первом подразделении 4 : 1. Внутри первого подразделения, таким образом, из 6000 единиц реализуется средств производства на сумму 4400 единиц. Остается нереализованных средств производства на сумму 1600 ед., которые могут быть проданы предпринимателям второго подразделения. Так как прошлого года потребность в средствах производства у предпринимателей второго подразделения была 1500 ед., то они смогут расширить производство только на 100 ед. На покупку дополнительной рабочей силы пойдет половина средств от суммы, затраченной на дополнительные средства производства (50 ед.), потому что органическое строение капитала во втором подразделении в первом году было 2 : 1. Так как расширение производства осуществляется из прибыли, то на потребление у предпринимателей второго подразделения из 750 ед. останется 600 ед. (750 – 150).

Для реализации общественного продукта при расширенном воспроизводстве также необходимо соблюдение определенных пропорций (схема 15.9). **Первое условие:** продукции первого подразделения должно быть столько, сколько надо для возмещения потребленных средств производства в прошлогоднем объеме обоим подразделениям и для покупки дополнительных средств производства, используемых для расширения производства. **Второе условие:** продукции второго подразделения должно быть произведено столько, чтобы хватило ранее и дополнительно нанятым рабочим обоих подразделений и предпринимателям обоих подразделений в сумме фонда потребления, идущего на удовлетворение личных потребностей. **Третье условие:** нереализованная продукция внутри первого подразделения должна быть равна сумме потребности предпринимателей второго подразделения в средствах производства для возмещения потребленных средств производства в прошлогоднем объеме и покупки дополнительных.

В результате общественного производства создается общественный продукт. С 1991 г. в Украине оценка результатов общественного производства приведена в соответствии с **системой национальных счетов**, общепринятой в мире. На схеме 15.10

приведены **принципы построения** системы национальных счетов: расчет всех показателей происходит в денежной форме; при расчете результатов общественного производства учитывается стоимость произведенных товаров и услуг; при расчете показателей исключается повторный счет. На той же схеме показано различие между промежуточным и конечным продуктом. Так, стоимость шерсти, которая является сырьем для производства ниток, пряжи на прядильных предприятиях, входит в стоимость ниток и пряжи. В свою очередь стоимость пряжи входит в стоимость тканей. Стоимость ткани входит в стоимость костюмов и платьев. Только костюмы, платья являются конечными товарами. **Конечные товары** – это товары, которые не нуждаются ни в какой доработке и предназначены для конечного использования потребителями. А шерсть, нитки, ткани относят к промежуточным товарам, т. к. в том виде, в котором они есть, они не могут быть использованы для конечного потребления. Конечный продукт исключает повторный счет стоимости потребленных предметов труда.

В системе национальных счетов выделяют следующие показатели: валовой внутренний продукт (ВВП); валовой национальный продукт (ВНП); чистый национальный продукт (ЧНП); национальный доход (НД); личный доход (ЛД); располагаемый доход (в распоряжении граждан) (РД) (схема 15.11).

Валовой внутренний продукт (ВВП) – *совокупная рыночная стоимость конечных товаров и услуг, созданных на территории страны за определенный период (обычно год)*. Таким образом, учитывается стоимость только конечных товаров и услуг, не учитываются промежуточные товары, которые обеспечивают повторный счет. Так, в нашем условном примере стоимость шерсти учитывается четыре раза, стоимость ниток – три раза, ткани – два раза. И только стоимость костюмов, платьев учитывается один раз.

Валовой национальный продукт (ВНП) – *совокупная рыночная стоимость конечных товаров и услуг, созданных за определенный период (обычно год), национальным капиталом и трудом как на территории данной страны, так и за ее пределами*. Разница между показателями ВВП и ВНП колеблется в среднем в пределах одного процента.

Чистый национальный продукт (ЧНП) – это валовой национальный продукт, очищенный от материальных затрат. Он

меньше валового национального продукта на годовую сумму амортизации основного капитала.

Национальный доход (НД) – вновь созданная стоимость в масштабе общества, которая равна сумме факторных доходов, заработанных всеми слоями общества в текущем году в результате использования имеющихся экономических ресурсов. Национальный доход меньше чистого национального продукта на величину косвенных налогов на бизнес (акцизов, налога на добавленную стоимость и т. п.).

Личный доход (ЛД) – не созданный, а полученный субъектами хозяйствования доход за год. Он формируется путем вычета из национального дохода налогов на прибыль корпораций и отчислений на социальное страхование, а затем прибавления нераспределенной прибыли корпораций и трансфертных платежей.

Располагаемый доход (РД) – включает ту часть личного дохода, которая находится в распоряжении населения и тратится им на приобретение потребительских благ и сбережения, т. е. после вычета из личного дохода налогов на личный доход (подходного, налога на прибыль в некорпоративном секторе, на имущество, на наследство).

В стоимости произведенного валового внутреннего продукта не учитывается продукция, произведенная в личном подсобном хозяйстве; те услуги в личном домашнем хозяйстве, которые не принимают товарной формы (например, стирка, стрижка, ремонт членами семьи автомобилей, электроприборов, пр.); сделки по перепродаже товаров, операции с ценными бумагами, продукция, произведенная в теневом секторе экономики. Схема 15.12 показывает **структуру теневой экономики**. Она включает криминальную экономику (хищения, подпольная экономика, наркобизнес); фиктивную экономику (приписки к фактическим результатам работы); нелегальную экономику, которая включает скрывающиеся виды деятельности, незарегистрированные в установленном порядке; неформальную экономику, которая базируется на личных связях и отношениях.

Развитию теневой экономики способствуют социальные, экономические и правовые факторы. К социальным факторам относятся низкий жизненный уровень населения; высокий уровень безработицы; неравномерное распределение и перераспределение национального дохода. К экономическим факторам можно отнести:

высокие налоги; кризис финансовой системы; несовершенство процессов приватизации; деятельность незарегистрированных экономических структур. К правовым факторам относят: несовершенство законодательства; недостаточно активную деятельность правоохранительных органов; несовершенство механизма координации борьбы с экономической преступностью.

Существует еще один обобщающий показатель развития общества – национальное богатство (схема 15.13). **Национальное богатство (НБ)** – совокупность произведенных и накопленных обществом материальных и нематериальных ценностей, которую общество имеет в своем распоряжении в данный момент времени.

Натурально-вещественное содержание национального дохода включает: природные богатства (земля, полезные ископаемые, леса, воздух); вещественное, материальное богатство (средства производства, предметы потребления); нематериальное богатство (люди с их способностями, достижения в науке, искусстве, культуре, накопленный производственный опыт, ценные бумаги, национальная валюта).

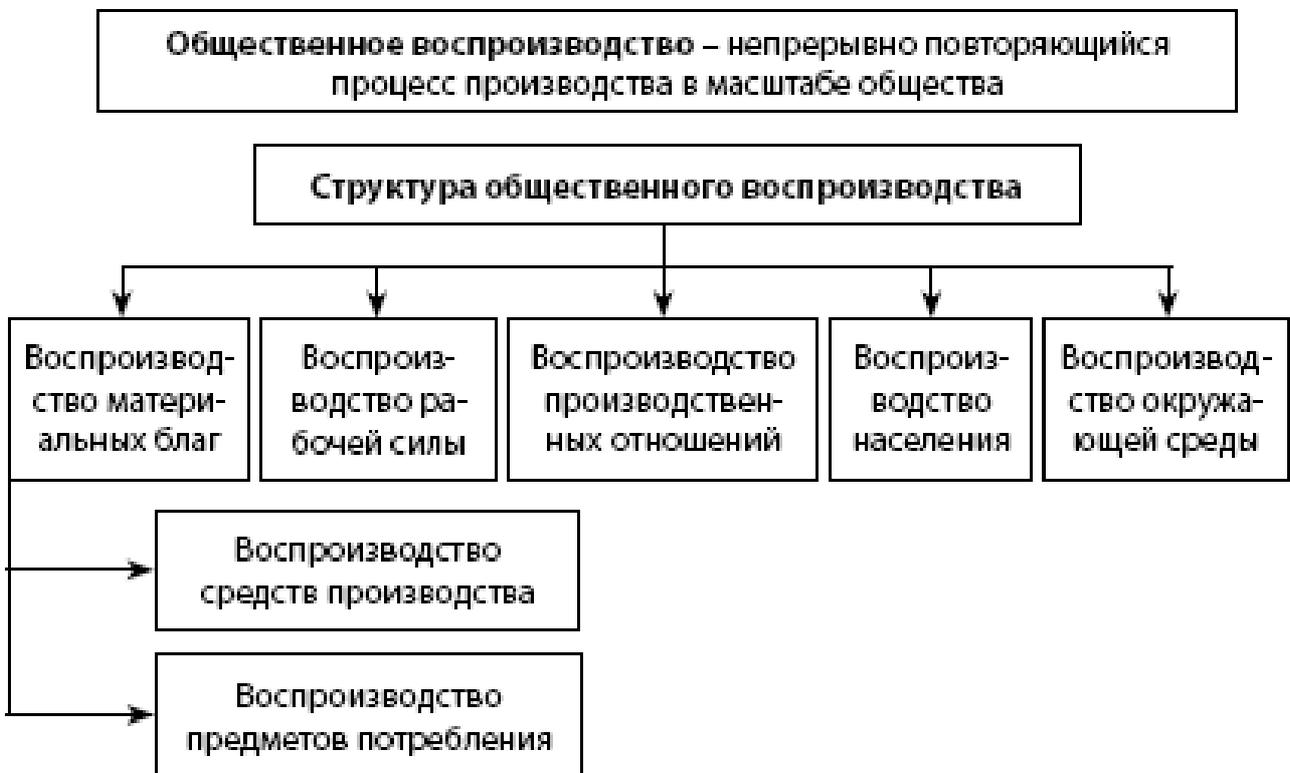


Схема 15.1. Структура общественного воспроизводства



Схема 15.2. Типы воспроизводства



Схема 15.3. Виды инвестиций

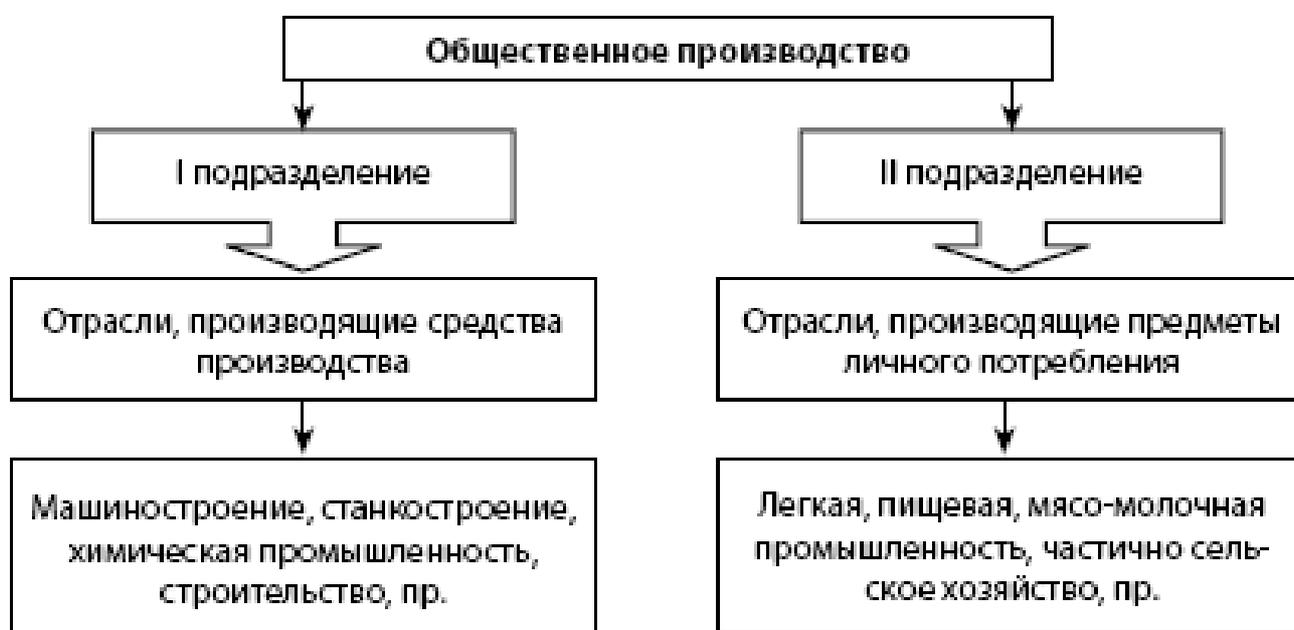


Схема 15.4. Структура общественного производства

Реализация общественного продукта при простом воспроизводстве

реализованы внутри первого подразделения



Схема 15.5 . Схема реализации общественного продукта при простом воспроизводстве

1-е условие $IW = IC + IIC$	2-е условие $IIW = I(V + m) + II(V + m)$	3-е условие $I(V + m) = IIC$
Стоимость продукции первого подразделения должна быть равна сумме затраченных средств производства в обоих подразделениях	Стоимость продукции второго подразделения должна быть равна сумме заработной платы и прибавочной стоимости в обоих подразделениях	Вновь созданная стоимость первого подразделения должна быть равна затраченным средствам производства во втором подразделении

Схема 15.6. Условия воспроизводства и реализации общественного продукта при простом воспроизводстве

1-е условие $I W > I C + II C$	2-е условие $II W < I (V + m) + II (V + m)$	3-е условие $I (V + m) > II C$
Продукции первого подразделения должно быть произведено больше суммы потребленных средств производства в обоих подразделениях в прошлом году на величину, которая пойдет на расширение производства	Продукции второго подразделения должно быть произведено меньше, чем вновь созданная стоимость обоих подразделений, т. к. часть прибавочного продукта обоих подразделений идет на закупку дополнительных средств производства	Вновь созданная стоимость первого подразделения должна быть больше стоимости потребленных средств производства во втором подразделении, т. к. в обществе должны быть свободные средства производства для расширения величины средств производства во втором подразделении

Схема 15.7. Условия воспроизводства общественного продукта при расширенном воспроизводстве

Схема расширенного воспроизводства

1 год. I $4000 C + 1000 V + 1000 m = 6000$ – средства производства
 II $1500 C + 750 V + 750 m = 3000$ – предметы потребления

Реализация общественного продукта при расширенном воспроизводстве

1 год. I $4000 C + 1000 V + 1000 m = 6000$



II $\underbrace{1500 C}_{+100\Delta C} + \underbrace{750 V}_{+50\Delta V} + \underbrace{750 m}_{600\text{ФП}} = 3000$

2 год. I $4400 C + 1100 V + 1100 m = 6600$
 II $1600 C + 800 V + 800 m = 3200$

Схема 15.8. Условный пример воспроизводства общественного продукта при расширенном воспроизводстве

<p align="center">1-е условие $IW = I(C + \Delta C) + II(C + \Delta C)$</p>	<p align="center">2-е условие $IIW = II(V + \Delta V + M_{\text{фпотр.}}) + I(V + \Delta V + M_{\text{фпотр.}})$</p>	<p align="center">3-е условие $I(V + \Delta V + M_{\text{фпотр.}}) = II(C + \Delta C)$</p>
<p>Продукции первого подразделения должно быть столько, сколько надо для возмещения потребленных средств производства в прошлогоднем объеме обоим подразделениям, и для покупки дополнительных средств производства, используемых для расширения производства</p>	<p>Продукции второго подразделения должно быть произведено столько, чтобы хватило ранее и дополнительно нанятым рабочим обоих подразделений и предпринимателям обоих подразделений в сумме фонда потребления, идущего на удовлетворение личных потребностей</p>	<p>Нереализованная продукция внутри первого подразделения должна быть равна сумме потребности предпринимателей второго подразделения в средствах производства для возмещения потребленных средств производства в прошлогоднем объеме и покупки дополнительных средств производства</p>

Схема 15.9. Условия реализации общественного продукта при расширенном воспроизводстве



Схема 15.10. Принципы построения системы национальных счетов

Основные показатели системы национальных счетов

- Валовой внутренний продукт (ВВП)
- Валовой национальный продукт (ВНП)
- Чистый национальный продукт (ЧНП)
- Национальный доход (НД)
- Личный доход (ЛД)
- Располагаемый доход (РД)

Валовой внутренний продукт (ВВП) – совокупная рыночная стоимость конечных товаров и услуг, созданных на территории страны за определенный период (обычно за год)

Валовой национальный продукт (ВНП) – совокупная рыночная стоимость конечных товаров и услуг, созданных за определенный период (обычно за год), национальным капиталом и трудом как на территории данной страны, так и за ее пределами

$$\text{ВВП} = \text{ВНП} - \text{СФД},$$

где СФД – сальдо факторных доходов, поступающих из-за границы, и факторных расходов, полученных зарубежными инвесторами в данной стране

Чистый национальный продукт (ЧНП) – это валовой национальный продукт, очищенный от материальных затрат:

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{А},$$

где А – годовая сумма амортизационных отчислений в стране

Национальный доход (НД) – вновь созданная стоимость в масштабе общества, которая равна сумме факторных доходов, заработанных всеми слоями общества в текущем году в результате использования имеющихся экономических ресурсов:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{КН},$$

где КН – косвенные налоги на бизнес

Личный доход (ЛД) – не созданный, а полученный субъектами хозяйствования доход за год

$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{налоги на прибыль корпораций} + \text{нераспределенная прибыль корпораций} - \text{отчисления на социальное страхование} + \text{трансфертные платежи}$

Располагаемый доход (РД) включает ту часть личного дохода, которая находится в распоряжении населения и тратится им на приобретение потребительских благ и сбережения:

$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{налоги на личный доход (подходный, налог на прибыль в некорпоративном секторе, на имущество, на наследство)}$

Схема 15.11. Показатели системы национальных счетов



Факторы, содействующие развитию теневой экономики

Социальные	Экономические	Правовые
<ul style="list-style-type: none"> ▪ низкий жизненный уровень населения ▪ высокий уровень безработицы ▪ неравномерное распределение и перераспределение национального дохода 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ высокие налоги ▪ кризис финансовой системы ▪ несовершенство процессов приватизации ▪ деятельность незарегистрированных экономических структур 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ несовершенство законодательства ▪ недостаточно активная деятельность правоохранительных органов ▪ несовершенство механизма координации борьбы с экономической преступностью

Схема 15.12. Теневая экономика, ее причины и структура



Схема 15.13. Национальное богатство

Тема 16. **Распределение и использование национального дохода**

Программная аннотация

1. Распределение, перераспределение и конечное использование национального дохода.
2. Необходимость, сущность и направления социальной защиты населения.

Национальный доход – *вся вновь созданная стоимость в обществе в течение года, или весь доход, заработанный собственниками ресурсов, которые принадлежат к определенной нации, независимо от того, где эти ресурсы размещены – в собственной стране или за ее пределами.* Национальный доход, как и валовой национальный продукт, отражает результаты развития общества за год. Но национальный доход, в отличие от ВВП, более полно показывает результативность функционирования национальной экономики, потому что не учитывает стоимость потребленных средств труда в сумме годовой амортизации основного капитала (схема 16.1).

Национальный доход общества проходит стадии производства, распределения, перераспределения и конечного потребления. **Стадия производства** национального дохода проходит в сфере производства товаров и услуг. Увеличение национального дохода может осуществляться как за счет экономии на применяемом основном капитале, увеличения численности работников, так и за счет повышения производительности труда. Поэтому все факторы роста производительности труда являются одновременно факторами роста национального дохода: это и внедрение качественно новых средств труда, и новых технологий производства, и повышение квалификации рабочей силы, укрепление трудовой дисциплины, улучшение организации и условий труда, и внедрение систем морального и материального поощрения эффективного труда, и т. п.

На **стадии распределения** национального дохода (схема 16.2) происходит его распределение между теми субъектами, которые принимали участие в его производстве. На этой стадии происходит

формирование первичных доходов населения: рабочие получают заработную плату, предприниматели – прибыль.

В результате перераспределения национального дохода формируются производные, или вторичные, доходы. Каналами **перераспределения национального дохода** служат: государственный бюджет; оплата населением части нематериальных услуг; механизм цен. Большая часть национального дохода перераспределяется именно через государственный бюджет. Основная часть доходов государственного бюджета формируется за счет налогов: на доходы физических лиц; на прибыль корпораций; на доходы от денежных капиталов; поземельного налога; поимущественного налога; налога с наследств и дарений; налога на ценные бумаги; акциза; налога с оборота, налога на добавленную стоимость.

Налог на доход физических лиц, или подоходный налог, начисляется на заработки, получаемые гражданами за выполнение ими трудовых обязанностей, доходов, полученных от выполнения разовых работ, от индивидуальной трудовой деятельности; авторские вознаграждения изобретателям, доходы от предпринимательской деятельности, ведения крестьянского хозяйства, доходы, получаемые из стран, в которых граждане не имеют постоянного места жительства.

Налог на доходы от денежных капиталов включает налоги: от суммы полученных дивидендов, процентов по облигациям, процентов по вкладам в банки.

Поземельный налог уплачивается с единицы земельной площади.

Налог на ценные бумаги состоит из налога на эмиссию акций, облигаций и налогов на биржевые сделки, взимаемые при переходе права собственности на ценные бумаги.

Налог на добавленную стоимость – косвенный налог. Он представляет собой изъятие в бюджет части прироста стоимости, созданной в процессе производства товаров и услуг. Налог на добавленную стоимость вносится в бюджет по мере реализации товаров и услуг.

Акциз, как и налог на добавленную стоимость, относят к косвенным налогам – это надбавка к цене товара или услуги, поэтому его конечными плательщиками являются потребители. Акцизом

облагаются такие товары, как табак, спиртные напитки, ювелирные изделия, легковые автомобили, меха, ковры и т. п.

Оплата населением части нематериальных услуг предполагает, например, операции с ценными бумагами, перепродажу товаров и пр.

Через механизм цен, особенно при инфляции, происходит перераспределение национального дохода.

В результате распределения и перераспределения национального дохода создаются конечные доходы населения (рабочих и предпринимателей), которые заняты в отраслях производственной и непроизводственной сфер, доходы государства, а также нетрудовые доходы граждан (схема 16.3).

В процессе воспроизводства национальный доход используется на фонд потребления и фонд накопления. Средства фонда накопления идут на расширение производства, т. е. возвращаются в процесс производства. Фонд потребления используется на удовлетворение материальных и культурных потребностей людей и общества в целом.

Схема 16.4 раскрывает **причины неравенства доходов**, которые формируются в ходе распределения и перераспределения национального дохода. Это различия интеллектуальных и физических способностей людей; разница в образовании и профессиональной подготовке; размер и состав семьи; происхождение; дискриминация в оплате и найме граждан на работу; наличие или отсутствие собственности и предпринимательских способностей, пр.

На схеме 16.5 приведена **кривая Лоренса**, которая показывает степень неравенства распределения доходов в обществе. Если бы доходы у всех семей были одинаковы, кривая Лоренса заняла бы положение линии абсолютного равенства и превратилась в прямую. Чем больше кривая отклоняется от этой прямой, тем более неравномерно распределены доходы. Пунктирная линия показывает уменьшение социального неравенства в распределении доходов под воздействием выплат из общественных фондов потребления (трансфертных платежей).

Так как в силу объективных (не зависящих от человека) и субъективных (зависящих от него) факторов, существует неравенство в распределении доходов, существует необходимость в проведении государственной социальной политики. **Направления государственной социальной политики** включают меры по социальной защите населения, развитию социальной инфраструктуры

(образования, охраны здоровья, развития культуры) и стимулированию экономического роста с социальной направленностью.

Социальная защита населения в Украине и других странах проходит в форме принятия программ трудоустройства и переквалификации; индексации денежных доходов; защиты прав потребителей; обеспечения правового регулирования наемного труда, проведения мер по социальной реабилитации, осуществления социального страхования и государственной социальной помощи (схема 16.6).

Система социального страхования (схема 16.7) включает оказание социальной помощи, социального обеспечения и социальных услуг. **Социальная помощь** гарантирует минимальный уровень дохода семьям, которые не имеют достаточных средств для существования. Эту гарантию можно обеспечить, устанавливая размер прожиточного минимума и потребительской корзины. **Прожиточный минимум** – это *стоимостная величина достаточного для обеспечения нормального функционирования организма человека, сохранения его здоровья набора продуктов питания, а также минимального набора непродовольственных товаров и услуг, необходимых для удовлетворения основных социальных и культурных потребностей человека.*

Минимальная заработная плата – законодательно установленный размер заработной платы за простой, неквалифицированный труд, ниже которого не может осуществляться оплата за выполненную работником месячную норму труда.

Социальное обеспечение гарантирует определенный уровень существования людей путем компенсации дополнительных затрат, связанных с инфляцией и предупреждением причин потери дохода.

Социальные услуги, в свою очередь, обеспечивают определенный уровень трудовой активности, участия в общественной жизни.

Проблема неравенства доходов решается в обществе с помощью **общественных фондов потребления (трансфертных платежей)** (схема 16.8), обеспечивающих (полностью или частично) удовлетворение потребностей в образовании, культуре, охране здоровья, жилье, содержание нетрудоспособных. На схеме приведена классификация выплат из общественных фондов потребления по

назначению, способу распределения, источникам формирования и формам предоставления.

Национальный доход – весь доход, заработанный собственниками ресурсов, которые принадлежат к определенной нации, независимо от того, где эти ресурсы размещены – в собственной стране или за ее пределами

$$\text{НД} = \text{ВНП} - \text{А} - \text{КН} = \text{ЧНП} - \text{КН},$$

где А – годовая сумма амортизации в обществе;
КН – косвенные налоги на бизнес (акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины);
ЧНП – чистый национальный продукт

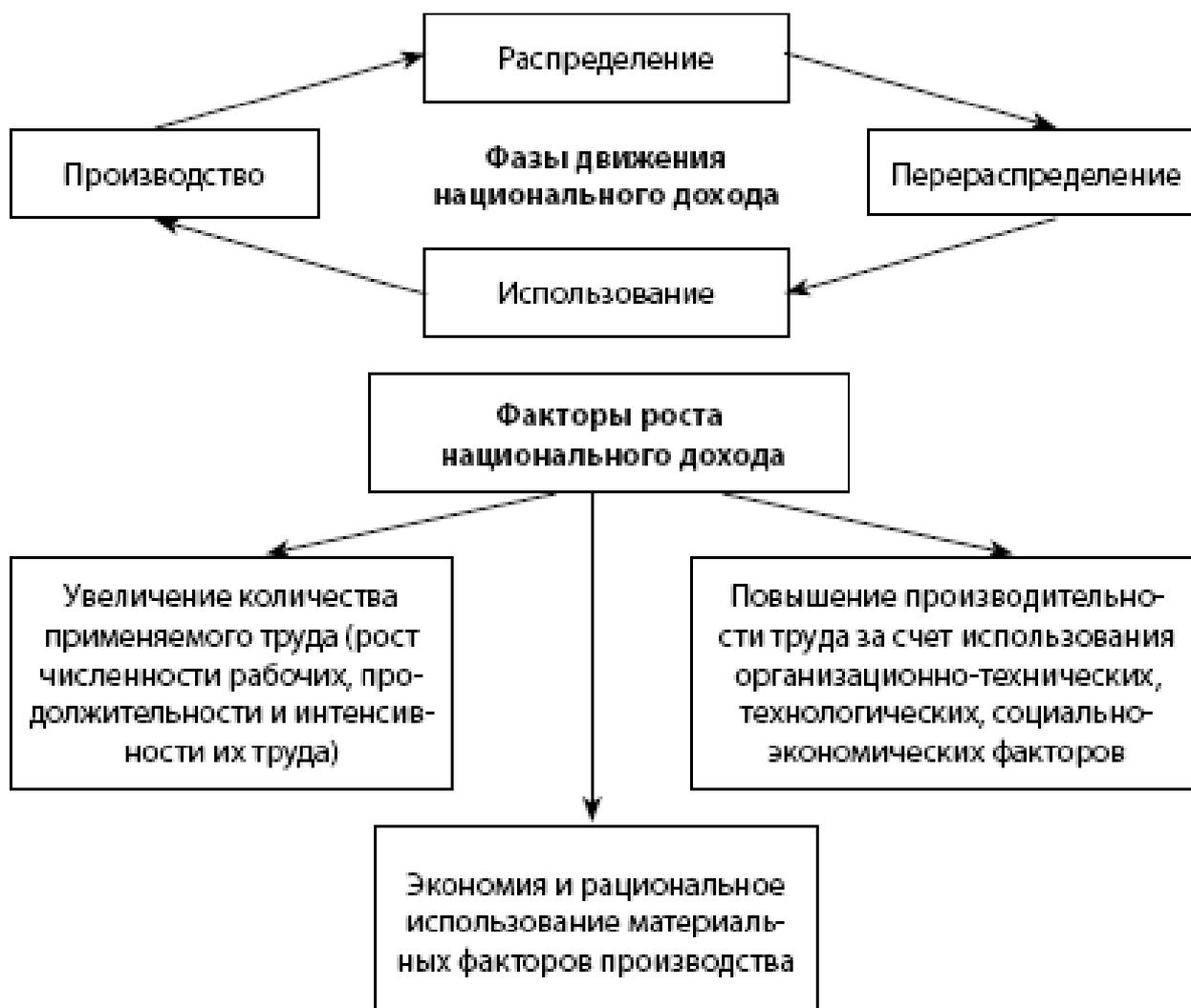


Схема 16.1. Сущность национального дохода, фазы его движения и факторы роста

Распределение национального дохода происходит между субъектами, которыми он производится: работниками и предпринимателями



Схема 16.2. Каналы распределения и перераспределения национального дохода

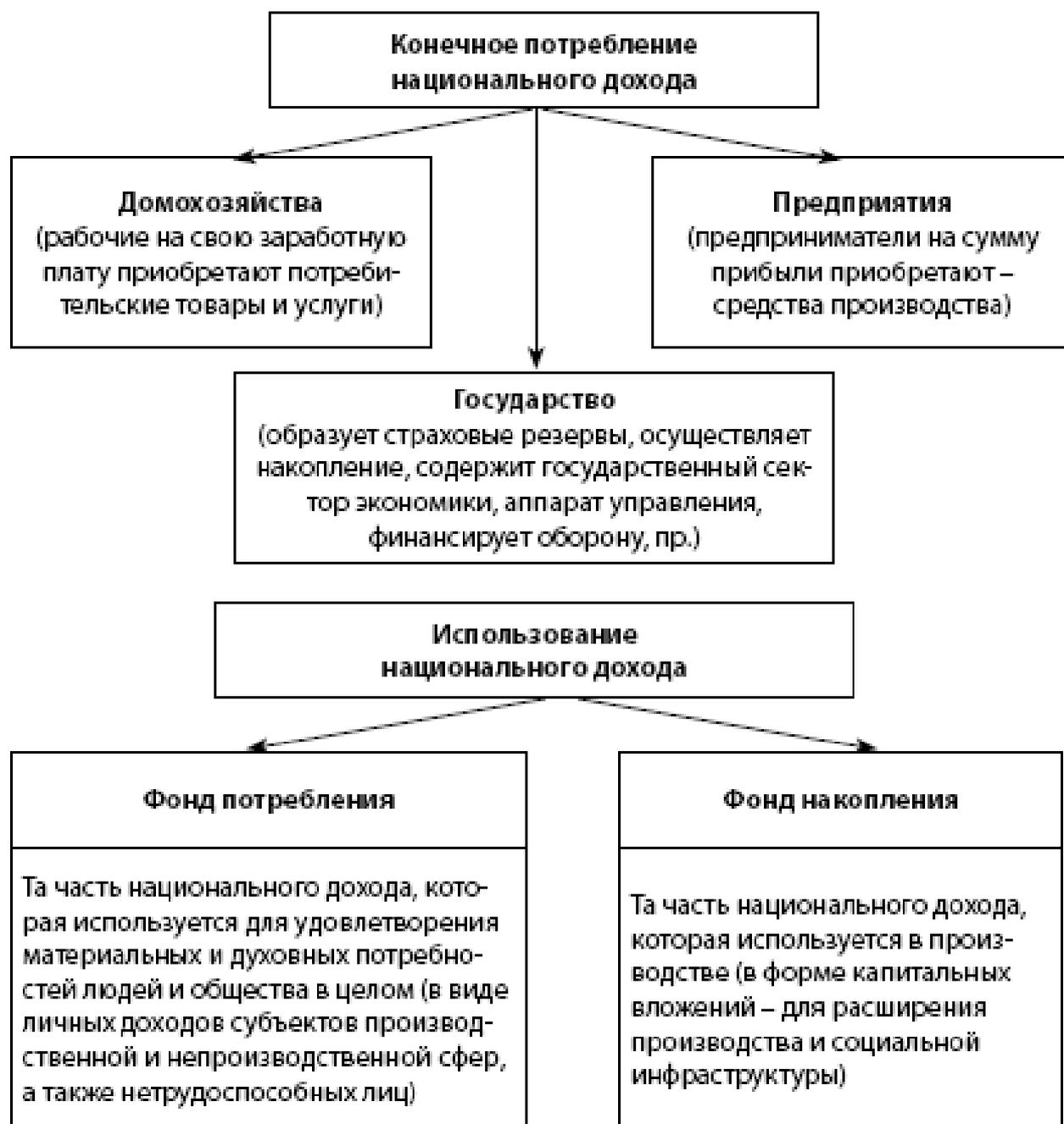
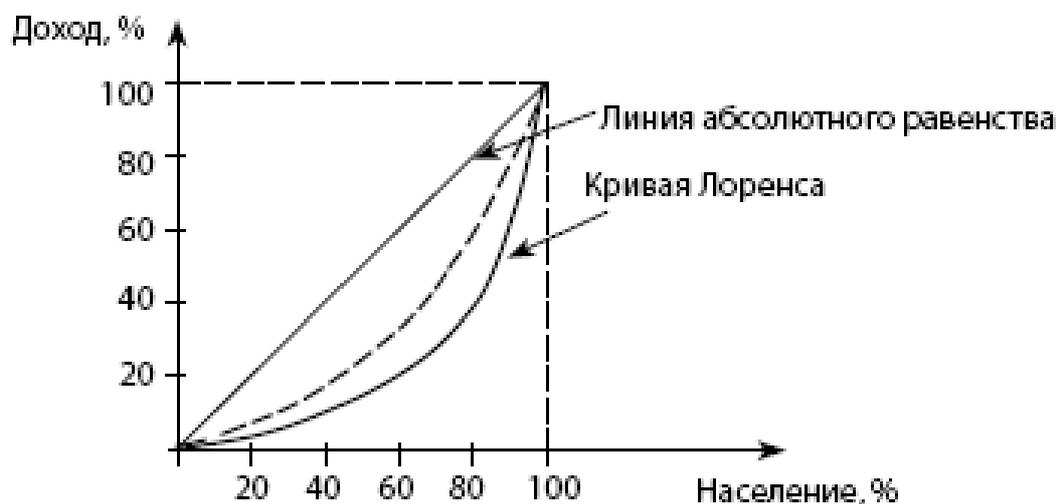


Схема 16.3. Конечное использование национального дохода



Схема 16.4. Причины неравенства доходов

Кривая Лоренса – линия, показывающая, какой процент населения обладает каким процентом доходов общества, т. е. отражает степень неравенства в распределении доходов.



- если бы доходы у всех семей были одинаковы, кривая Лоренса заняла бы положение линии абсолютного равенства и превратилась бы в прямую;
- чем больше кривая Лоренса отклоняется от этой прямой, тем более неравномерно распределены доходы в обществе

Схема 16.5. Кривая Лоренса

Формы социальной защиты населения
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Программа трудоустройства и переквалификации ▪ Индексация денежных доходов ▪ Социальная поддержка безработных ▪ Установление прожиточного уровня, минимальной заработной платы ▪ Макроэкономическое регулирование процесса дифференциации доходов ▪ Защита прав потребителей ▪ Правовое регулирование использования наемного труда ▪ Социальная реабилитация ▪ Социальное страхование и государственная социальная помощь

Прожиточный минимум – это стоимостная величина достаточного для обеспечения нормального функционирования организма человека, сохранения его здоровья набора продуктов питания, а также минимального набора непродовольственных товаров и услуг, необходимых для удовлетворения основных социальных и культурных потребностей человека

Минимальная заработная плата – законодательно установленный размер заработной платы за простой, неквалифицированный труд, ниже которого не может осуществляться оплата за выполненную работником месячную норму труда

Схема 16.6. Формы социальной защиты населения

Социальная помощь	Социальное обеспечение	Социальные услуги
<p>Гарантирует минимальный уровень дохода семьям, которые не имеют достаточных средств для существования</p>	<p>Гарантирует определенный уровень существования путем:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ компенсации дополнительных затрат в связи с инфляцией ▪ предупреждение причин потери дохода 	<p>Обеспечивают определенный уровень трудовой активности, участие в общественной жизни</p>

Схема 16.7. Структура системы социального страхования

Общественные фонды потребления (трансфертные платежи)
 обеспечивают (полностью или частично) удовлетворение потребностей
 в образовании, культуре, охране здоровья, жилье, содержание нетрудоспособных

По назначению	По способу распределения	По источникам формирования	По формам предоставления
<ul style="list-style-type: none"> ▪ обеспечение бесплатного образования и производственно-технической подготовки ▪ содержание детей в дошкольных учреждениях ▪ бесплатная медицинская помощь и физическое воспитание ▪ организация отдыха ▪ социальная помощь (пенсии, пособия) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ независимо от количества и качества труда ▪ с учетом прошлого заработка рабочего и стажа работы (пенсии, помощь по временной нетрудоспособности) ▪ исходя из обеспеченности семей (оплата за содержание детей в детских дошкольных учреждениях, льготы малообеспеченным семьям) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ общегосударственные выплаты (формируются за счет госбюджета и бюджетов фондов социального обеспечения) ▪ средства, выделяемые предприятиями ▪ средства общественных организаций (профсоюзов) ▪ одноразовая помощь, бесплатные и льготные путевки 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ денежные выплаты ▪ натуральный продукт ▪ бесплатные услуги

Схема 16.8. Классификация выплат из общественных фондов потребления

Тема 17. Экономический рост и его факторы. Экономические циклы

Программная аннотация

1. Экономический рост: сущность, виды, показатели.
2. Теории экономических кризисов. Экономический цикл и его фазы. Экономические кризисы и их причины.

В экономическом развитии общества наблюдаются периоды как подъема, так и спада деловой активности. В процессе подъема экономического развития наблюдается явление экономического роста. **Под экономическим ростом** следует понимать *долгосрочное повышение реального объема производства товаров и услуг на основе развития производительных сил*. Экономический рост является результатом расширенного воспроизводства общественного продукта. Экономический рост можно количественно измерить (схема 17.1). Существуют **абсолютные показатели** экономического роста, к которым относятся абсолютная величина валового внутреннего продукта, национального дохода, производство важнейших видов продукции, измеряемые в денежных единицах или натуральных величинах (тоннах, кВт-часах) всего, и в т. ч. на душу населения.

Относительными показателями экономического роста служат: темп роста валового внутреннего продукта, рассчитываемый как отношение валового внутреннего продукта текущего года к валовому внутреннему продукту предыдущего года; темп прироста валового внутреннего продукта как отношение разности абсолютных величин валового внутреннего продукта текущего и предыдущего года к величине валового внутреннего продукта предыдущего года.

Виды экономического роста можно классифицировать по различным признакам (схема 17.2). **Темпы роста ВВП** бывают медленные (до 2% в год), умеренные (от 2 до 6%) и быстрые (более 6% в год).

Относительно действующего законодательства экономический рост подразделяется на легальный, теневой, криминальный. **По характеру взаимодействия национальных и**

международных источников различают экспортрасширяющий, импортированный, импортозамещающий и разоряющий рост. **Экспортрасширяющий** экономический рост достигается при наличии в стране отраслей, производящих конкурентоспособную продукцию, удовлетворении потребности внутреннего рынка в этой продукции и наличии ниш на мировом рынке. В Украине сегодня металлургические предприятия выходят на мировой рынок, не имея достаточно конкурентоспособной продукции, и поэтому продают ее по низким ценам. При этом спрос на металл внутри страны не удовлетворен.

Импортированный экономический рост осуществляется за счет активного привлечения прямых иностранных инвестиций и включения национальных предприятий в международную систему бизнеса. Другим направлением импортированного экономического роста может быть покупка патентов на мировом рынке. Наша страна имеет большой научный потенциал, но отсутствие научно-технической базы, защиты и поддержки ученых не создает возможности внедрения инноваций в производство. Поэтому следует или начать осуществлять политику поддержки науки и обеспечивать практическое внедрение новых разработок, или покупать патенты на мировом рынке и внедрять их в жизнь. С одной стороны, привлечение иностранных инвестиций приводит к созданию новых рабочих мест, введению новых технологий, с другой – может усиливаться зависимость национальной экономики от других стран, повышаться сырьевая направленность развития страны, возможно создание экологически вредных производств, пр.

Импортозамещающий экономический рост предполагает возвращение национального производителя на национальный рынок. Это достигается за счет: повышения доступности инновационно-инвестиционных кредитов, государственных закупок только для производства национальных продуктов; уменьшения налогов; развития крупного и среднего бизнеса; проведения политики протекционизма в разумных пределах.

По степени и объему использования экономических ресурсов выделяют экстенсивный и интенсивный экономический рост.

Экстенсивный тип экономического роста достигается при *увеличении количества* задействованных экономических факторов производства (количества рабочих, средств производства, интенсивности труда, продолжительности рабочего дня).

Интенсивный тип экономического роста происходит двумя путями: первый – это замена того же количества факторов производства на более производительные; второй – интенсификация, то есть более полное, эффективное, безотходное использование имеющихся факторов производства без их замены (схема 17.3).

Существует множество **факторов** экономического роста (схема 17.4). Со стороны предложения товаров и услуг – это увеличение количества и повышение качества основных факторов производства; рост объемов функционирующего производительного капитала; расширение инвестиций. Со стороны спроса к факторам экономического роста относят: совершенствование налоговой системы; развитие кредитно-банковской системы; проведение эффективной государственной политики, направленной на стимулирование или сдерживание спроса. Выделяют факторы эффективности экономического роста: обеспечение рационального распределения имеющихся ресурсов по отраслям и сферам; создание технических условий, позволяющих получать максимум продукта на единицу использованного ресурса. К институциональным факторам следует отнести повышение эффективности работающих органов управления, рациональное законодательство, учет особенностей уровня культуры, национальной, религиозной ситуации в стране.

Экономическое развитие общества состоит как из периодов экономического роста, так и периодов спада. В экономической литературе существуют разные точки зрения на сущность и причины такого неравномерного развития экономики. Некоторые экономисты говорят о циклическом развитии экономики, другие – о волнообразном.

Теории циклического развития экономики показаны на схеме 17.5. По **теории нововведений** Й. Шумпеттера причина циклического развития лежит во внедрении новых технологий, качественно новых орудий труда. **Кейнсианская теория** усматривает причину экономических спадов в недостаточном совокупном спросе на товары и услуги. **Теория перенакопления** М. Туган-Барановского объясняет экономические спады избыточным накоплением капитала в стране. **Монетаристская** теория М. Фридмена видит причину экономических спадов в нарушении пропорций между количеством товаров и количеством денег, необходимых для обращения. **Теория «солнечных пятен – погоды, урожая»** (Джевонс, Мур) объясняет спады деловой активности влиянием космоса и погоды на людей.

Марксистская концепция говорит о том, что причина экономических кризисов заложена в природе капитализма: в противоречии между общественным характером процесса производства и частно капиталистической формой присвоения его результатов, между трудом и капиталом, между производством и потреблением.

В соответствии с теориями **волнообразного** развития экономики (схема 17.6) выделяют **длинные волны по Н. Кондратьеву**, связанные с коренными изменениями в энергетике, технике, технологии, предметах труда и имеющие продолжительность 50 – 60 лет.

Сегодня известны пять таких длинных волн: первая – конец XVIII – первая четверть XIX в.; вторая – вторая треть XIX в. – начало 90-х гг. XIX в.; третья – конец XIX в. – 30-е годы XX в.; четвертая – 40-е – 70-е годы XX в.; пятая – с 80-х годов XX в. по 20-е гг. XXI в.

Средние волны по К. Жуглару вызваны моральным износом основного капитала и предметов потребления длительного пользования. Их продолжительность в среднем, 7 – 10 лет. В качестве причин **коротких волн Дж. Китчина** называют политические, национальные конфликты; их продолжительность – 1 – 3 года.

Промышленный (экономический) цикл (по К. Марксу) – это период от одного экономического кризиса до другого. Промышленный цикл включает четыре фазы: кризис, депрессию, оживление, подъем (схема 17.7). **Экономический кризис** характеризуется такими явлениями: резко падает объем производимой продукции; увеличивается число безработных; жизненный уровень населения падает; происходит массовое банкротство предприятий; цены на товары падают; банковский процент резко увеличивается.

Депрессия – это период застоя в экономике, говорят, что «экономика топчется на одном месте». Прекращаются процессы банкротств, роста безработицы и падения производства. Происходит рассасывание товарного избытка, процент по кредиту резко уменьшается.

Оживление характеризуется: ростом объемов производства, возникновением новых предприятий, ростом занятости и соответственным сокращением безработицы, повышением жизненного уровня людей; ростом банковского процента за кредит. По достижении предкризисного уровня экономического развития

экономика переходит на стадию экономического **подъема**, для которого характерны черты, присущие оживлению. Подъему зачастую присущи более высокие темпы экономического роста, чем на стадии оживления.

В современных условиях циклический характер общественного воспроизводства имеет ряд **особенностей** (схема 17.8). Кризисы стали происходить чаще, но глубина падения производства стала меньшей; присутствует **феномен стагфляции**: *одновременность существования инфляции, застоя в экономике и роста безработицы*. Мировой характер кризисов, означающий одновременность проявления кризисов в ряде стран, связан с интернационализацией и глобализацией экономики. Для современных циклов характерно стирание границ между фазами цикла, что связано с усилением государственного регулирования экономики на различных фазах промышленного цикла. Если до 30-х годов XX века государство проводило антикризисную политику, направленную на регулирование экономики только в период экономического кризиса; в 30-е – 70-е годы – политику антициклического регулирования, направленную на регулирование экономики на всех фазах промышленного цикла, то в современных условиях экономическая политика направлена на поддержание устойчивых темпов экономического роста.

Экономический рост – это устойчивые качественные и количественные изменения в производстве, которые сопровождаются ростом его конечных результатов

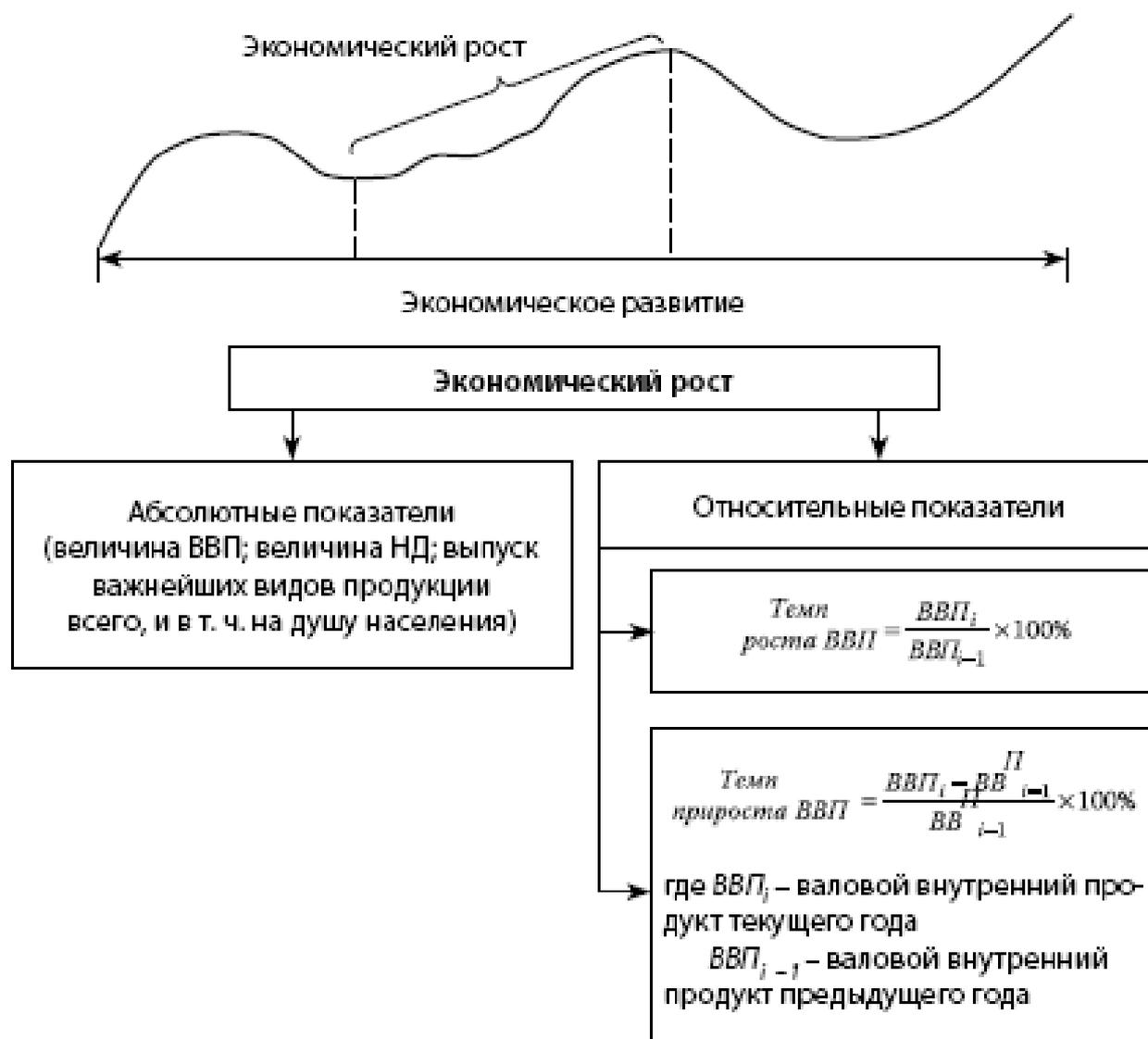


Схема 17.1. Сущность и показатели экономического роста

Критерий	Виды и типы экономического роста
Темпы роста основных экономических показателей	<ul style="list-style-type: none"> ▪ медленный ▪ умеренный ▪ быстрый
Степень и объем использования экономических ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> ▪ экстенсивный ▪ интенсивный
Характер взаимодействия национальных и международных источников	<ul style="list-style-type: none"> ▪ экспортрасширяющий ▪ импортированный ▪ импортозамещающий ▪ разоряющий
Относительно действующего законодательства	<ul style="list-style-type: none"> ▪ легальный ▪ теневой ▪ криминальный

Схема 17.2. Классификация видов и типов экономического роста

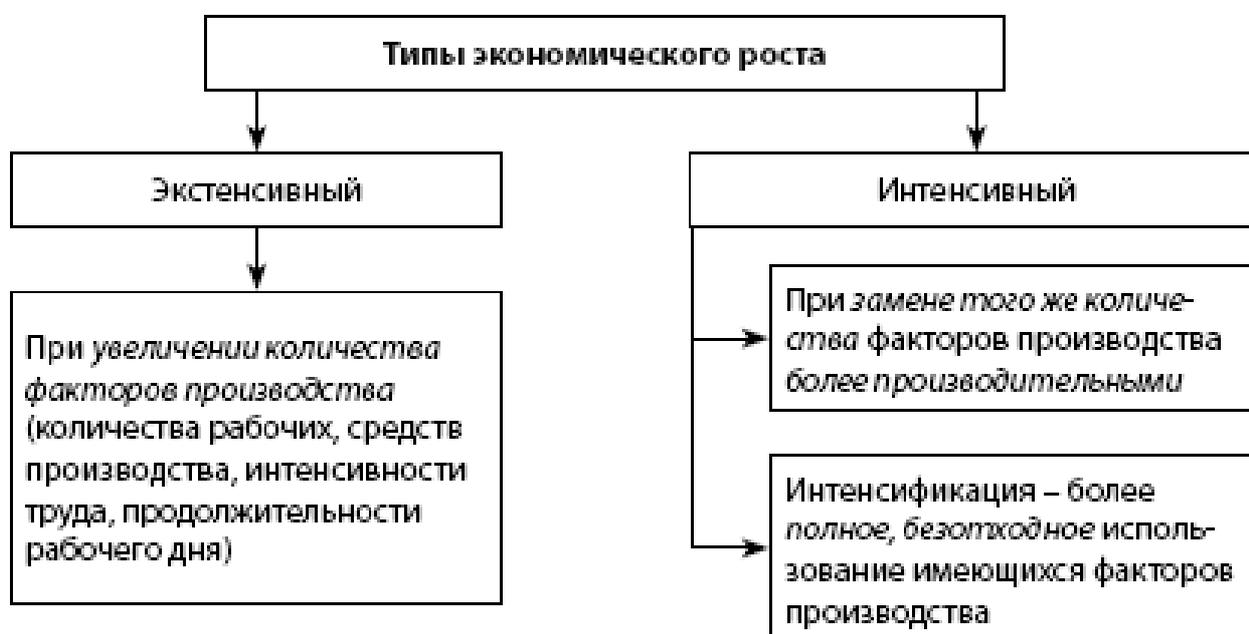


Схема 17.3. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста

Факторы экономического роста	Содержание фактора
Факторы со стороны предложения товаров и услуг	<ul style="list-style-type: none"> ▪ количество и качество основных факторов производства ▪ объем производительного капитала ▪ рост инвестиций
Факторы со стороны спроса на товары и услуги	<ul style="list-style-type: none"> ▪ совершенствование налоговой системы ▪ развитие кредитно-банковской системы ▪ проведение эффективной государственной политики стимулирования или сдерживания спроса
Факторы эффективности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ рациональное распределение имеющихся ресурсов ▪ технические условия, позволяющие получать максимум продукта на единицу использованного ресурса
Институциональные факторы	<ul style="list-style-type: none"> ▪ эффективность работающих органов государственного управления ▪ рациональное законодательство ▪ учет особенностей уровня культуры, национальной, религиозной ситуации в стране

Схема 17.4. Факторы экономического роста

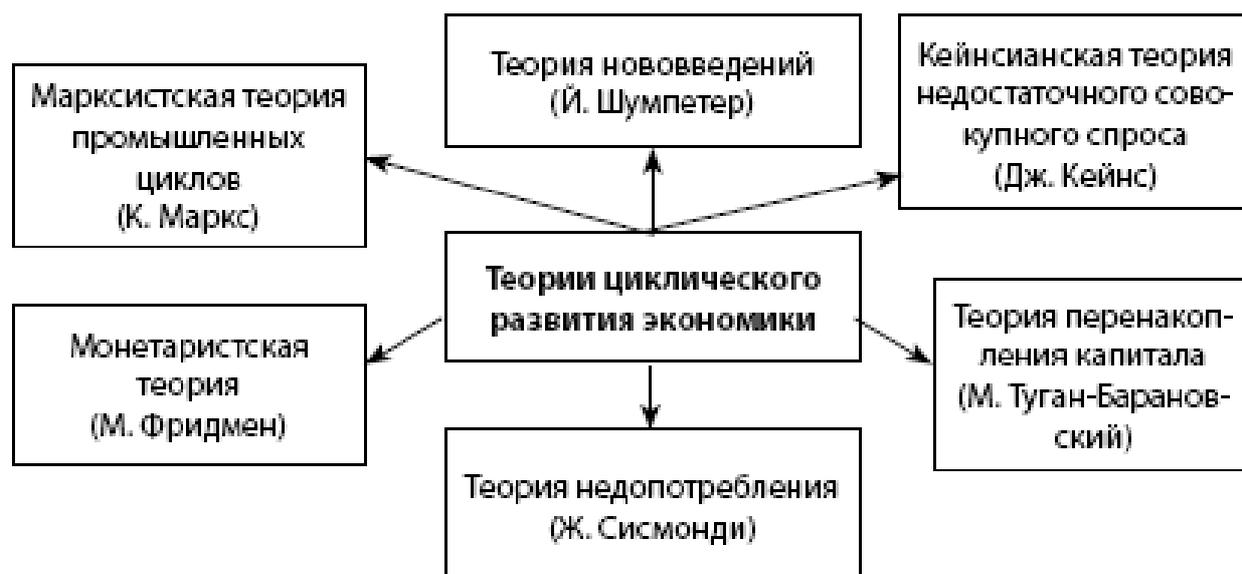


Схема 17.5. Теории циклического развития экономики

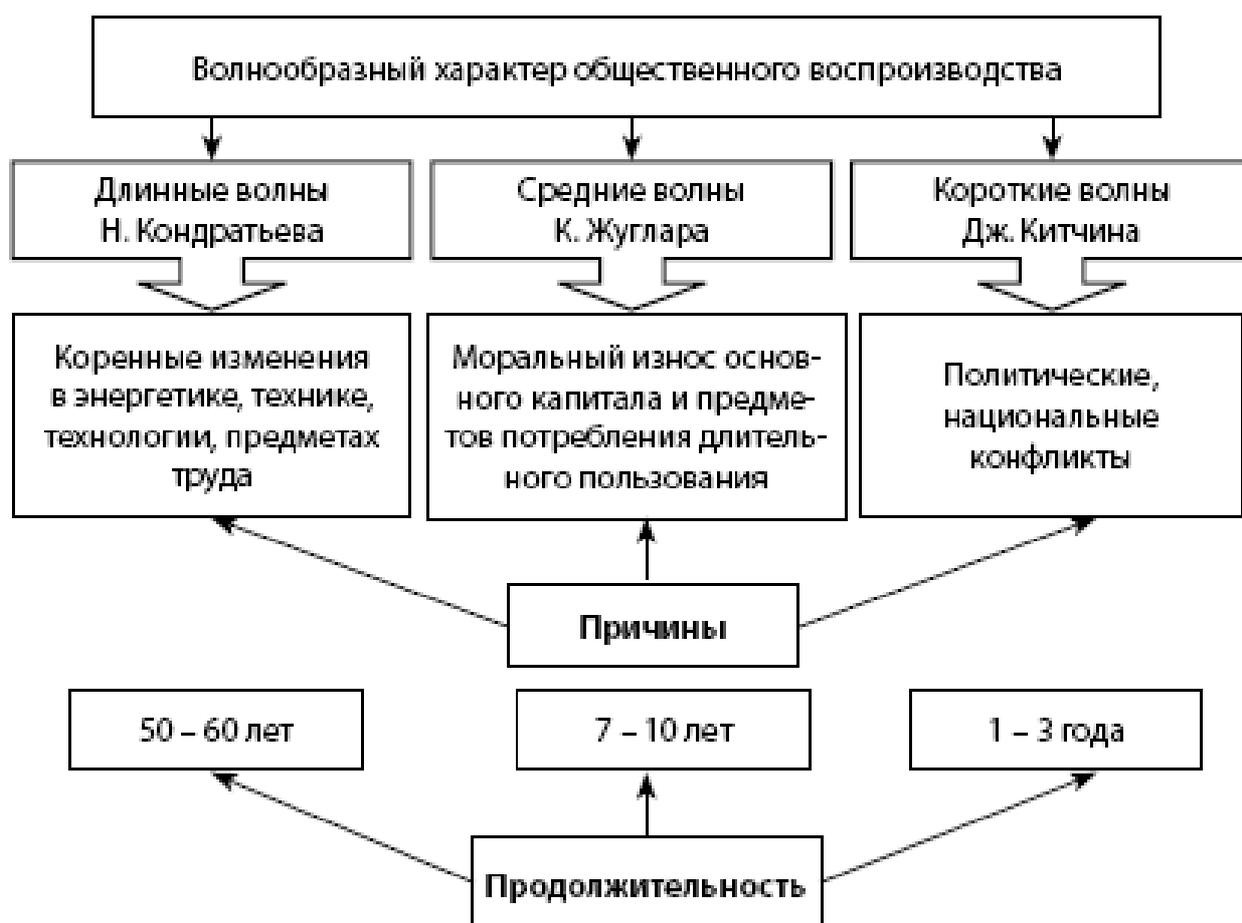
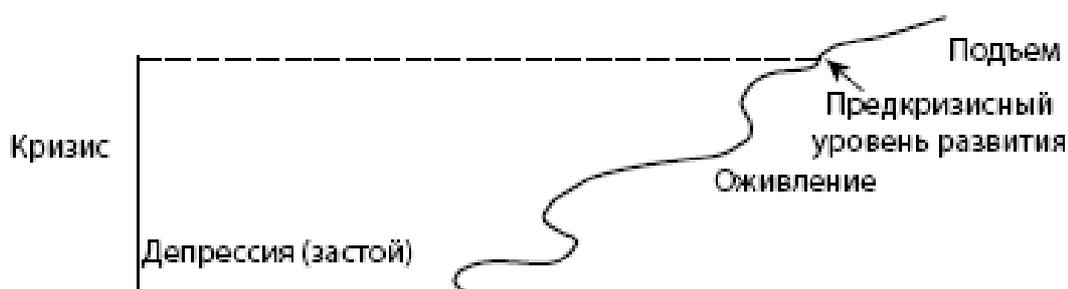


Схема 17.6. Теории волнообразного развития экономики

Промышленный (экономический) цикл – период от одного экономического кризиса до другого



Характеристика фаз промышленного цикла

Название фазы цикла / Характерные черты	Кризис	Депрессия	Оживление	Подъем
Объем производства	Резко падает	Остается на неизменном, но низком уровне	Начинается рост производства	Объемы производства продолжают увеличиваться
Безработица	Увеличивается	Не растет, но и не уменьшается	Сокращается	Быстро сокращается
Банкротство предприятий	Имеет массовый характер	Прекращается	Не типично	Не типично
Цены	Падают	Прекращается падение цен	Небольшой рост цен	Повышение темпов роста цен
Банковский процент по кредиту	Резко увеличивается	Резко падает	Начинает расти	Повышается
Уровень жизни населения	Резко падают реальные доходы населения	Находится на низком уровне	Начинает повышаться	Растет
Количество продукции	Перепроизводство товаров, большой объем нереализованной продукции	Рассасывание избытка продукции	Увеличение производства	Ускорение производства продукции
Курс акций	Падает	Находится на низком уровне	Стабильный	Растет
Спрос на новую технику	Отсутствует	Начинается в конце фазы	Повышается	Резко растет

Схема 17.7. Промышленный цикл и его фазы

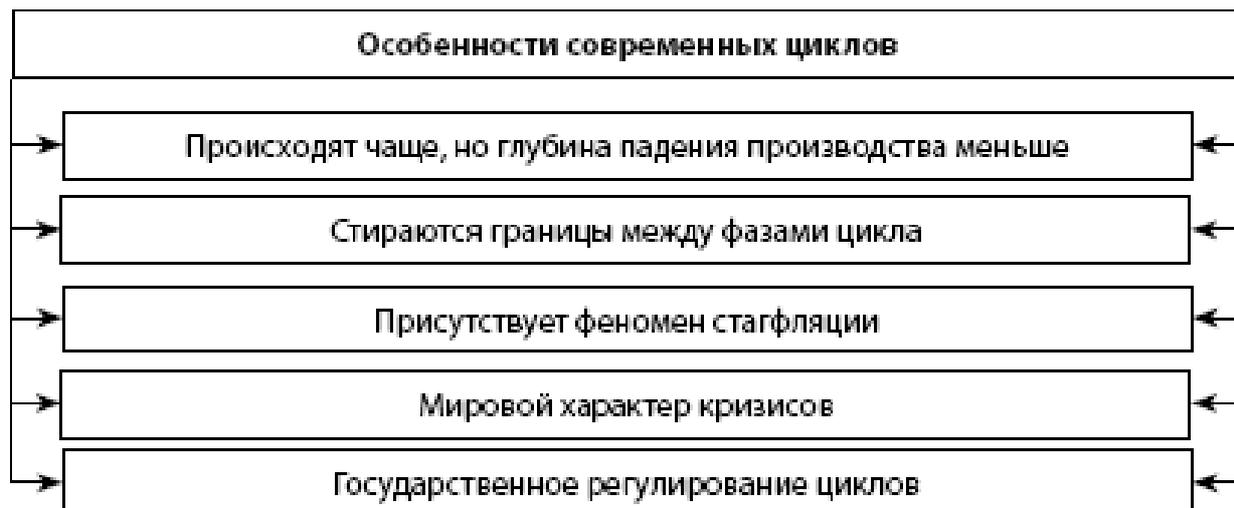


Схема 17.8. Особенности современных кризисов

Тема 18. Занятость, безработица, их государственное регулирование

Программная аннотация

1. Занятость населения: сущность и формы. Рынок труда, его виды.

2. Безработица, ее сущность, причины, формы, социально-экономические последствия. Государственное регулирование занятости.

Обеспечение устойчивых темпов экономического роста предполагает достижение полной занятости населения. **Занятость** – это совокупность социально-экономических отношений между людьми по поводу обеспечения трудоспособного населения рабочими местами; формирование, распределение трудовых ресурсов с целью участия их в общественно полезном труде и обеспечения расширенного воспроизводства рабочей силы.

Занятость можно классифицировать по различным признакам: характеру деятельности; профессионально-квалификационному, половозрастному признаку, по социальной принадлежности; по отраслям; территориальному признаку, видам собственности (схема 18.1).

При анализе результатов общественного воспроизводства пользуются понятиями полной, принудительной и добровольной занятости. **Под полной занятостью** понимают занятость при наличии естественного уровня безработицы и использования работников наиболее эффективным способом. Это означает, что в условиях полной занятости имеет место безработица, которую нельзя и не следует устранять, а занятая рабочая сила используется по специальности и наиболее эффективно.

Принудительная занятость: люди имеют не только право, но они обязаны работать на протяжении всего трудоспособного возраста, перед ними не стоит проблема выбора – работать или нет.

Добровольная занятость предполагает свободный выбор профессий и места работы, свободное распоряжение тем, как и чем заниматься.

Занятое население составляет не все население страны. Схема 18.2 показывает, что общую численность населения, в соответствии с классификацией Международной организации труда (МОТ), по возрасту можно разделить на три группы: до 15 лет; от 15 до 70 лет; старше 70 лет. Дети до 15 лет и пенсионеры старше 70 лет составляют **потенциальное** предложение труда на рынке рабочей силы и являются экономически неактивной частью населения.

Население в возрасте от 15 до 70 лет относится к **экономически активному**, составляющему реальное предложение труда. В свою очередь экономически активное население состоит из **занятого населения** и **безработных**. В Украине в настоящее время трудоспособным возрастом считается для женщин возраст от 16 до 55 лет, для мужчин – от 16 до 60 лет. **Рынок труда** – *один из видов рынка, на котором происходит купля-продажа рабочей силы, или труда.*

По критерию территориальности можно сегментировать рынки труда на внутренний, внешний, региональный, национальный, внешний, мировой; с точки зрения **социального подхода** рынок труда делят на рынок рабочих кадров (преимущественно физического труда) и рынок специалистов (схема 18.3). **По профессиям** рынок труда сегментируют на рынок токарей, горняков, врачей, экономистов. В зависимости от количественного **соотношения числа покупателей и продавцов** рабочей силы различают монополистический, монополистический, олигополистический и полиполистический рынки труда. На монополистическом рынке труда спрос на рабочую силу представлен одним покупателем, например, крупным предприятием в небольшом городке. Монополистический рынок труда существует, когда на рынке спрос на рабочую силу представлен многими предприятиями, а существует предложение лишь одним субъектом, например, профсоюзами, которые выступают от лица работников.

Под олигополистическим рынком труда понимается рынок, на котором предложение представлено множеством работников, а спрос на рабочую силу – несколькими крупными предприятиями. Полиполистический рынок труда существует в случае большого числа на рынке как покупателей, так и продавцов рабочей силы.

На схеме 18.4 показан **график спроса и предложения рабочей силы**. По оси X откладывается численность работников, а по оси Y – «цена» рабочей силы (заработная плата). Чем выше заработная плата,

чем ниже спрос на рабочую силу, предъявляемый предпринимателями, и тем выше предложение рабочей силы. Это происходит потому, что более высокая заработная плата способствует вовлечению работников в процесс общественного производства. Выбирая между свободным временем и работой, рабочий отдает предпочтение работе при высокой зарплате. С другой стороны, чем выше заработная плата работников, тем при прочих равных условиях, выше издержки производителей и меньше сумма получаемых прибылей. Поэтому при высокой зарплате предприниматели сокращают спрос на рабочую силу.

Равновесие на рынке труда складывается, когда спрос на рабочую силу равен ее предложению, т. е. отсутствует как дефицит, так и избыток рабочей силы. Но такая ситуация является скорее исключением, чем правилом. По отдельным профессиям, специальностям в каждый данный момент может складываться как избыток, так и дефицит рабочей силы. Безработица в стране возникает, когда существует избыток рабочей силы, т. е. превышение предложения над спросом.

Безработица – это сложное социально-экономическое явление, характеризующееся тем, что часть трудоспособного населения хочет, но не может найти работу, которую они могут выполнять, что связано с превышением предложения рабочей силы над спросом.

По определению МОТ, безработными считаются люди в возрасте от 15 до 70 лет, как зарегистрированные, так и незарегистрированные в государственной службе занятости, которые отвечают трем условиям: не имеют работы, ищут работу или стараются организовать собственное дело и готовы приступить к работе в течение двух недель. В Украине в соответствии с законом Украины «О занятости» безработным считается человек трудоспособного возраста, который зарегистрирован в государственной службе занятости, активно ищет работу и готов к ней приступить.

Различные теории по-разному раскрывают причины безработицы (схема 18.5). В соответствии с **мальтузианской теорией** население увеличивается в геометрической прогрессии, а количество производимых продуктов питания – в арифметической, что приводит к абсолютному избытку людей на планете. Способом решения проблем безработицы Т. Мальтус видел в проведении войн, эпидемиях, пр. Представители **классической теории** видели причину

безработицы в установлении заработной платы на уровне, большем равновесного, то есть, по их мнению, безработица носит добровольный характер. За установление заработной платы на высоком уровне рабочие «платят» более высоким уровнем безработицы. В соответствии с **марксистской теорией** причиной безработицы служит накопление капитала в условиях роста его органического строения.

Расширяя производство в условиях роста органического строения капитала, предприниматель больше денег расходует на покупку дополнительных средств производства, чем на покупку дополнительной рабочей силы. Это ведет к относительному сокращению спроса на рабочую силу. В соответствии с **кейнсианской теорией недопотребления** недостаточный совокупный спрос на товары ведет к торможению экономического развития и соответственному росту безработицы. **Институционалисты** видят причину безработицы в несовершенстве правовых норм, асимметричности информации на рынке труда.

Формы безработицы можно классифицировать по таким признакам (схема. 18.6). **По продолжительности** нахождения без работы и ее поиска безработицу делят на краткосрочную, долгосрочную и застойную. **По степени открытости** и возможности изучения выделяют явную, видимую безработицу и неявную, скрытую. Показателем явной безработицы служит количество лиц, зарегистрированных на бирже труда. Неявная безработица связана с неполной занятостью, когда люди работают, но неполный рабочий день или неполную рабочую неделю, отправлены в отпуска по собственному желанию на длительные сроки без сохранения заработной платы или не зарегистрированы на бирже труда. **По признаку повторяемости:** первичная безработица, вторичная и периодически повторяемая. **По волеизъявлению незанятого населения** можно выделить добровольную безработицу (когда люди увольняются и не работают по своей доброй воле); принудительную (когда людей увольняют не по их воле); добровольно-принудительную (когда людей вынуждают уволиться по собственному желанию).

По размерам (уровню) безработного населения различают *естественный* уровень безработицы, который невозможно устранить; *оптимальный* при ситуации, которая на данный момент сложилась в обществе; *допустимый*, с теми или иными отклонениями от

оптимальной величины, который значительно не нарушает процесс общественного воспроизводства; *излишний*, равный по величине превышению фактической безработицы над оптимальной; *фактический*, который показывает фактическое число безработных в обществе на данный момент времени. Фактический уровень безработицы рассчитывается как отношение числа безработных к численности трудоспособного населения, выраженное в процентах.

По социально-экономическим причинам возникновения в экономической литературе выделяют фрикционную, структурно-технологическую, циклическую, институциональную и сезонную безработицу. **Фрикционная безработица** вызвана увольнением людей с работы по собственному желанию, стремящихся найти другую, более предпочтительную для себя работу, например, с более высокой заработной платой, находящуюся ближе к дому и т. п.

Структурно-технологическая безработица вызвана изменением структуры экономики, внедрением новой техники и технологии, когда автоматы, роботы вытесняют работников. Причина **циклической безработицы** лежит в периодически повторяющихся экономических кризисах перепроизводства товаров, когда в результате банкротств предприятий происходит массовое увольнение работников. **Институциональная безработица** связана с недостатками в работе государственных институтов, когда, например, размер минимальной зарплаты и пособия по безработице близки по величине. В этом случае у людей пропадает мотивация работать, и растет безработица. **Сезонная безработица** возникает, например, в сельском хозяйстве или строительстве зимой, т. к. работы в этих отраслях имеют сезонный характер.

Естественная безработица существует, как говорилось выше, в условиях полной занятости населения. **Естественная безработица** включает и фрикционную, и структурно-технологическую. Наличие этих видов безработицы считается нормальным явлением, т. к. их нельзя устранить. Невозможно остановить процесс развития научно-технического прогресса, как невозможно заставить людей в демократическом обществе не искать себе лучшую работу по характеру, содержанию, оплате и пр. В индустриально развитых странах считается нормальным, естественным уровень безработицы 6%.

В России и Украине, по расчетам экономистов, в настоящее время естественный уровень безработицы равен примерно 9%.

Превышение фактического уровня безработицы над естественным означает недопроизводство фактически произведенного валового национального продукта по сравнению с потенциальным, максимально возможным при данных ресурсах. Эта закономерность была выявлена американским экономистом Р. Оукэном и получила название «закон Оукэна». Он формулируется следующим образом: превышение фактического уровня безработицы над естественным на один процент означает недопроизводство валового национального продукта на 2,5 – 3% (схема 18.7).

Государство в любой стране осуществляет регулирование занятости. На схеме 18.8 раскрыты **направления государственного регулирования занятости** в Украине на современном этапе, которые предполагают реформирование нормативно-правовой базы, формирование эффективной структуры занятости, совершенствование профессионально-образовательной подготовки кадров, содействие занятости граждан, требующих социальной защиты; решение проблем молодежной занятости, занятости в сельской местности; оказание социальных услуг зарегистрированным безработным; развитие малого и среднего бизнеса; стимулирование самозанятости населения; повышение мотивации к труду; легализацию теневой занятости.

Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, которая приносит им доход.

Закон Украины «О занятости населения»

Занятость – совокупность социально-экономических отношений между людьми по поводу обеспечения трудоспособного населения рабочими местами, формирование, распределение трудовых ресурсов с целью участия их в общественно полезном труде и обеспечения расширенного воспроизводства рабочей силы

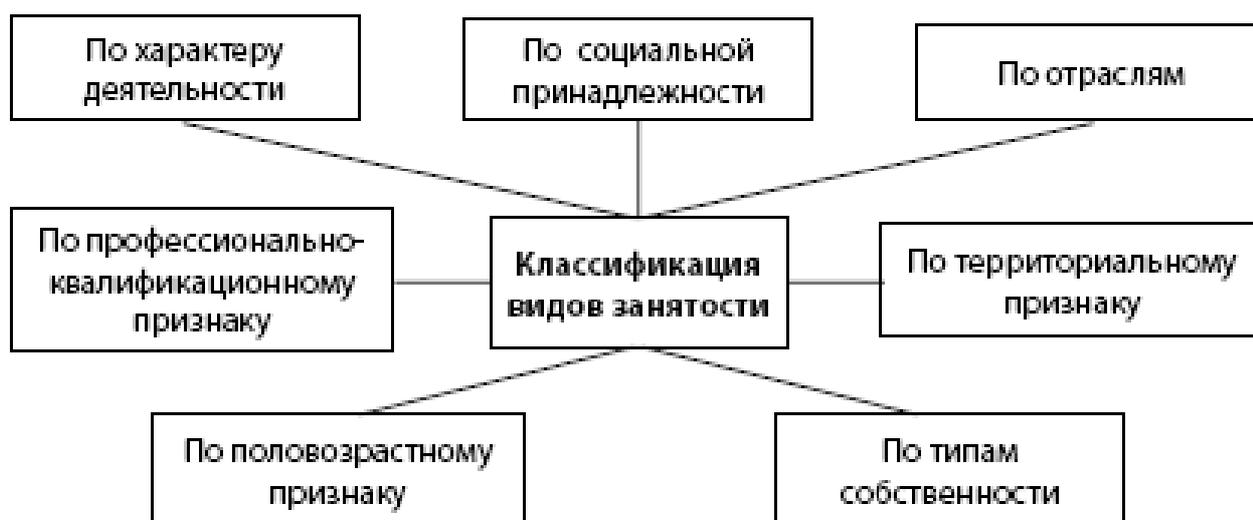


Схема 18.1. Классификация видов занятости



Схема 18.2. Предложение труда (по классификации MOT)

Признаки	Виды сегментов
Территориальный признак	<ul style="list-style-type: none"> ▪ внутренний ▪ местный ▪ региональный ▪ национальный ▪ мировой
Социальный подход	<ul style="list-style-type: none"> ▪ рынок рабочих кадров преимущественно физического труда ▪ рынок специалистов
Профессии	<ul style="list-style-type: none"> ▪ токари ▪ горняки ▪ врачи ▪ экономисты и пр.
Количественное соотношение числа покупателей и продавцов товара «рабочая сила»	<ul style="list-style-type: none"> ▪ монополия ▪ монопосония ▪ олигополия ▪ полиполия

Схема 18.3. Сегментация рынков труда по различным признакам

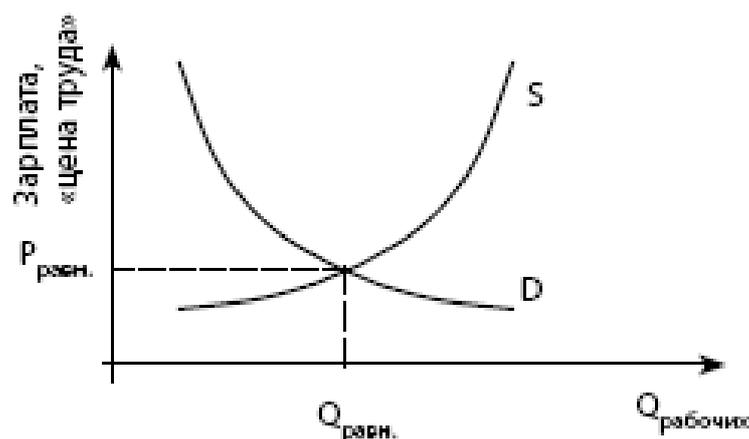


Схема 18.4. Модель рынка труда

Безработица – сложное социально-экономическое явление, характеризующееся тем, что часть трудоспособного населения желает, но не может найти себе работу, что обусловлено превышением предложения рабочей силы над спросом на нее

Причины безработицы и пути ее преодоления с точки зрения разных концепций

Название теории	Классическая	Марксистская	Мальтузианская	Кейнсианская	Монетаристская	Институциональная
Основные представители	А. Смит, Дж. Миль, А. Маршалл	К. Маркс	Т. Мальтус	Д. М. Кейнс, С. Харрисон, Дж. Робинсон	М. Фридмен	Т. Веблен, Дж. Гелбрейт
Причины безработицы	Установление заработной платы выше равновесной цены труда	Накопление капитала в условиях роста его органического строения	Население возрастает в геометрической прогрессии, а количество продуктов питания – в арифметической	Недостаточный совокупный спрос на товары и услуги	Свободный выбор людей	Несовершенство правовых норм, недостатки в работе институтов (государства)
Способы преодоления	Невмешательство государства, саморегулирование рынка труда	Ликвидация частной собственности на средства производства	Поощрение эпидемий, войн, голода	Государственные меры по стимулированию эффективного совокупного спроса	Концепция «естественной» величины безработицы	Осуществление институциональных реформ

Схема 18.5. Теории безработицы

Критерии	Формы безработицы
Продолжительность	<ul style="list-style-type: none"> ▪ краткосрочная ▪ долгосрочная ▪ застойная
Открытость и возможность изучения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ явная ▪ неявная
Повторяемость	<ul style="list-style-type: none"> ▪ первичная ▪ вторичная ▪ периодически повторяющаяся
Размер безработицы	<ul style="list-style-type: none"> ▪ естественная (нормальная) ▪ оптимальная ▪ допустимая ▪ излишняя ▪ фактическая
Волеизъявление людей	<ul style="list-style-type: none"> ▪ добровольная ▪ принудительная ▪ добровольно-принудительная
Социально-экономическая причина возникновения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ структурно-технологическая ▪ циклическая ▪ фрикционная ▪ институциональная ▪ сезонная

Схема 18.6. Классификации форм безработицы

$$\text{Естественная безработица} = \text{Фрикционная безработица} + \text{Структурно-технологическая безработица}$$

Закон Оукэна:

превышение фактической безработицы над естественным уровнем на 1% означает недопроизводство ВВП по сравнению с потенциальным на 2,5 – 3%

$$\text{Фактический уровень безработицы} = \frac{\text{Безработные}}{\text{Трудоспособное население}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Трудоспособное население} = & \text{Все население} - \text{Дети (до 16 лет)} - \text{Пенсионеры (старше 60 лет)} \\ & - \text{Инвалиды} - \text{Лица, находящиеся в психиатрических лечебницах} \end{aligned}$$

**Схема 18.7. Уровень естественной и фактической безработицы.
Закон Оукэна**

Направления	Конкретные меры
Реформирование нормативно-правовой базы	<ul style="list-style-type: none"> ▪ приведение украинского законодательства в соответствие с международными нормами законодательного обеспечения социальных гарантий
Формирование эффективной структуры занятости населения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ реструктуризация убыточных предприятий ▪ стимулирование притока кадров в науку ▪ инновационная политика государства на рынке труда
Совершенствование профессионально-образовательной подготовки кадров, повышение качества рабочей силы	<ul style="list-style-type: none"> ▪ изучение потребностей предприятий в кадрах ▪ система производственного обучения
Содействие занятости граждан, которые требуют социальной защиты	<ul style="list-style-type: none"> ▪ поощрение предприятий в создании рабочих мест для молодежи, инвалидов
Решение проблем молодежной занятости	<ul style="list-style-type: none"> ▪ содействие занятости подростков и групп «тяжелых» подростков ▪ проведение профориентации ▪ стажировка студентов без отрыва от учебы ▪ профессиональная переподготовка молодежи
Разрешение проблем занятости в сельской местности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ поощрение фермерского хозяйствования ▪ государственное субсидирование развития социальной инфраструктуры
Обеспечение социальными услугами зарегистрированных безработных	<ul style="list-style-type: none"> ▪ повышение размера пособия по безработице до размера прожиточного минимума ▪ развитие услуг по переподготовке безработных ▪ развитие временных, сезонных работ ▪ организация общественных работ
Развитие малого и среднего бизнеса, стимулирование самозанятости населения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ формирование оптимальной налоговой системы ▪ уменьшение налогов с физических лиц ▪ государственное кредитование малого бизнеса
Совершенствование мотивационной составляющей занятости	<ul style="list-style-type: none"> ▪ реформирование системы оплаты труда ▪ улучшение условий труда ▪ повышение престижности профессий, в которых заинтересована экономика
Легализация теневой занятости	<ul style="list-style-type: none"> ▪ совершенствование системы налогообложения

Схема 18.8. Приоритетные направления государственного регулирования рынка труда

Тема 19. Закономерности и особенности развития переходных экономик

Программная аннотация

1. Необходимость и сущность переходного периода от административно-командной системы к смешанной.
2. Модели перехода к смешанной экономической системе.
3. Противоречия трансформационной экономики. Функции государства.

В 70-е годы XX в. в бывших странах социализма возникли крупные диспропорции: между первым и вторым подразделениями (отраслями, производящими средства производства и предметы личного потребления); производством и потреблением; тяжелой и легкой промышленностью; темпами роста промышленности и сельского хозяйства; между гражданским и военным производством, что в конечном счете привело к распаду административно-командной системы.

Необходимость перехода к рыночным отношениям была вызвана рядом причин: разрыв между нормативными постулатами социально-экономического развития и действительностью; господство командных форм и методов управления, чрезмерная их централизация; устойчивое снижение темпов экономического роста; низкая производительность и эффективность производства, отсутствие хозяйственной инициативы; углубление научно-технического отставания от развитых стран; негибкость и медленная адаптация к изменениям; ухудшение качества жизни; неудачи реформирования экономики путем попыток «улучшения системы» в условиях исчерпаемости экстенсивных методов развития.

Переход от административной к смешанной экономической системе происходит на протяжении переходного периода.

В общем виде переходный период – это особое время в эволюции общества, на протяжении которого реформируется или рушится старая и создается новая экономическая система; происходит наполнение структурных элементов экономической

системы новым содержанием. Наука о переходном периоде называется **транзитологией**.

Переходный период от административно-командной системы к смешанной – исторически непродолжительный отрезок времени, в течение которого производится демонтаж административно-командной системы и происходит формирование основных рыночных институтов.

В процессе переходного периода решаются следующие **задачи** (схема 19.1): либерализация экономики, приватизация государственной собственности; формирование рыночной инфраструктуры; развитие конкуренции и демонополизация экономики; перевод структуры экономики с милитаристских рельсов на мирные; финансовая стабилизация путем проведения жесткой денежной политики и подавления инфляции, переход к адресной системе социальной поддержки.

Модели перехода к рыночным отношениям можно классифицировать по различным признакам (схема 19.2). По степени **радикализации** различают: модель чрезмерной радикализации; умеренно-радикальный переход, ориентирующийся на стабильность условий воспроизводства; умеренный переход на основе сохранения предыдущих структур и постепенного плавного возникновения условий для перехода к новым условиям воспроизводства.

Методы преобразований разделяют на градуалистский и «шоковой терапии».

По характеру осуществления политики реформирования различают «мягкую», «жесткую», «комбинированную» модели развития. По характеру структурных преобразований, предполагающих те или иные их направления, – трансформация собственности; либерализация экономики; осуществление ее структурной перестройки.

Наиболее распространенными в экономической литературе являются две основные модели переходного периода – градуализм и «шоковая терапия» (схема 19.3). **Градуалистская концепция** (от англ. *gradual* – постепенный) предполагает эволюционный путь постепенного создания рыночных институтов, в котором главная роль принадлежит государству. Этим путем происходило преобразование экономики Китая и Венгрии. **«Шоковая терапия»** – вариант радикального перехода к рынку. С той или иной степенью интенсивности по этому сценарию развивались Украина, Россия,

большинство стран Восточной Европы. Градуалистский путь характерен для стран с развитым сельским хозяйством; сравнительно невысокой долей военного и крупного машинного производства; стабильной финансовой системой. Страны, которые должны были преодолеть трудности финансового кризиса, диспропорции экономики и товарный дефицит, выбирали путь «шоковой терапии».

Для **эволюционного перехода** к рыночным отношениям характерны общие черты, показанные на схеме 19.4. Реформы начинаются с сельского хозяйства, преобразования в котором начинают сказываться и на других сферах. Происходит установление равновесия на потребительском рынке, он насыщается предметами потребления. Инструментами достижения результата служат: применение гибкой системы цен, развитие частного сектора. Рыночные отношения первоначально охватывают сферу производства и сбыта, и только потом – инвестиционные отрасли. Либерализация ценообразования на начальных этапах предполагает сохранение государственного контроля над ценами. Проводится жесткая финансовая политика с целью недопущения высоких темпов инфляции. Процесс рыночных преобразований предполагает формирование рыночной инфраструктуры и поощрение частного предпринимательства. Разновидностью эволюционного пути служит модель «рыночного социализма», имевшая место в Югославии.

Направления стратегии «шоковой терапии» показаны на схеме 19.5. *Во-первых*, это антиинфляционная стабилизационная программа, *во-вторых*, институциональные преобразования.

Антиинфляционная стабилизационная программа предполагает: финансово-экономическую стабилизацию; снятие контроля над ценами; сбалансирование госбюджета; преодоление товарного дефицита. Негативными последствиями этой программы являются снижение жизненного уровня населения, сокращение объемов капиталовложений и производства, рост безработицы и банкротств предприятий.

Институциональные преобразования в ходе реализации стратегии «шоковой терапии» включают: проведение одномоментной либерализации цен на основную массу товаров; введение единых принципов налогообложения; принятие антимонопольного законодательства; перевод государственных предприятий на коммерческий расчет; отказ от централизованного планирования; проведение малой приватизации; разработка правовой и

организационной базы для большой приватизации; обеспечение динамичного развития частного сектора; достижение внутренней обратимости национальной валюты; создание органов системы социальной защиты граждан, введение пособий по безработице.

По признаку стартового уровня развития и эффективности институтов различают **четыре группы стран с переходной экономикой** (схема 19.6).

«Хорошая» группа включает страны с благоприятными стартовыми условиями и сильными институтами в переходном периоде. Примерами стран этой группы служат Китай и Вьетнам. **«Плохая» группа** – это страны с тяжелым наследством плановой системы и слабыми институтами. К этой группе относятся большинство стран СНГ.

Имеется также две **промежуточные группы**. **Первая** включает страны с плохими стартовыми условиями, но сильными институтами. Это страны Центральной Европы, Эстония, Узбекистан, Белоруссия. **Вторая** – это страны с благоприятными стартовыми условиями, но слабыми институтами (Албания, Монголия).

Для переходной экономики **характерны черты** неустойчивости (нестабильности), противоречивости, альтернативного характера развития, историчности.

В условиях переходной экономики государство начинает выполнять специфические **функции**, присущие именно трансформационной экономике.

Системообразующие функции связаны с формированием необходимых условий для новой системы. **Системоутверждающие функции** направлены на формирование достаточных условий для функционирования бывшей административной системы в новом рыночном режиме. **Системовоспроизводящие функции** непосредственно связаны с формированием условий, необходимых и достаточных для устойчивого развития сформировавшейся системы в данной стране и повышения роли страны в мировом экономическом и политическом пространстве. Схема 19.7 раскрывает сущность системообразующих, системоутверждающих и системовоспроизводящих функций.

Переходный период от административно-командной системы к смешанной – исторически непродолжительный отрезок времени, в течение которого завершается демонтаж административно-командной системы и формируется система основных рыночных институтов. Транзитология – наука о переходном периоде

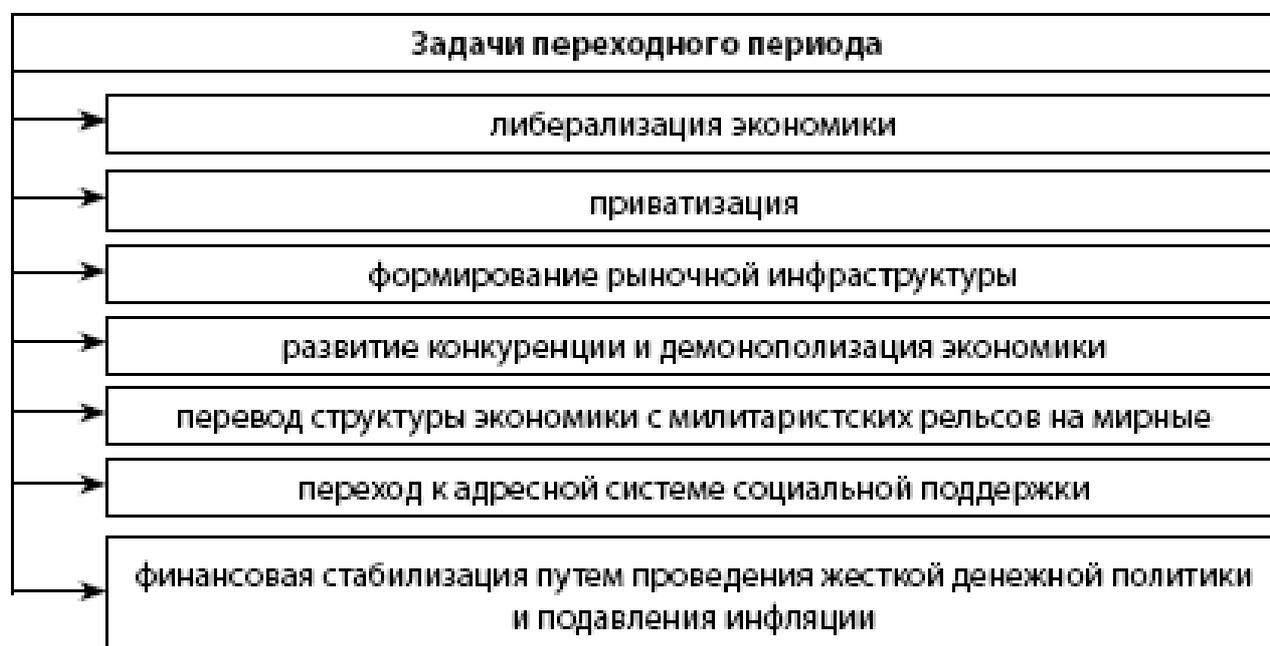


Схема 19.1. Сущность и задачи переходного периода

Критерии	Модели
По степени радикализации	<ul style="list-style-type: none"> ▪ чрезмерная радикализация ▪ умеренно-радикальный переход, ориентирующийся на стабильность условий воспроизводства ▪ умеренный переход на основе сохранения предыдущих структур и постепенного плавного возникновения условий для перехода к новым условиям воспроизводства
По методам преобразований	<ul style="list-style-type: none"> ▪ «шоковая терапия» ▪ градуализм
По характеру осуществления политики реформирования	<ul style="list-style-type: none"> ▪ «мягкая» ▪ «жесткая» ▪ комбинированная
По характеру структурных преобразований (преобладанию тех или иных направлений преобразования экономики)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ трансформация собственности ▪ либерализация экономики ▪ структурная перестройка экономики

Схема 19.2. Модели перехода к рынку

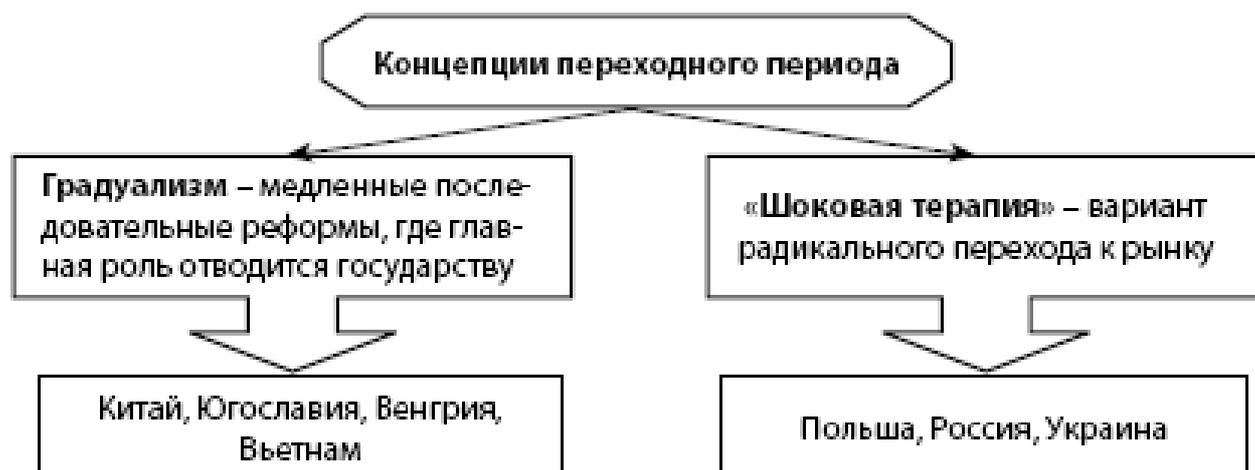
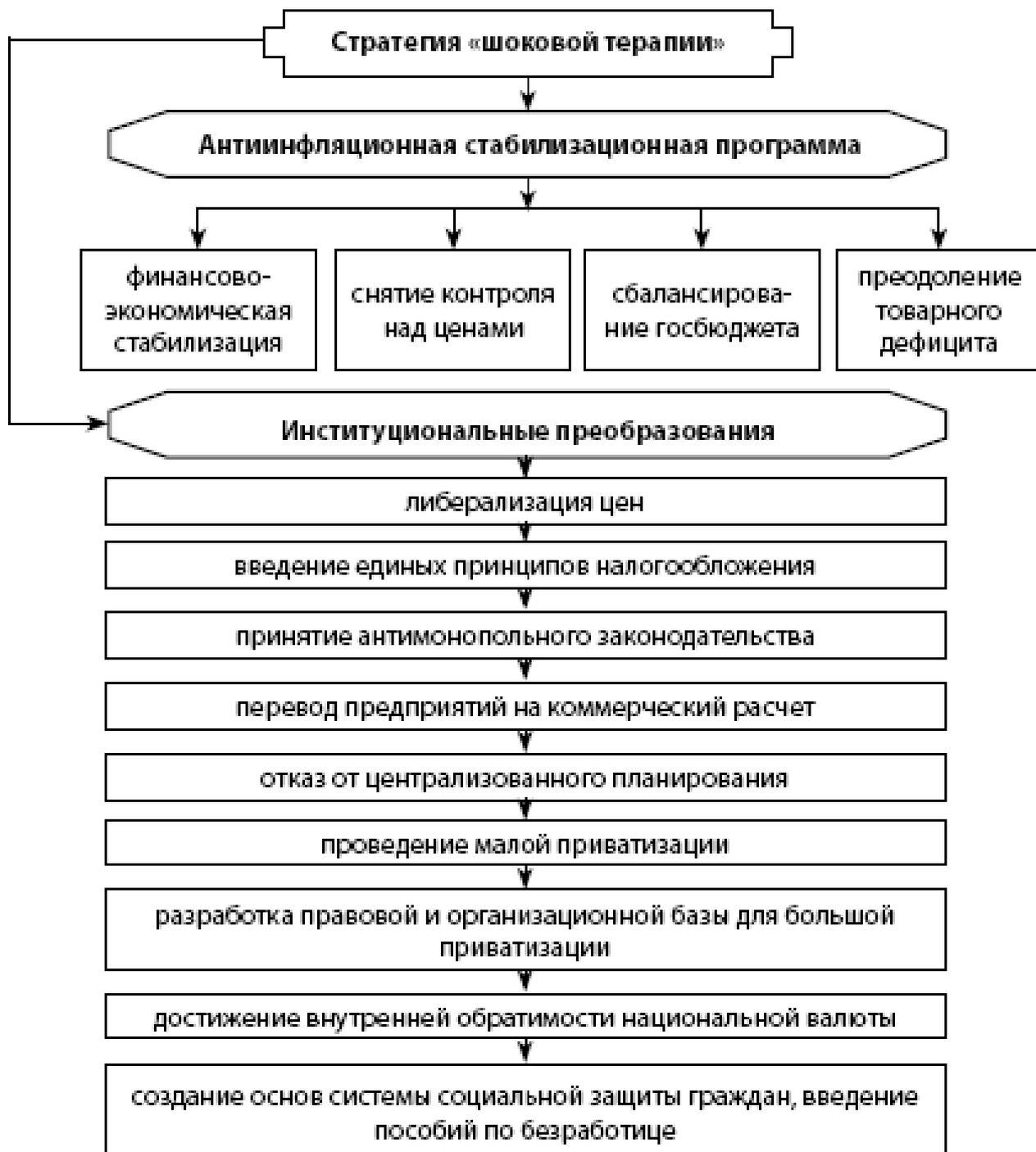


Схема 19.3. Концепции переходного периода



Схема 19.4. Характерные черты градуализма



19.5. Направления «шоковой терапии»



Схема 19.6. Классификация стран с переходной экономикой



Системообразующие функции связаны с формированием необходимых условий для новой системы

Системоутверждающие функции направлены на формирование достаточных условий для функционирования бывшей административной системы в новом рыночном режиме

Системовоспроизводящие функции непосредственно связаны с формированием условий, необходимых и достаточных для устойчивого развития сформировавшейся системы в данной стране и повышения роли страны в мировом экономическом и политическом пространстве

Схема 19.7. Функции государства в трансформационной экономике

Тема 20. **Мировое хозяйство**

Программная аннотация

1. Мировое хозяйство: сущность, этапы становления, структура. Международное разделение труда.
2. Интернационализация производства и транснациональные корпорации. Международная экономическая интеграция.

Мировое хозяйство – совокупность национальных хозяйств в их взаимосвязи, взаимодействии и отношения между ними. Как целостная система оно сложилось на рубеже XIX – XX веков, а основы начинали складываться еще в условиях рабовладения. Исторически первой формой экономических отношений была международная торговля, затем присоединились международная миграция рабочей силы (в основном, в виде работоторговли), валютно-финансовые отношения (в виде кредитования торговыми общинами заграничных экспедиций и осуществления менялами обмена валют).

Субъектами мирового хозяйства являются организации, предприятия, которые участвуют в международной торговле; транснациональные корпорации (ТНК); органы государственной власти, регулирующие и осуществляющие международную политику; региональные интернациональные объединения (НАФТА, Европейский союз, и пр.) и международные экономические организации (Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, и пр.) (схема 20.1).

Объектом мирового хозяйства служат международные экономические отношения, основными формами которых являются внешняя торговля, вывоз капитала и международный кредит, научно-техническое и производственное сотрудничество, миграция рабочей силы, валютно-финансовые отношения.

Мировое хозяйство объединяет **три группы стран**. Основными критериями для вхождения стран в ту или иную группу являются: уровень индустриального развития; структура экономических отношений, уровень и качество жизни населения. В первую группу стран входят около 30 высокоразвитых стран, на долю которых приходится около 60% мирового промышленного производства и

торговли. Прежде всего, это страны «большой семерки» – Франция, Англия, Италия, Япония, Германия, США, Канада. Во вторую группу стран входят развивающиеся страны. Это около полутора сотен стран, в которых проживает более 75% населения мира. Это страны Африки, Азии, Южной и Центральной Америки, имеющие по сравнению с развитыми странами слабый уровень экономического развития. Среди этих стран выделяют так называемые новые индустриальные страны, в основном, нефтедобывающие. Третья группа включает бывшие социалистические страны, которые осуществляют переход от административно-командной системы к смешанной. Их около тридцати (страны бывшего СССР, Центральной и Восточной Европы, Азии).

В экономической литературе существуют разные **классификации этапов развития мирового хозяйства** по различным признакам. По **признаку индустриализации и роли колоний** можно выделить такие этапы формирования: доиндустриальная стадия развития, для которой характерно развитие международной торговли (до XVIII в.); индустриальная стадия развития, для которой характерен распад замкнутости национальных хозяйств, появление крупного машинного производства, возникновение мирового рынка (XVIII – XIX вв.). Возникновение мирового хозяйства, для которого характерны экономический, территориальный раздел мира, новая роль колоний (XIX – XX вв.) – третий этап. Современный этап – с 60-х годов XX века по настоящее время – характеризуется новыми тенденциями: международное сотрудничество на основе взаимной заинтересованности; расширение глобального рыночного пространства; развитие совокупности мирохозяйственных отношений; интернационализация производства (схема 20.2).

По функциональному признаку можно выделить этапы преобладания международной торговли; доминирования иностранных инвестиций; экономической интеграции.

По организационному признаку выделяют такие этапы развития мирового хозяйства: формирование современного мирового хозяйства (вторая половина XIX – начало XX века) – первый этап. Для него характерен экспорт капитала, наличие колониальной системы, острые противоречия между странами. Для второго этапа (20 – 80-е годы XX века) характерен раздел мира на две противоборствующие системы, распад колониальной системы

империализма. С 80-х годов XX в. по настоящее время – этап, характеризующийся распадом административно-командной системы, переходом бывших социалистических стран к рыночным отношениям, в результате чего мировое хозяйство стало приобретать целостный характер, усиливаются процессы интернационализации хозяйственных связей и капитала.

Современному этапу мирового хозяйства свойственны такие черты (схема 20.3): высокая степень развития международного разделения труда, участниками которого являются практически все страны мира; установление на мировом рынке динамического соответствия спроса и предложения, объектами которых являются основные виды продукции, поступающие в мировой товарооборот; сочетание в механизме функционирования мировых хозяйственных связей объективных факторов и государственного регулирования; создание условий более свободного перемещения товаров, капитала и рабочей силы.

Целостность мирового хозяйства обеспечивается: интернационализацией экономики; всеобщностью научно-технической революции; новой ролью средств массовой информации и коммуникаций; состоянием ресурсов планеты; общей экологической опасностью (схема 20.4).

В основе создания мирового хозяйства лежит **международное разделение труда**, под которым следует понимать *устойчивую специализацию отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг, которыми страны обмениваются друг с другом.*

Первоначально в основе международного разделения труда лежали: наличие природных ископаемых, климат, географическое положение. С XX века разделение труда стало основываться и зависеть от уровня индустриализации, развития производительных сил.

В настоящее время главными факторами, лежащими в основе международного разделения труда, стали уровень развития науки и техники, развитие тех или иных сфер научно-технической революции.

Основными формами международного разделения труда служат международная специализация и международное кооперирование производства (схема 20.5). Под **международной специализацией** понимают *концентрацию производства определенного товара в отдельной стране и поставку его на*

*мировой рынок. В условиях международной специализации усиливается зависимость отдельных стран друг от друга: чем выше уровень специализации, тем выше необходимость в кооперировании. **Международное кооперирование** предполагает *установление устойчивых связей между странами, специализирующимися на выпуске отдельных товаров, узлов, деталей, в результате которых происходит производство конечных для потребления товаров.**

Принято различать общее, частичное и единичное разделение труда (схема 20.6). **Общее разделение труда** – это *специализация на выпуске продукции и услуг в масштабе общества* (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство и т. п.). Зачастую оно зависит от природно-климатических, географических условий.

Общее разделение труда лежит в основе деления стран на индустриальные и аграрные. **Частичное разделение труда** – это *специализация стран на развитии определенных отраслей и видов продукции.* Например, в торговле продукцией химической промышленности Франция специализируется на парфюмерно-косметических товарах, Германия – на пластмассах, Нидерланды – на удобрениях.

Единичное разделение труда предполагает *специализацию стран на производстве отдельных агрегатов, машин, деталей, узлов или специализацию на различных технологических стадиях процесса производства.* Оно основано на внутриотраслевой специализации и характерно для стран с развитыми производительными силами.

Для современного этапа развития мирового хозяйства характерна **интернационализация производства** (схема 20.7). Международная кооперация приобрела комплексный характер и охватывает все стадии и фазы процесса воспроизводства. Происходит расширение воспроизводственных связей не только на процессы производства и обращения, но и сферы распределения и потребления; формируется международная воспроизводственная система с общемировыми пропорциями; приоритетными становятся общечеловеческие интересы и ценности, особенно острой стала проблема выживания человечества.

Современному этапу присущ процесс формирования постиндустриальных экономик, главная черта которых заключается в дематериализации, интеллектуализации и информатизации экономики.

Все большую роль в мировой экономике играют транснациональные корпорации (ТНК).

Транснациональные корпорации – это *крупные объединения монополий одной страны, которые имеют сферы воздействия в двух и более странах*. В соответствии с классификацией ООН, не любое крупное объединение является ТНК. Критерием является производство продукции за год в сумме, не менее 100 млн долларов; наличие филиалов не менее чем в шести странах; присутствие за границей не менее четверти всех активов. ТНК сегодня контролируют около 40% мирового промышленного производства и 50% мировой торговли. Объединенный капитал пятнадцати крупнейших ТНК превышает совокупный валовой национальный продукт около ста беднейших стран.

Для современного этапа развития мирового хозяйства характерно углубление процесса интеграции экономик отдельных государств.

Слово «интеграция» происходит от латинских слов: «*integratio*» – пополнение, «*integer*» – целый.

Под экономической интеграцией понимают *процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких и устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными экономиками в различных формах и на различных уровнях* (схема 20.8).

Условиями возникновения экономической интеграции являются: достаточно высокий уровень промышленности, разделение труда, делающее национальные хозяйства взаимодополняющими, заинтересованными в сотрудничестве друг с другом; рыночный, децентрализованный тип экономики; наличие в государствах-партнерах высокоразвитой, прочно укоренившейся политической демократии. **Предпосылками** существования интеграции могут служить примерно одинаковый уровень экономического развития и зрелости рыночных отношений стран, участвующих в интеграционных процессах; наличие исторически сложившихся экономических отношений между странами; наличие взаимодополняющих структур экономик интегрируемых стран; общность социально-экономических проблем; «демонстрационный эффект» успеха деятельности интеграционных объединений; «эффект домино» – как вынужденная мера, к которой прибегают предприятия и страны, чтобы избежать трудностей развития вне объединений.

Возникновение интеграционных объединений, участие в интеграционных процессах вызвано как экономическими, так и политическими причинами (схема 20.9).

К экономическим причинам относятся: получение доступа к сбыту национальной продукции на зарубежных рынках, к более дешевым производственным ресурсам; улучшение условий труда на национальных предприятиях; сокращение издержек на масштабе производства; привлечение прямых зарубежных инвестиций; стремление добиться устойчивого экономического роста; быстрое расширение международного разделения труда; приобщение к экономическому и технологическому опыту развитых стран.

К политическим причинам участия стран в интеграционных процессах относят: налаживание более дружественных взаимоотношений между странами; укрепление сотрудничества в культурной, научной и политической сферах; гарантия политической и экономической стабильности в процессе рыночных реформ; повышение своего влияния на мировой политической и экономической арене.

Экономическая интеграция в своем развитии проходит ряд этапов, показанных на схеме 20.10. Самая простая форма интеграции – это **заключение торговых соглашений** на двух- или многосторонней основе. Суть таких соглашений – в снижении в данных странах тарифов по сравнению с тарифами на товары и услуги остального мира.

Второй этап интеграции – **создание зон свободной торговли**, в которых отменяются торговые ограничения на товары стран участниц, заключивших соглашения, но при этом каждая отдельная страна сохраняет автономность своей таможенной политики по отношению к внешнему миру.

Третьим уровнем интеграции является **создание таможенного союза**, для которого характерно то, что государства-участники отменяют национальные таможенные тарифы и вводят общую для всех стран-участниц систему таможенных пошлин и методов нетарифного регулирования по отношению к третьим странам.

Четвертый уровень интеграции – **общий рынок**. Он предусматривает не только общую таможенную политику и свободу перемещения товаров и услуг, но и свободное перемещение факторов производства – капитала и труда. **Экономический и валютный союз** – интеграция пятого уровня, при которой кроме таможенной

политики и свободы движения факторов производства, проводится координация макроэкономической политики в ключевых областях, таких как валютная, бюджетная: правительства уступают часть своих функций созданным международным органам.

На схеме 20.11 раскрыты главные интеграционные группировки мира. Прежде всего, это **Европейский союз (ЕС)**, созданный в 1957 г., в который сегодня входят 26 стран мира: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Швеция, Финляндия, Франция; с 2004 г.: Болгария, Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония.

Во Всемирную торговую организацию (ВТО) входят около 150 стран. Она основана в 1995 г. К принципам функционирования ВТО относятся: торговля без дискриминации, регулирование торговли преимущественно тарифными методами, отказ от использования количественных и иных ограничений, разрешение торговых споров путем консультаций, переговоров и пр.

Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА) – интеграционное объединение США, Канады, Мексики, на долю которого приходится около 20% всего объема мировой торговли. В Ассоциации происходит постепенная ликвидация торговых барьеров, создаются условия для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, принимаются меры по защите северо-американского рынка. В **Союз Арабского Магриба**, созданный в конце 80-х годов с целью экономического сотрудничества, входят Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис. В **Тихоокеанском сообществе**, в которое входят США, Япония, Канада, Австралия, Новая Зеландия и страны Восточной и Юго-Восточной Азии, Китай, Океания, объединительные процессы находятся еще на начальном уровне. **Андоррская группа**, созданная в 1969 г., объединяет Боливию, Венесуэлу, Колумбию, Перу, Чили, Эквадор. В **Южноамериканском общем рынке** сотрудничают Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай. В **таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮАЕАК)** входят Габон, Камерун, Конго, Центрально-Африканская республика. **МЕРКОСУР (Южноамериканский общий рынок)**, созданный в начале 90-х годов, объединяет Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай. В перспективе для этого объединения вполне реальна интеграция с НАФТА.

Страны бывшего Советского Союза, кроме прибалтийских стран (Эстонии, Латвии и Литвы), с начала 90-х годов входят в состав СНГ.

Сегодня промышленный потенциал стран СНГ составляет 10% мирового, запасы основных видов природных ресурсов – примерно 25%, экспортный потенциал – 4,5%.

С 1997 г. функционирует **ГУУАМ** – интеграционное объединение Грузии, Украины, Узбекистана, Азербайджана и Молдовы. В 2000 г. создано Евразийское экономическое сообщество (**ЕвроАзЭС**) на основе Таможенного союза России, Белоруссии, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана.

В сентябре 2003 г. Белоруссией, Казахстаном, Россией, Украиной подписано соглашение о формировании **Единого экономического пространства (ЕЭП)** для обеспечения свободного движения товаров, услуг, капитала, рабочей силы. Договор ратифицирован Украиной 20 апреля 2004 г. Сделаны первые шаги по ускорению интеграционных процессов бывших социалистических стран.



Схема 20.1. Субъекты, объекты и структура мирового хозяйства

Этапы формирования мирового хозяйства

- доиндустриальная стадия развития, для которой характерно развитие международной торговли (до XVIII в.)
- индустриальная стадия развития, для которой характерен распад замкнутости национальных хозяйств, появление крупного машинного производства, возникновение мирового рынка (XVIII – XIX вв.)
- формирование мирового хозяйства, для которого характерны экономический, территориальный раздел мира, новая роль колоний (XIX – XX вв.)
- с 60-х годов XX века – современный этап, характеризующийся международным сотрудничеством на основе взаимной заинтересованности; расширением глобального рыночного пространства; развитием совокупности мирохозяйственных отношений; интернационализацией производства

Схема 20.2. Этапы развития мирового хозяйства

Основные черты современного этапа мирового хозяйства

- высокая степень развития международного разделения труда, участниками которого являются практически все страны мира
- установление на мировом рынке динамического соответствия спроса и предложения, объектами которых являются основные виды продукции, которые поступают в мировой товарооборот
- сочетание в механизме функционирования мировых хозяйственных связей объективных факторов и государственного регулирования
- создание условий более свободного перемещения товаров, капитала и рабочей силы

Схема 20.3. Основные черты мирового хозяйства

Целостность мирового хозяйства обеспечивается:

- интернационализацией экономики
- всеобщностью научно-технической революции
- новой ролью средств массовой информации и коммуникаций
- состоянием ресурсов планеты
- общей экологической опасностью

Схема 20.4. Факторы, обеспечивающие целостность мирового хозяйства

В основе развития мирового хозяйства лежит международное разделение труда (МРТ)

Международное разделение труда – специализация отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг, которыми страны обмениваются друг с другом

Формы международного разделения труда

Международная специализация – концентрация производства определенного товара в отдельной стране и поставка его на мировой рынок

Международное кооперирование – процесс установления устойчивых связей между странами, специализирующимися на выпуске отдельных товаров, деталей, в результате которых происходит производство готовых для конечного потребления товаров

Схема 20.5. Формы международного разделения труда

Типы международного разделения труда		
Общее	Частичное	Единичное
Специализация на выпуске продукции и услуг в масштабе общества (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство и т. п.)	Специализация стран на производстве определенных отраслей экономики	Специализация стран на производстве отдельных агрегатов, машин, деталей, узлов или на различных технологических стадиях процесса производства

Схема 20.6. Типы международного разделения труда

Особенности современной стадии интернационализации производства

- международная кооперация приобрела комплексный характер и охватывает все стадии и фазы процесса воспроизводства
- расширение воспроизводственных связей не только на производство и обращение, но и сферы распределения и потребления
- формирование международной воспроизводственной системы с общемировыми пропорциями
- приоритет общечеловеческих интересов и ценностей, обострение проблемы выживания человечества
- формирование постиндустриальных экономик, главная черта которых дематериализация, интеллектуализация, информатизация
- усиление процессов интеграции
- повышение роли ТНК

Схема 20.7. Особенности современной стадии интернационализации производства

Экономическая интеграция – процесс хозяйственного объединения стран на основе развития глубоких и устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными экономиками в различных формах и на различных уровнях

Условия интеграции	Предпосылки интеграции
<ul style="list-style-type: none"> ▪ достаточно высокий уровень развития промышленности, делающий национальные хозяйства взаимодополняющими, заинтересованными в сотрудничестве друг с другом ▪ рыночный, децентрализованный тип экономики ▪ наличие в государствах-партнерах высокоразвитой, прочно укоренившейся политической демократии 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ примерно одинаковый уровень экономического развития и зрелости рыночных отношений стран ▪ наличие исторически сложившихся экономических отношений; ▪ наличие взаимодополняющих структур экономики интегрируемых стран; ▪ общность социально-экономических проблем ▪ политическая воля государств ▪ «демонстрационный эффект» успеха деятельности интеграционных объединений ▪ «эффект домино» – как вынужденная мера, чтобы избежать трудностей развития вне объединений

Схема 20.8. Условия и предпосылки экономической интеграции

Причины международной экономической интеграции

Экономические:

- доступ к сбыту национальной продукции на зарубежных рынках
- доступ к более дешевым производственным ресурсам
- улучшение условий труда
- сокращение издержек на масштабе производства
- привлечение прямых зарубежных инвестиций
- стремление добиться устойчивого экономического роста
- быстрый рост международного разделения труда
- приобщение к экономическому и технологическому опыту развитых стран

Политические:

- налаживание более дружественных взаимоотношений между странами
- укрепление сотрудничества в культурной, научной и политической сферах
- гарантия политической и экономической стабильности в процессе рыночных реформ
- повышение своего влияния на мировой политической и экономической арене

Схема 20.9. Причины экономической интеграции

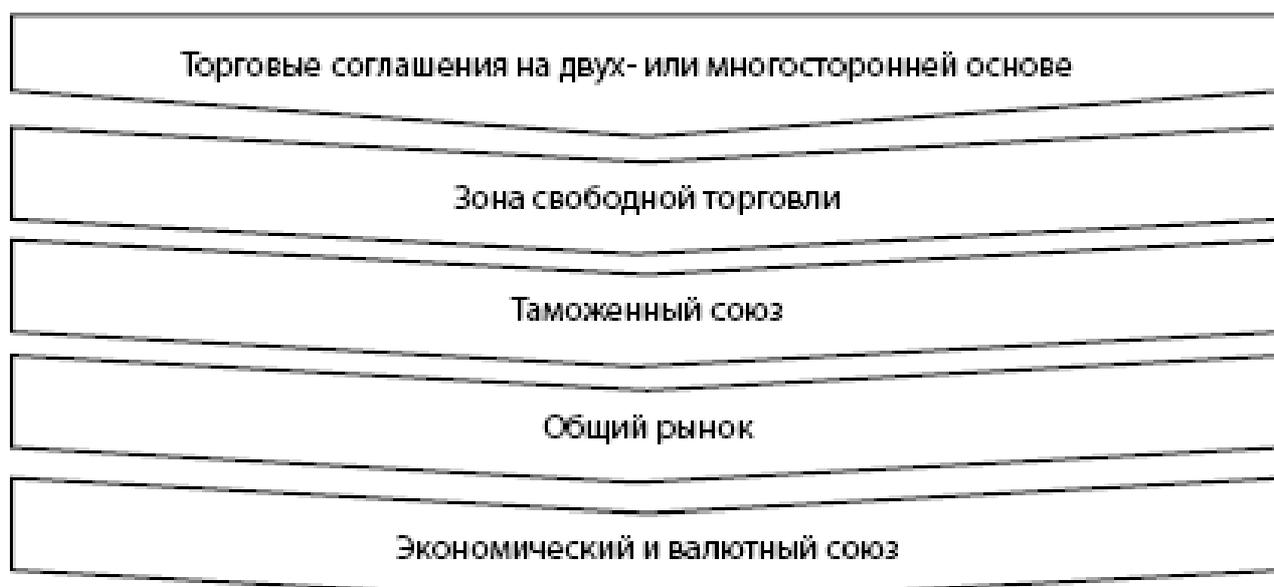


Схема 20.10. Формы экономической интеграции



Схема 20.11. Главные интеграционные группировки мира

Тема 21. **Формы международных экономических отношений**

Программная аннотация

1. Теории международной торговли. Сущность международной торговли и ее особенности на современном этапе.
2. Вывоз капитала: сущность, причины, формы, последствия.
3. Мировая валютная система, этапы ее развития. Конвертируемость валюты. Международная миграция рабочей силы.

В результате формирования мирового хозяйства возник **мировой рынок**, представляющий собой *совокупность национальных рынков отдельных стран, связанных между собой международным разделением труда*. Мировой рынок включает мировые рынки товаров и услуг, капиталов и рабочей силы (схема 21.1).

Исторически первой формой международных экономических отношений была **международная торговля**. Существуют различные теории международной торговли. Одной из первых теорий была **теория абсолютных преимуществ**, выдвинутая А. Смитом.

В соответствии с этой теорией абсолютные преимущества имеет страна, у которой абсолютные затраты на производство единицы продукции ниже, а производительность труда выше. Страна, имеющая абсолютные преимущества в производстве товара, должна в международной торговле специализироваться на выпуске именно этого товара (схема 21.2). Д. Рикардо развил эту теорию далее. Он показал, что страна может специализироваться в международной торговле на тех товарах, при производстве которых она не имеет абсолютных преимуществ, если имеет **сравнительные (относительные) преимущества**. Сравнительные преимущества на производство товара имеет та страна, которая несет меньшие альтернативные издержки (схема 21.3). Альтернативные издержки рассчитываются двумя способами. Первый применяется, когда известна производительность труда в производстве товаров двух стран. Альтернативные издержки рассчитываются как отношение количества альтернативного продукта, от производства которого

пришлось отказаться, к количеству выбранного продукта. Вторым способом расчета альтернативных издержек используется, если известны затраты времени на производство единицы продукции (трудоемкость). Сравнительные преимущества имеет та страна, которая имеет наименьшие альтернативные издержки, рассчитываемые как отношение затрат на производство выбранного товара к затратам на производство товара, от производства которого мы отказались. Страны, имеющие меньшие альтернативные издержки, должны специализироваться в международной торговле на этих товарах. Схема 21.4 показывает, что Украина имеет сравнительные преимущества в производстве хлеба, Белоруссия – в производстве молока, следовательно, на выпуске именно этих товаров им и надо специализироваться в международной торговле. В дальнейшем появились новые теории международной торговли: парадокс Леонтьева, теория Хекшена – Олина и др.

В международной торговой политике различают два основных направления – протекционизм и фритрейдерство, т. е. свободную торговлю (схема 21.5). **Политика протекционизма предполагает защиту интересов национального производителя путем введения ограничений на ввоз товаров из-за границы.** Эти ограничения делятся на тарифные и нетарифные. Тарифные ограничения осуществляются с помощью изменения ставки тарифов на ввоз товаров. Различают *преференцированные*, т. е. привилегированные, ставки, используемые в зонах свободной торговли, которые могут быть равны даже нулю; *договорные ставки*, минимальные, для создания условий наибольшего благоприятствования в торговле; и *генеральные*, максимальные, ставки, используемые для всех других стран. *Нетарифные ограничения* (их насчитывается около пятидесяти), включают введение квот, лицензий, экологических стандартов, стандартов качества и пр. **Политика свободной торговли осуществляется путем снятия всех ограничений на ввоз и вывоз товаров.** Переход от политики протекционизма к свободной торговле происходит путем постепенной либерализации внешнеторговых отношений.

В современных условиях **международная торговля имеет ряд особенностей** (схема 21.6). Опережающими темпами растет торговля услугами, составляющая до трети мирового экспорта. Преобладает торговля готовыми изделиями по сравнению с топливно-сырьевыми. На долю сырьевых товаров сегодня приходится менее 30% мировой

торговли (в середине XX века эта цифра составляла 75%). Резко возросла доля внутрифирменного обмена, что обусловлено ростом масштабов влияния транснациональных корпораций в мировой экономике. Около 70 – 75% мировой торговли составляет торговля между развитыми странами. Доля развивающихся стран составляет 20 – 24%, бывших социалистических стран – всего 6 – 8% внешнеторгового мирового оборота. В экспорте развитых стран до 15 – 20% составляет продукция интеллектуального и информационно насыщенного труда. Происходит постепенная либерализация международной торговли путем постепенного уменьшения ограничений в международной торговле. Усиление процессов специализации и кооперирования приводит к росту торговли между странами отдельными деталями, которые собираются в готовую продукцию.

Следующей формой мирового рынка является **вывоз капитала** – *помещение и функционирование капитала за рубежом с целью получения экономических, политических и других выгод.*

Можно выделить следующие **причины вывоза капитала** за границу (схема 21.7). Экономические: относительный избыток капитала внутри страны (капитал не просто не имеет сфер приложения внутри страны, а наиболее прибыльного его вложения); возможное несовпадение во времени спроса и предложения капитала в различных странах, что связано с неравномерностью экономического развития в мире; наличие относительно дешевой рабочей силы и сырья в отдельных странах, при прочих равных условиях, делает эти страны привлекательными для вложения иностранного капитала; интернационализация производства, создание дочерних предприятий невозможны без вывоза капитала из одних стран в другие. В силу того, что многие страны защищают свои товарные рынки, вводя различного рода ограничения, вывоз капитала позволяет осваивать товарные рынки путем создания своих предприятий на чужой территории.

Неэкономические причины вывоза капитала связаны с вложением капитала в экономику стран, где стабильная политическая обстановка, более низкие экологические стандарты, а также с получением определенного влияния при решении неэкономических проблем.

Вывоз капитала за пределы страны можно **классифицировать** по различным признакам (схема 21.8). **В зависимости от субъекта,**

вывозящего капитал, различают частную и государственную формы вывоза капитала; **по сроку вывоза** – кратко-, средне- и долгосрочную; **по характеру использования** – ссудную и предпринимательскую.

На схеме 21.9 показан **вывоз капитала в ссудной и предпринимательской формах**. Так, **вывоз капитала в ссудной форме** предполагает вклады на депозитные счета зарубежных банков денежных средств как частных лиц, так и предприятий, общественных организаций, государства. Возможно предоставление займов одними странами другим, а также кредитов, которые также могут предоставляться различными субъектами хозяйствования. Кредиты, предоставляемые на срок менее одного года, называют краткосрочными; от 1 до 5 лет – среднесрочными, более 5 лет – долгосрочными.

Вывоз капитала в предпринимательской форме осуществляется путем строительства за границей новых предприятий; открытия дочерних предприятий; совместного предпринимательства, когда новые предприятия создаются на основе долевого участия иностранного с национальным капиталом. Предпринимательская форма предполагает также покупку акций зарубежных компаний.

Если покупка акций ставит целью приобретение контрольного пакета для обеспечения полного контроля над деятельностью зарубежного предприятия, то такая форма вывоза капитала называется **прямыми инвестициями**. Если происходит покупка акций, не обеспечивающая обладание контрольным пакетом, такие инвестиции называют **портфельными**. Их цель – получение дивидендов.

Вывоз капитала имеет **положительные и отрицательные последствия** как для стран вывозящих, так и ввозящих капитал (схема 21.10). **К положительным последствиям** вывоза капитала можно отнести: ускорение экономического развития страны-импортера; создание новых рабочих мест в стране-импортере; внедрение новых технологий, достижений НТР; улучшение платежного баланса за счет иностранных кредитов; выравнивание нормы прибыли в разных странах; развитие международного разделения труда; увеличение объемов товарооборота.

К негативным последствиям вывоза капитала относится возможность попадания в зависимость (экономическую и политическую) одних стран от других; однобокость, в основном

аграрно-сырьевая, развития стран-импортеров капитала; ухудшение экологии в странах, ввозящих капитал, потому что развитые страны, имеющие жесткие экологические стандарты, стремятся вынести экологически вредные производства за пределы своих стран. Возможно замедление темпов развития стран-экспортеров капитала, уменьшение занятости в результате оттока капитала за границу.

Часто кредиты предоставляются с целью «проталкивания» товаров на внутренние рынки других стран для преодоления протекционистских ограничений на перемещение товаров за границу.

В современных условиях вывоз капитала имеет **ряд особенностей**, которые показаны на схеме 21.11. К традиционным странам, осуществляющим вывоз капитала, таким как США, Япония, Германия, присоединились Китай, Южная Корея и нефтедобывающие страны. В отраслевой структуре произошло увеличение более чем в два раза вложений капитала в сферу услуг. Растет доля прямых инвестиций, среди инвесторов увеличивается число мелких и средних фирм, растет вывоз капитала в частной форме.

Для **привлечения иностранных инвестиций** используются различные меры (схема 21.12). Страны устанавливают для иностранного капитала налоговые льготы, дают отсрочку в выплате налогов, так называемые «налоговые каникулы», для вновь создаваемых иностранных предприятий, поддерживают их на первых стадиях работы с помощью предоставления так называемого «статуса пионера». Более привлекательным для иностранцев становится вложение капитала в случае понижения или снятия таможенных ограничений на ввоз оборудования и сырья.

Третьей составляющей мирового рынка является **международная миграция рабочей силы** – процесс перемещения рабочей силы за пределы определенных территорий, как со сменой места проживания, так и без нее. **Причины миграции рабочей силы** бывают политические, национальные, религиозные, семейные, экономические. К экономическим причинам относят: различия в уровнях экономического развития стран; различия в национальных уровнях размеров заработной платы; существование в отдельных странах хронической безработицы; международное движение капиталов; функционирование международных корпораций, др. (схема 21.13).

Формы миграции рабочей силы можно классифицировать по разным признакам. По направлению движения различают эмиграцию, т. е. выезд из страны, и иммиграцию, т. е. въезд в страну.

По уровню квалификации существует миграция мало- и высококвалифицированной рабочей силы; по социальной структуре – миграция рабочих и служащих; по соответствию законодательным нормам – легальная и нелегальная; по характеру регулирования – свободное и ограниченное перемещение рабочей силы (схема 21.14).

Экономические отношения как внутри, так и между странами опосредованы движением валюты (схема 21.15).

Валюта – денежная единица страны, пребывающая в обращении. Используется как: денежная единица определенной страны; денежные знаки иностранных государств, которые используются в международных расчетах (иностранная валюта); международная (региональная) денежная расчетная единица и платежное средство.

Валютная система – совокупность валют, правил, норм их использования и взаимного обмена, применения в качестве платежного средства, а также для денежно-кредитных отношений, связанных с использованием валюты. Различают национальную, региональную и мировую валютные системы, которые имеют свои структуры. Так, национальная валютная система включает определение вида национальной валюты, установление режима валютного курса и условий конвертируемости; управление золотовалютным резервом страны, а также учреждения, которые регулируют валютные отношения.

Мировая валютная система – форма международных валютных отношений, закреплённых международными договорами. Она включает: международные платежные средства; механизм поддержания валютных курсов; установление условий конвертируемости, а также определение статуса международных институтов, регулирующих международные валютные отношения (схема 21.16).

Мировая валютная система в своем развитии прошла несколько этапов. Исторически первой была система золотого стандарта, в соответствии с которой валюты отдельных стран свободно обменивались на золото, признавалось обращение золота в качестве мировых денег; валюты имели золотое содержание; поддерживалась

устойчивость валютных курсов. Первоначально разновидностями золотого стандарта были **золотомонетный** и **золотослитковый** (схема 21.17). С 20-х годов XX века золотомонетный стандарт был заменен **золотодевизным**, в соответствии с которым банкноты обменивались не на золото, а на так называемые девизы – банкноты стран, которые в свою очередь обменивались на золото (английский фунт стерлингов и американский доллар).

Второй этап развития мировой валютной системы начинается после 1944 г., когда было заключено соглашение в **Бреттон-Вудсе**, в соответствии с которым была оформлена система так называемого **золотовалютного стандарта** (схема 21.18). Основными инструментами международных расчетов стали золото и американский доллар.

Доллар приравнялся к золоту по определенному паритету на основе фиксации рыночной цены на золото: золотое содержание доллара – 0,888 г золота; цена одной тройской унции (31,1 г) – 35 долларов. В соответствии с Бреттон-Вуддской системой происходит отказ от свободной купли-продажи золота (только Центральные банки могли покупать его по твердой цене). Для регулирования валютных отношений между странами был создан Международный валютный фонд. Государства получили право девальвировать валюту (снижать курс) или ревальвировать (повышать курс), но не более, чем на 10%.

В 50 – 60-е годы XX века за пределами США скопилось огромное количество бумажных долларов, особенно в развивающихся странах. Европейские страны повысили в банках спрос на размен американских долларов на золото. Золото стало уходить за пределы США, его резервы быстро сокращались. В 1971 г. США прекратили обмен бумажных долларов на золото. В 1976 г. на Ямайке было подписано новое валютное соглашение. **Возникла Ямайская валютная система.** Ее характерные черты приведены на схеме 21.19. Прежде всего, золото было выведено из системы международных расчетов; отменена официальная цена на золото; отменено золотое содержание национальных денежных единиц; создана новая форма международных кредитных денег – специальные права заимствования (СДР), представляющие собой безналичные деньги в виде записей на специальных счетах страны в Международном валютном фонде. Была также введена региональная форма международных денег – ЭКЮ, которая обращалась в рамках

Европейского сообщества. Доллар остался международной денежной единицей. Произошел переход от системы регулируемых валютных курсов к системе плавающих курсов, устанавливаемых в зависимости от спроса и предложения на валюту.

В декабре 1991 г. был подписан **Маастрихтский договор**, целью которого было создание экономического и валютного союза, единого центрального банка для европейских государств – членов Европейского сообщества. На первой ступени его реализации (с 1991 по 1994 гг.) все страны ЕС присоединились к договору, на второй ступени (1994 – 1999 гг.) обеспечивалось достижение жестко регулируемых показателей развития. С 1999 г., на третьей ступени, была введена единая евровалюта, которая в наличный оборот вошла в 2002 г. Во Франкфурте открыт европейский Центробанк в целях регулирования действий европейских банков. Валюты отдельных стран могут обмениваться на валюты других стран в определенных соотношениях, т. е. по определенному курсу.

Валютный курс – цена иностранной валюты, или стоимость национальной валюты, выраженная в валюте других стран. На схеме 21.20 показаны **режимы, или системы, валютных курсов**. Их условно можно разделить на две группы – чистые и гибридные, т. е. смешанные. **Чистые валютные курсы** состоят из **фиксированного** (жестко привязанного к золоту, СДР, доллару, евро), и **плавающего курса**, зависящего от соотношения спроса и предложения валюты в данный момент времени. **Гибридные системы** валютных курсов могут включать **изменяемый фиксированный курс**, когда государство время от времени пересматривает уровень фиксированного валютного курса. Другой вариант – **управляемый плавающий курс**: государство не фиксирует курс, но может направлять в сторону увеличения или уменьшения. Различают еще **контролируемый** валютный курс, при котором происходит государственно-административное регулирование обмена национальных денег.

На валютный курс влияет множество **факторов** (схема 21.21): это изменение вкусов потребителей; степень эластичности спроса на импортные товары; изменение в доходах; инфляция; размер процентных ставок; ожидание изменения валютных курсов; государственное макрорегулирование; соотношение спроса и предложения иностранных валют.

На схеме 21.22 раскрыты **последствия колебания валютных курсов** для предприятий, вывозящих и ввозящих товары и капитал. Так, при повышении курса национальной валюты возрастает экспорт капитала из страны, импорт капитала уменьшается. Это объясняется тем, что при повышении курса национальной валюты национальные субъекты могут приобрести объекты за границей за меньшую сумму национальной валюты, что делает вывоз капитала более привлекательным. Одновременно с этим уменьшается экспорт товаров, а возрастает импорт. Это происходит в результате того, что на ту же сумму национальной валюты можно купить больше иностранной валюты, а значит, и большее количество иностранных товаров.

Валюты различных стран могут обмениваться друг с другом.

*Гарантированная возможность обмена национальной валюты на иностранные по реально складывающемуся на рынке валютному курсу называется **конвертируемостью**.*

Следует различать **полную (свободную) и частичную конвертируемость** (схема 20.23). Валюты, имеющие **полную конвертируемость**, обладают такими характеристиками: свободный обмен валюты национальными и иностранными субъектами; использование ее во всех валютных операциях: торговых и неторговых, текущих и капитальных; выполнение функции мировых денег.

Частичная конвертируемость валют бывает внутренняя и внешняя. Частичную обратимость валюты имеют валюты, имеющие те или иные ограничения на виды операций. **Внутреннюю конвертируемость** имеют валюты, способные обращаться в товары и другие валюты на внутреннем рынке для резидентов данной страны. **Внешняя обратимость** валют предполагает возможность для нерезидентов (иностранных предприятий и граждан) свободно обменивать национальную валюту на любую иностранную валюту по действующему валютному курсу.

В практике государств мира существует **два основных пути** достижения конвертируемости валюты (схема 21.24). Первый предполагает предварительную стабилизацию экономики и финансов в результате роста производства и экспорта. Этим путем пошли страны Западной Европы после Второй мировой войны, достигшие конвертируемости валют в течение 10 – 15 лет. Вторым путем рассматривает достижение конвертируемости за счет мер «шоковой

терапии» по оздоровлению экономики и финансов. Процесс формирования валютного курса отдается рынку, при этом достигается лишь внутренняя конвертируемость. Примером могут служить Россия и Украина.

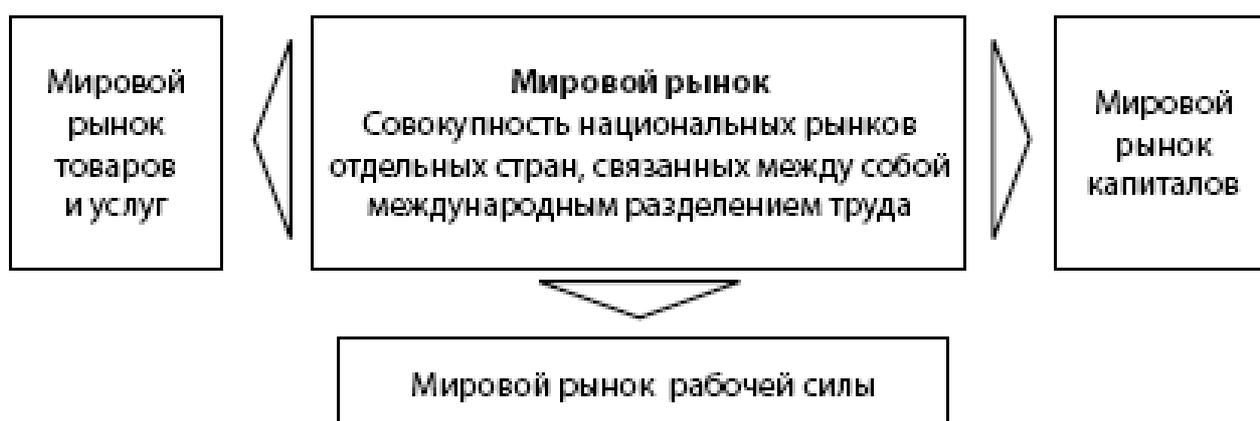


Схема 21.1. Мировой рынок и его структура

Теория абсолютных преимуществ А. Смита

Абсолютные преимущества имеет страна с более высокой производительностью труда или меньшими затратами времени на производство единицы продукции

Страна	Производство за 1 час (усл. ед.)	
	Хлеб	Молоко
Украина	4	3
Белоруссия	1	2

В данном примере Украина имеет абсолютные преимущества в производстве как хлеба, так и молока

Схема 21.2. Условный пример абсолютных преимуществ

Теория (принцип) сравнительных преимуществ Д. Рикардо

Страна имеет сравнительные преимущества, а следовательно, должна специализироваться в международной торговле на производстве и продаже того товара, при производстве которого она несет наименьшие *альтернативные* издержки

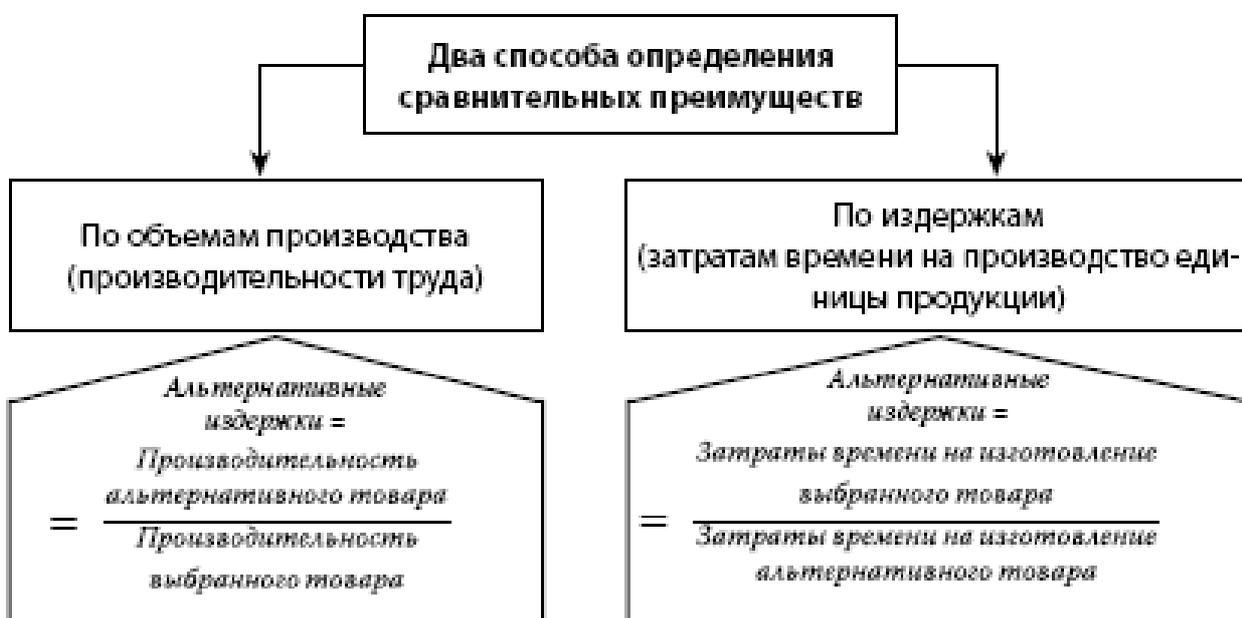


Схема 21.3. Теория сравнительных преимуществ

Страна	Производство за 1 час (усл. ед.)	
	Хлеб	Молоко
Украина	4	3
Белоруссия	1	2

	Альтернативные издержки производства хлеба	Альтернативные издержки производства молока
Для Украины	$\frac{3}{4}$	$\frac{4}{3}$
Для Белоруссии	$\frac{2}{1}$	$\frac{1}{2}$

В данном примере при производстве хлеба сравнительные преимущества имеет Украина, т. к. ее альтернативные издержки меньше, чем в Белоруссии ($\frac{3}{4} < 2$). При производстве молока сравнительные преимущества имеет Белоруссия, которая имеет при производстве данного товара меньшие альтернативные издержки ($\frac{1}{2} < 1\frac{1}{3}$). Следовательно, Украина в международной торговле будет специализироваться на производстве хлеба, а Белоруссия – молока.

Схема 21.4. Условный пример расчета сравнительных преимуществ (по производительности)

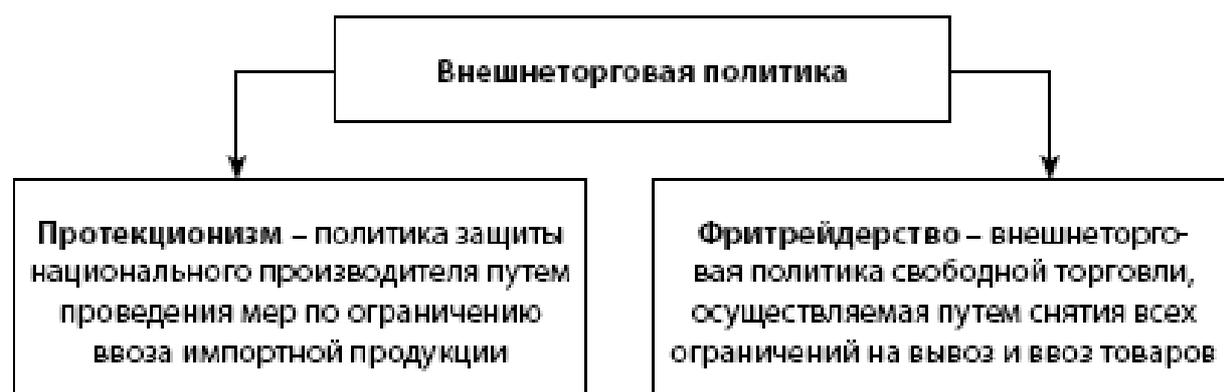


Схема 21.5. Направления внешней торговли политики стран

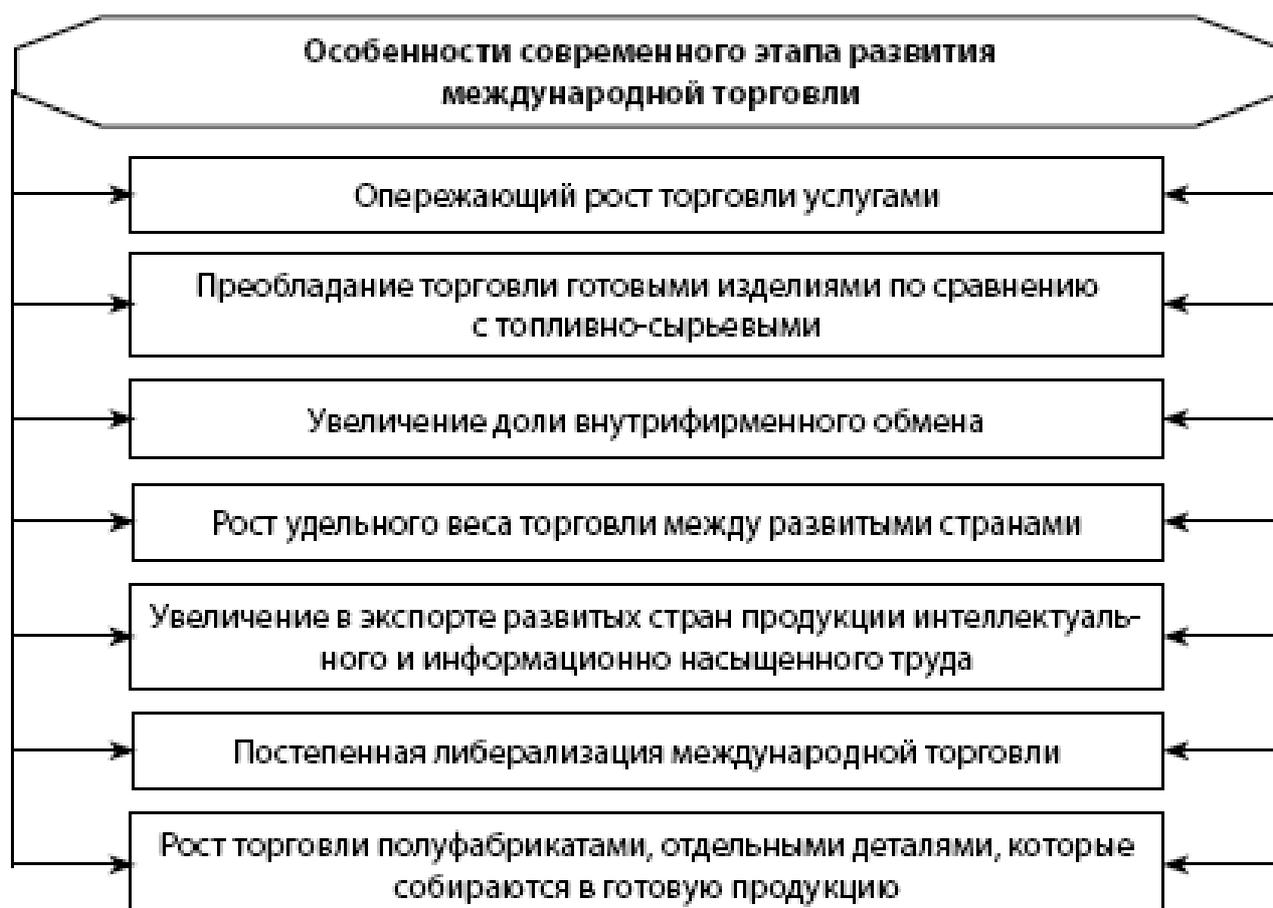


Схема 21.6. Особенности международной торговли на современном этапе



Схема 21.7. Причины вывоза капитала



Схема 21.8. Виды и формы вывоза капитала

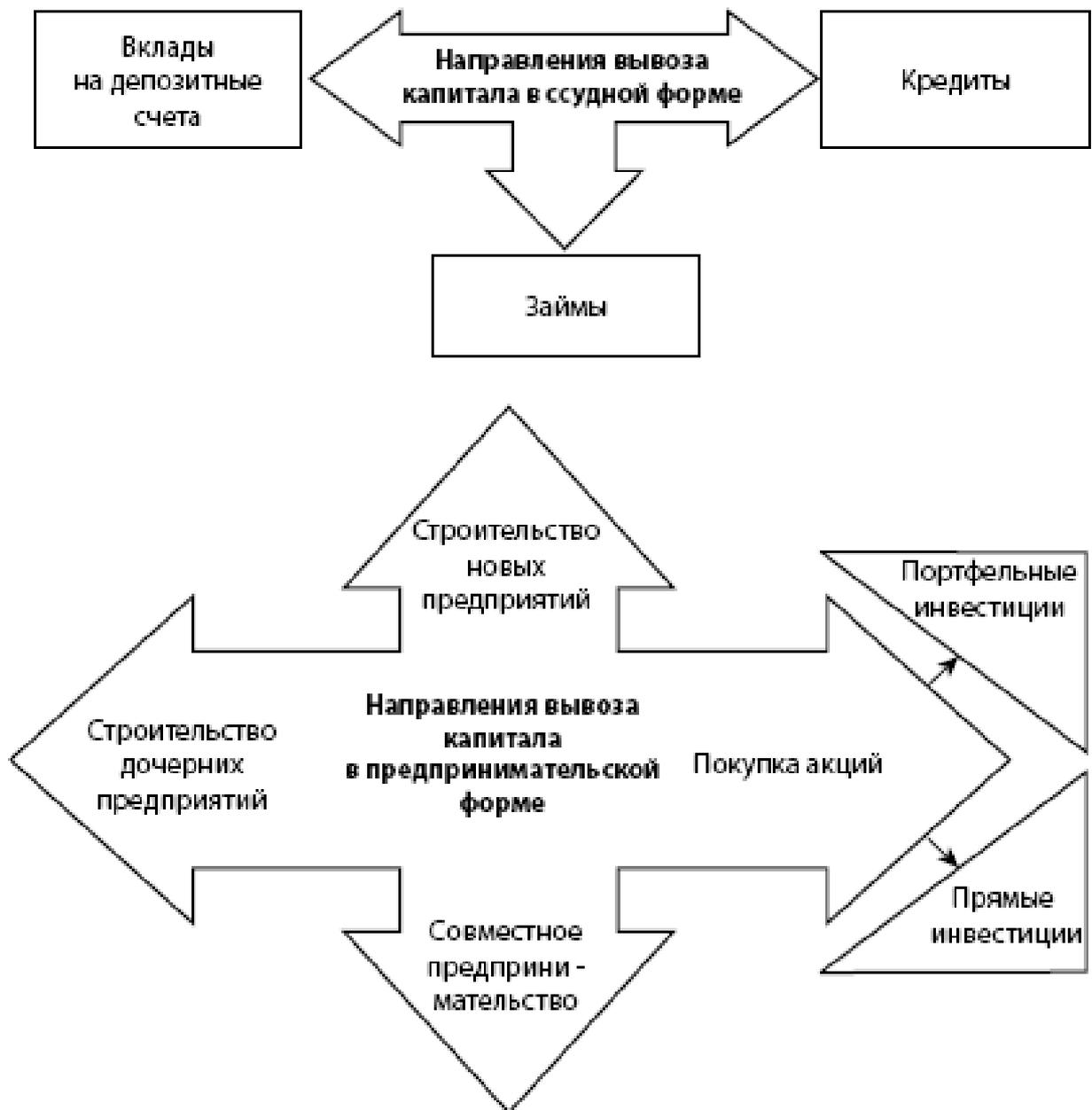


Схема 21.9. Направления вывоза капитала в ссудной и предпринимательской формах

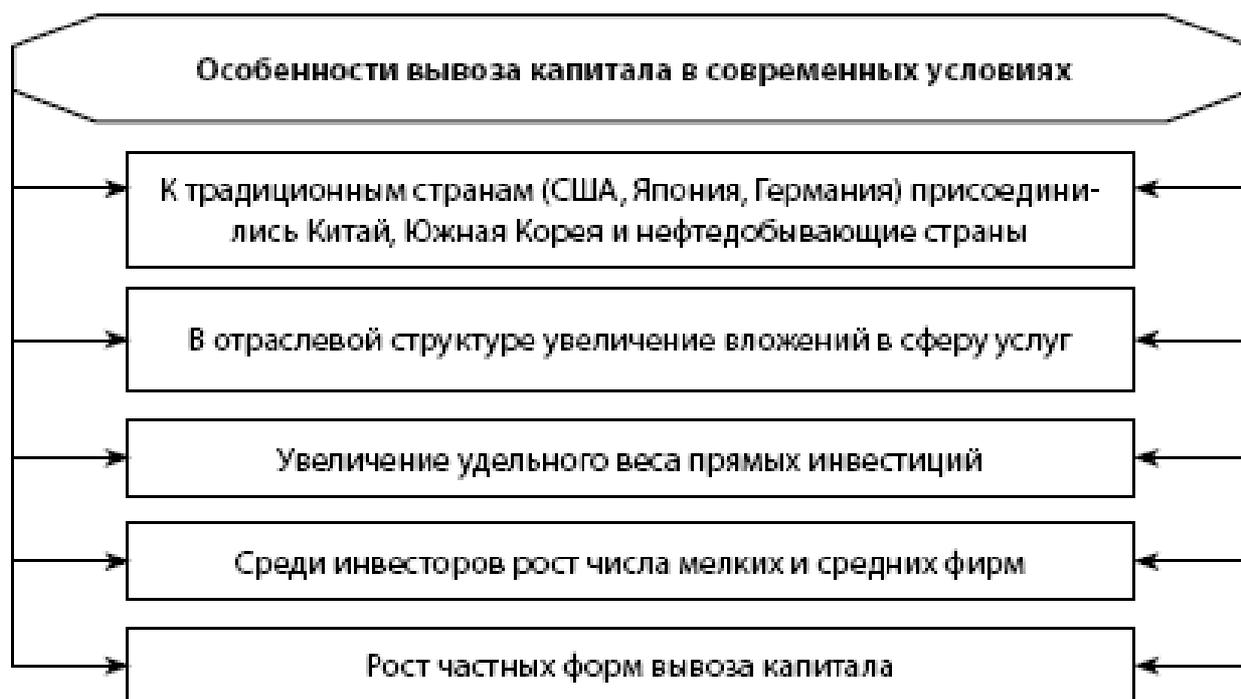


Схема 21.11. Особенности вывоза капитала в современных условиях

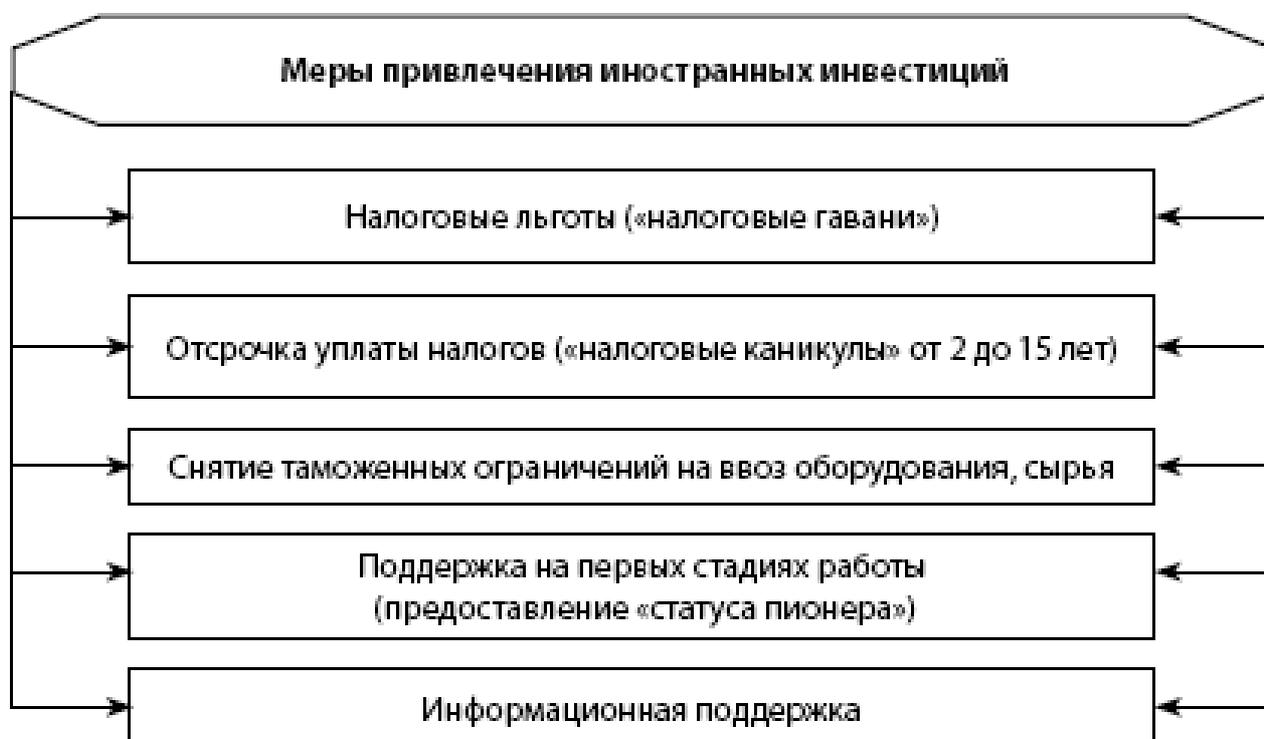


Схема 21.12. Меры привлечения иностранных инвестиций

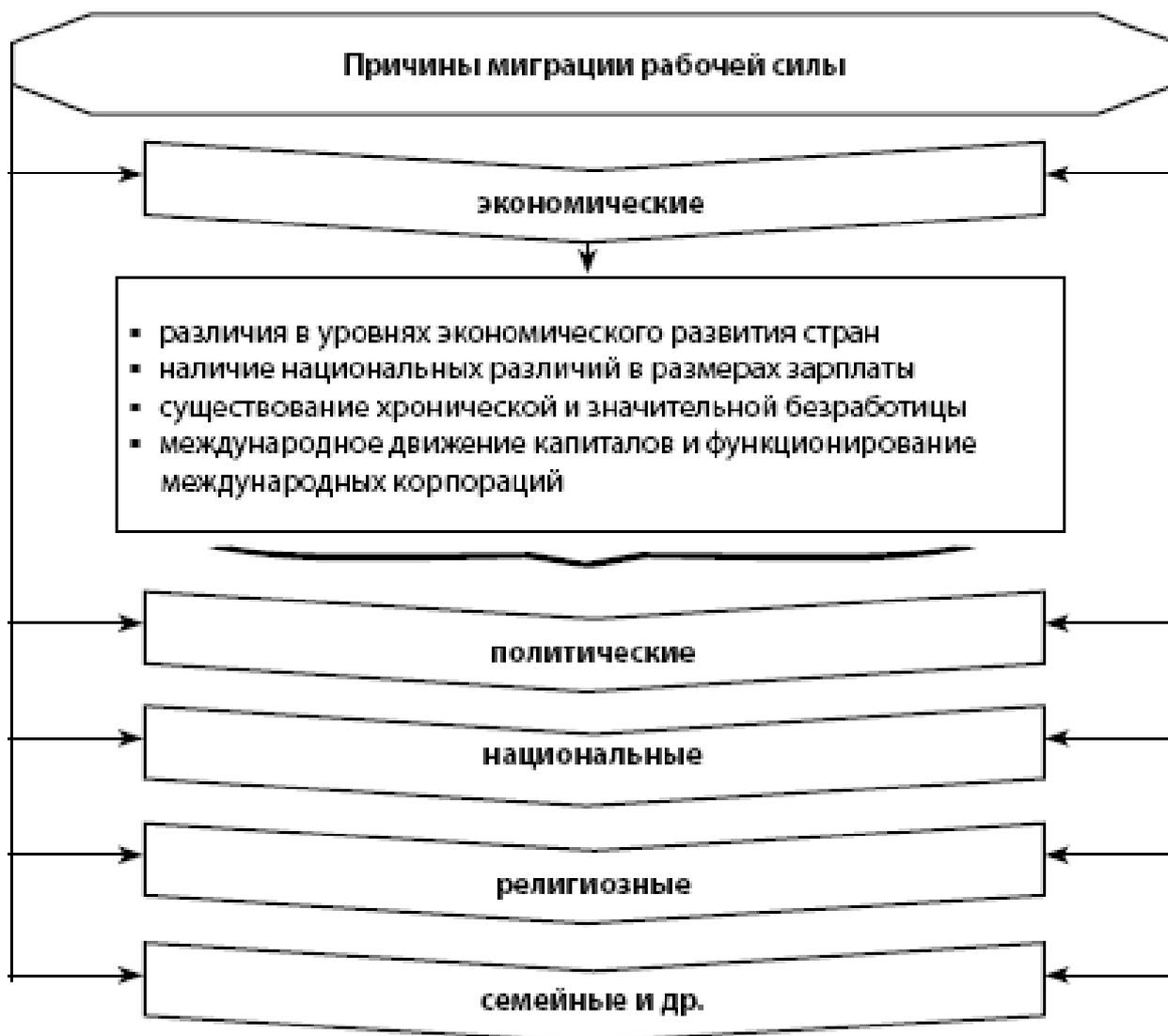


Схема 21.13. Причины миграции рабочей силы

Критерии	Формы
По направлению движения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ эмиграция ▪ иммиграция
По уровню квалификации	<ul style="list-style-type: none"> ▪ квалифицированная рабочая сила ▪ неквалифицированная рабочая сила
По социальной структуре	<ul style="list-style-type: none"> ▪ миграция рабочих ▪ миграция служащих
По срокам	<ul style="list-style-type: none"> ▪ на постоянное место жительства (ассимиляционная) ▪ на определенный срок (ротационная)
По отношению к правовым нормам	<ul style="list-style-type: none"> ▪ легальная ▪ нелегальная
По характеру регулирования	<ul style="list-style-type: none"> ▪ свободная ▪ ограниченная

Схема 21.14. Классификация форм миграции рабочей силы

Валюта – денежная единица страны, пребывающая в обращении

Валюта – денежные знаки иностранных государств и выраженные в них кредитные и платежные средства

Валютная система – совокупность валют, правил, норм их использования и взаимного обмена, применение в качестве платежного средства, а также для денежно-кредитных отношений, связанных с использованием валюты

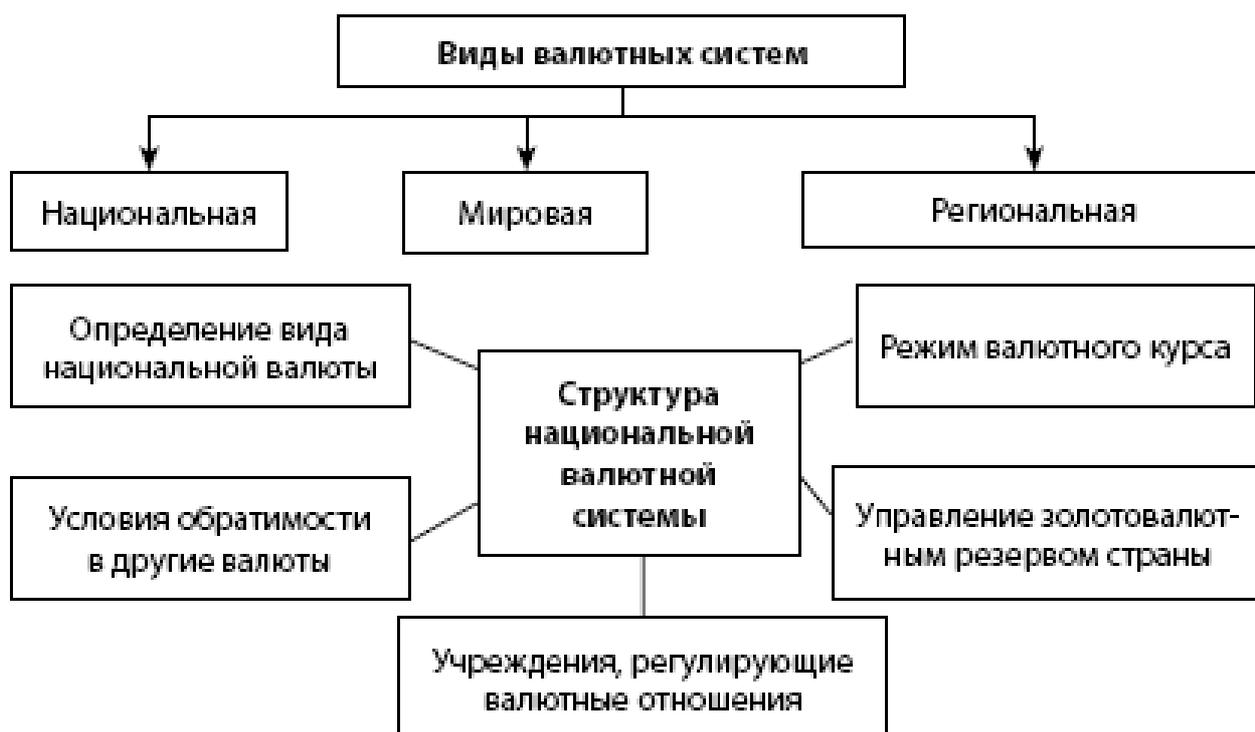


Схема 21.15. Валютная система, ее виды и структура

Мировая валютная система – форма международных валютных отношений, закрепленных международными договорами



Схема 21.16. Мировая валютная система и ее структура

Этапы развития МВС

I этап. Золотой стандарт

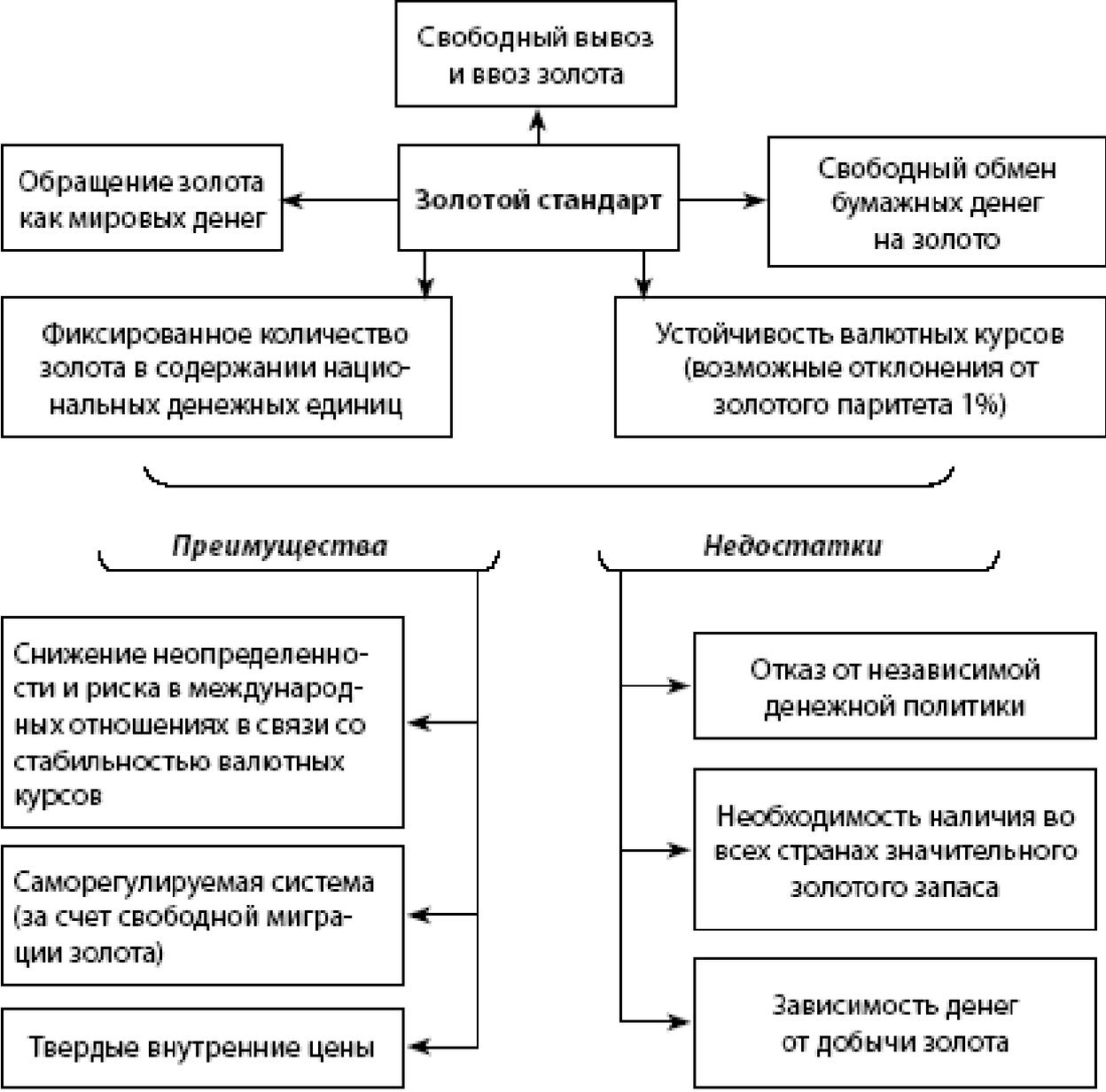


Схема 21.17. Первый этап развития мировой валютной системы

Этапы развития МВС

II этап. Система золотовалютного стандарта

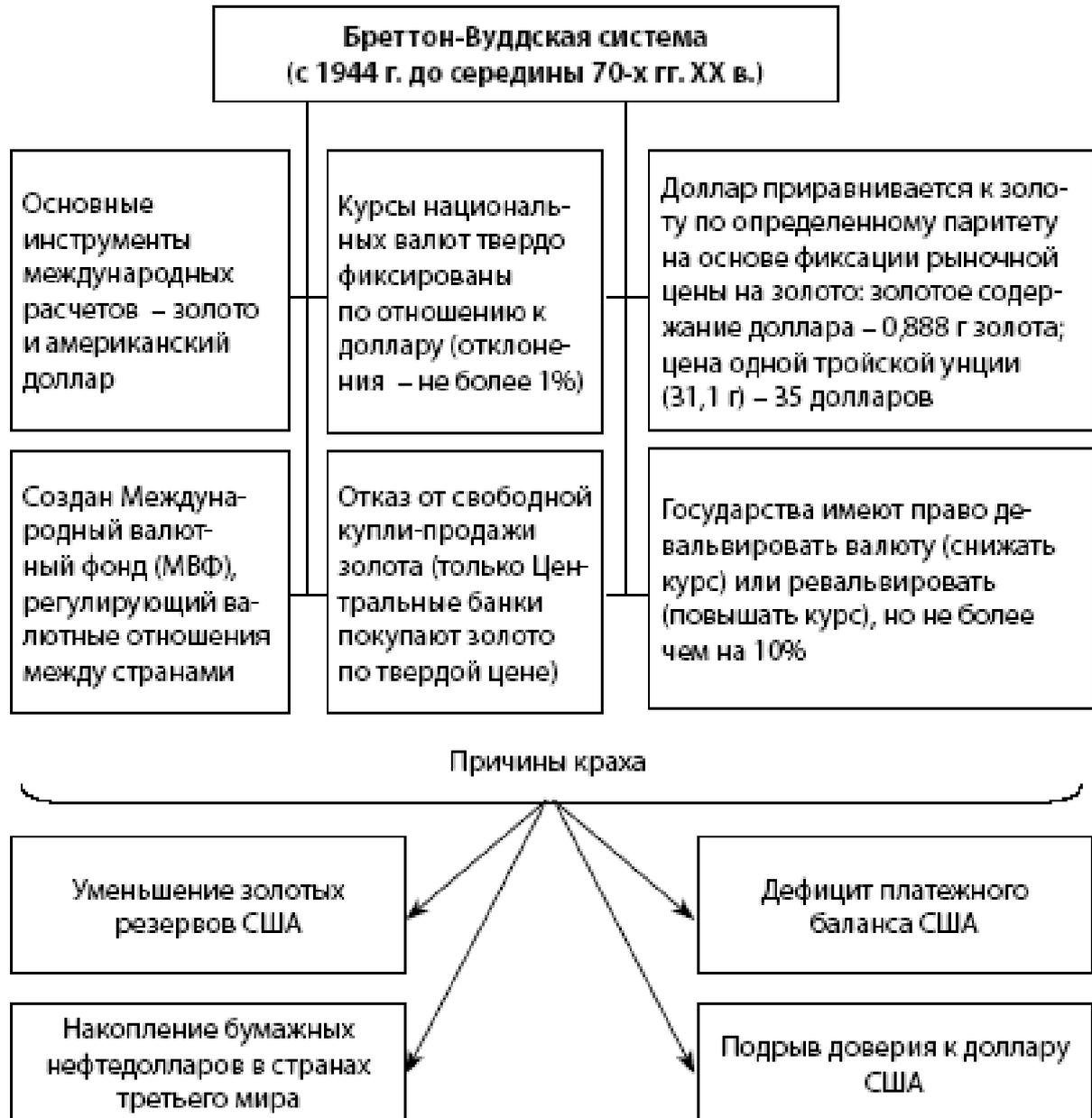
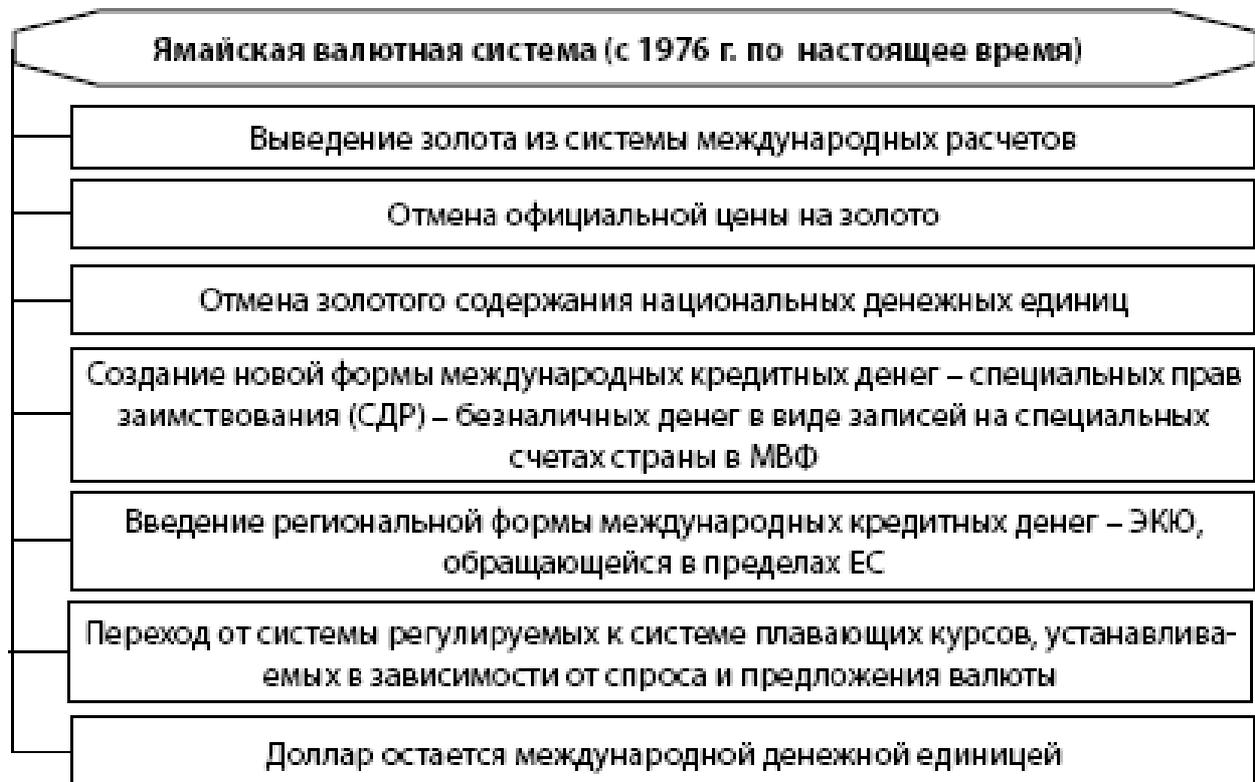


Схема 21.18. Характерные черты второго этапа мировой валютной системы

Этапы развития МВС

III этап. Ямайская валютная система



Декабрь 1991 г. – Маастрихтский договор

Цель

Создание экономического и валютного союза (ЭВС), единой валюты и единого ЦБ

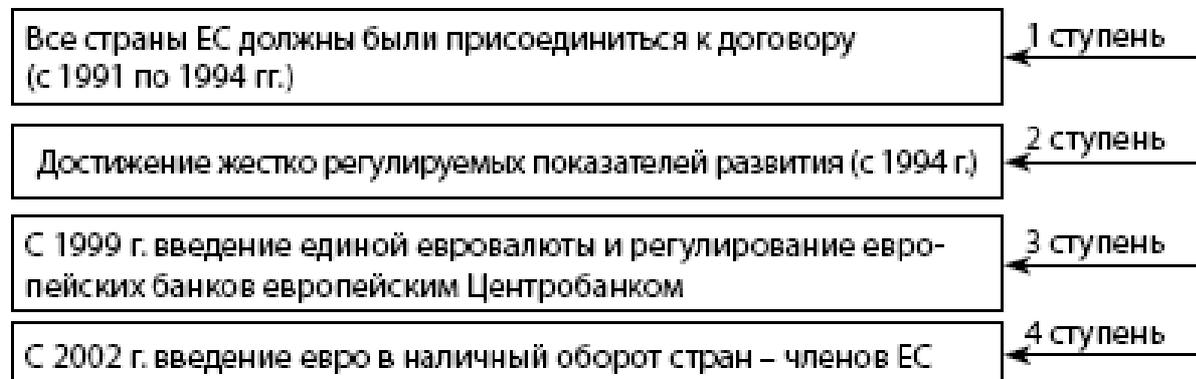


Схема 21.19. Третий этап развития мировой валютной системы

Валютный курс – цена иностранной валюты
Валютный курс – стоимость национальной валюты, выраженная в валюте других стран

Система валютных курсов

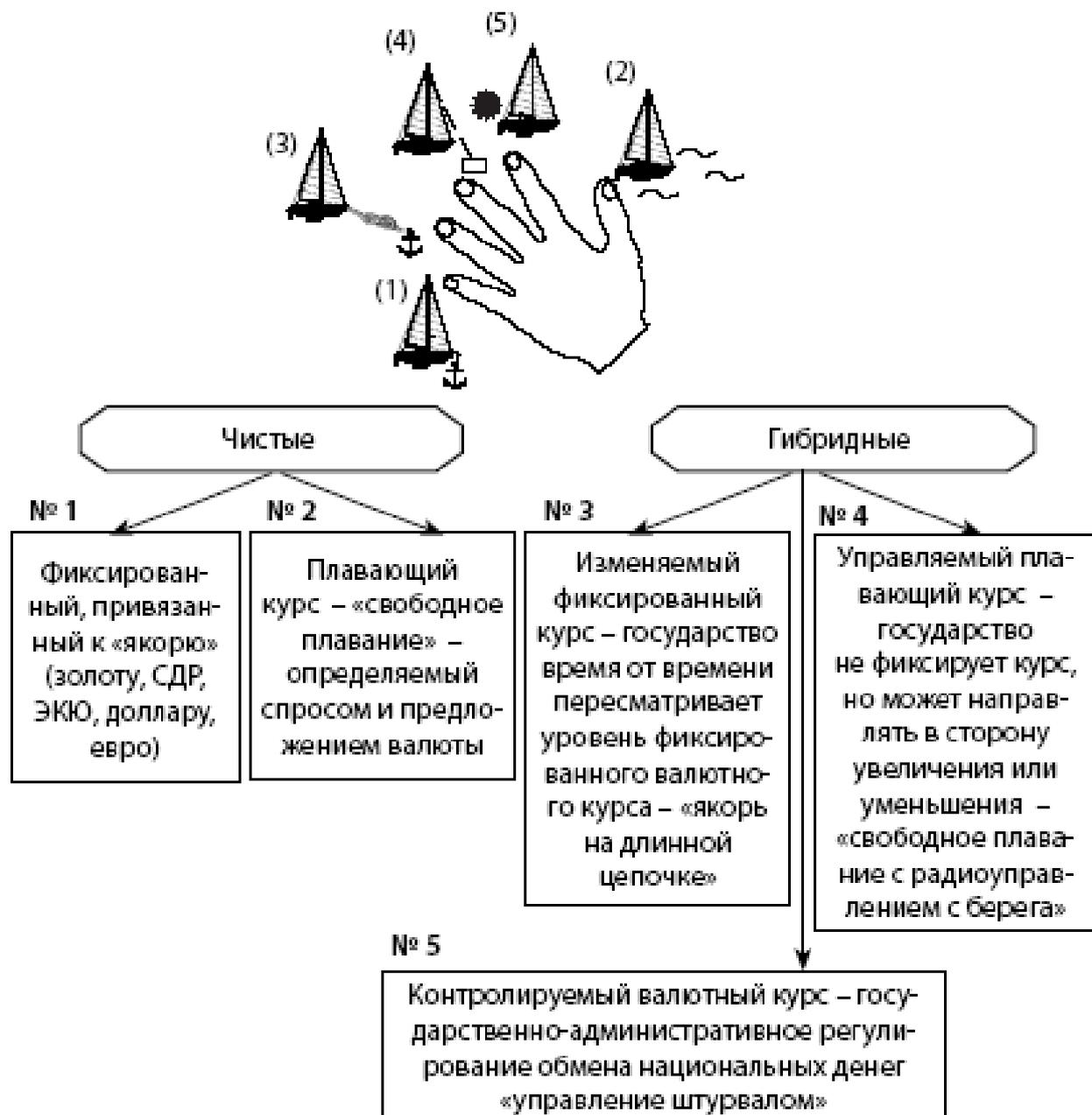


Схема 21.20. Виды валютных курсов

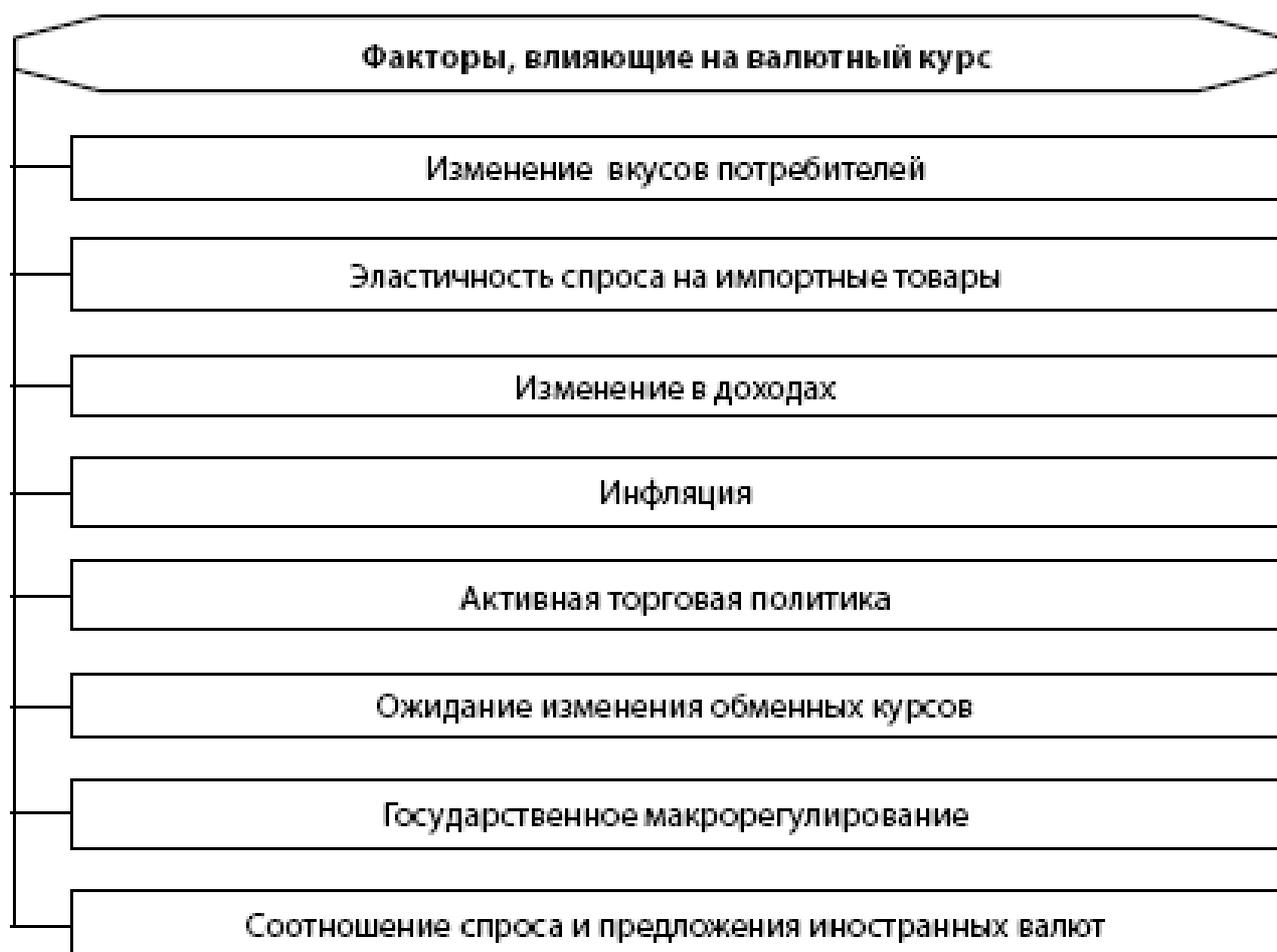


Схема 21.21. Факторы, влияющие на валютный курс

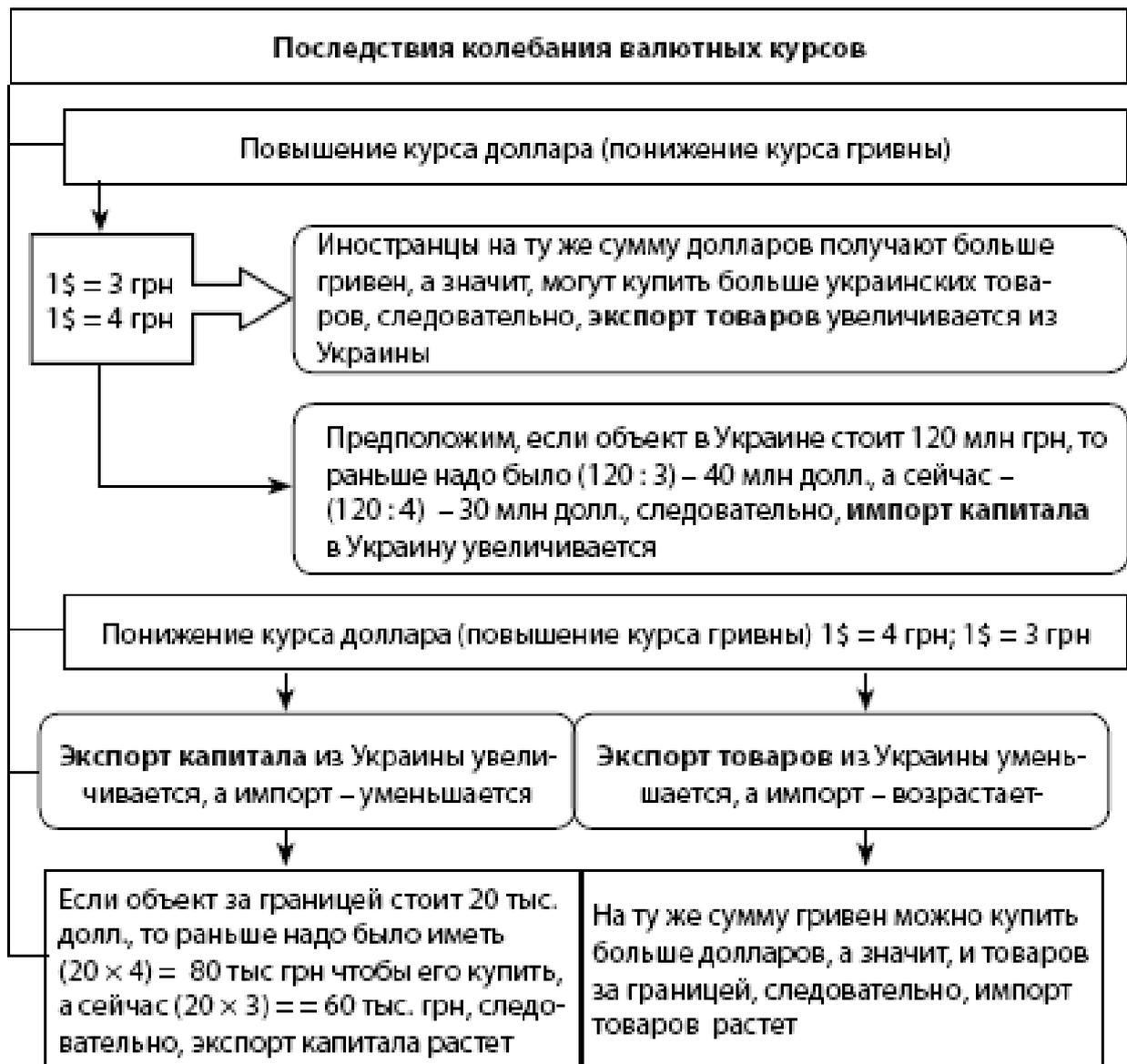


Схема 21.22. Последствия колебания валютных курсов
(условный пример)

Конвертируемость – гарантированная возможность обмена национальной валюты на иностранные по реально складывающемуся на рынке валютному курсу

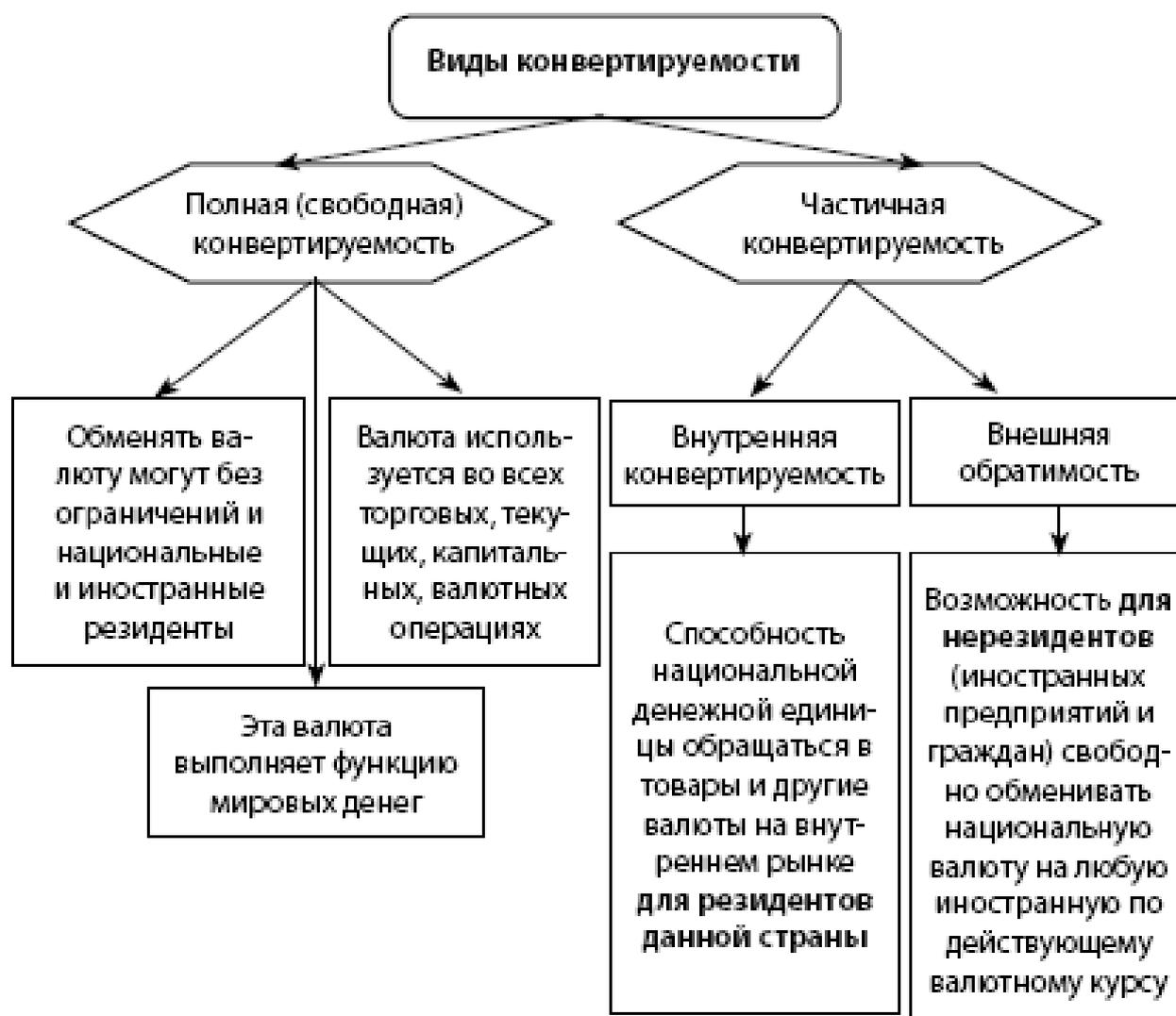


Схема 21.23. Конвертируемость валют и ее виды



Схема 21.24. Пути достижения конвертируемости

Тема 22. Экономические аспекты глобальных проблем

Программная аннотация

1. Сущность и причины глобальных проблем. Основные глобальные проблемы современности.

2. Необходимость международного сотрудничества стран в решении глобальных проблем.

Глобальная экономика – закономерный результат интернационализации экономических связей и формирования мирового хозяйственного механизма. С последней четверти XX века в центре внимания мировой общественности оказались процессы глобализации, что главным образом связано с обострением **глобальных проблем человечества**, под которыми *следует понимать общемировые проблемы, для которых характерен общепланетарный масштаб и связь с жизненными интересами народов всех стран.*

Эти проблемы составляют угрозу жизни всего человечества и могут быть разрешены только общими усилиями всех стран мира.

Общая характеристика процесса глобализации показана на схеме 22.1. Глобализация *связана* с переходом от индустриальной к постиндустриальной стадии экономического развития общества; *означает* качественно новое состояние взаимосвязей в экономике, политике, экологии на основе повышения мобильности капитала, рабочей силы, информации, идей в мировом масштабе; *выражается* в возрастающей взаимозависимости стран мира в результате интенсификации международного перемещения товаров, услуг, международных потоков капитала, быстрой диффузии технологий и т. п.; *требует* совместных усилий правительств государств и международных организаций, регулирование процессов на международном уровне.

На схеме 22.2 приведены технико-технологические, социально-экономические, политические и моральные **факторы глобализации**. **К технико-технологическим** относят такие факторы, как научно-технический прогресс, научно-техническая революция в

информационных и телекоммуникационных технологиях; развитие международной инфраструктуры, новых поколений транспорта и связи. **Социально-экономические факторы:** интернационализация производства на основе углубления международного разделения труда; либерализация схемы движения товаров и капитала; геэкономические трансформации, связанные с распадом административной системы хозяйствования, и усиление рыночной унификации современного мира; взаимопроникновение макроэкономической политики правительств и центробанков, усиление процессов интеграции. К **политическим факторам** глобализации можно отнести геополитические изменения, связанные с распадом мировой социалистической системы; создание политических блоков. **Моральные факторы:** ослабление роли традиций, социальных, национальных обычаев и связей; повышение мобильности духовно-эмоционального общения; интернационализация образования, культуры, спорта, науки, искусства.

Глобальную экономику можно условно разделить на следующие блоки (схема 22.3): глобальное производство, глобальная система продвижения товаров и услуг к потребителю, глобальная финансовая система, глобальные рынки рабочей силы, капиталов, информации, глобальная система обмена результатами интеллектуальной деятельности.

Процесс глобализации воздействует на развитие мирового хозяйства **противоречиво** (схема 22.4). С одной стороны, глобализация создает возможности для ускорения процесса унификации и расширения применения передовых технологий; обеспечивает устойчивое функционирование информационного пространства; развитие творчества и нововведений; ускоряет экономический рост на основе интенсификации экономического, научного, культурного развития народов планеты; ведет к повышению качества жизни, улучшению благосостояния семей, расширению возможности выбора и доступа к новым идеям, знаниям. Положительным результатом глобализации является усиление международной координации деятельности государств, уменьшение угрозы международных конфликтов, локальных войн, общее расширение идей гуманизма, демократии, защиты гражданских прав и основных свобод человека.

С другой стороны, процесс глобализации имеет ряд негативных последствий. Прежде всего, это консервация технологической и социальной отсталости ряда стран из-за их неконкурентоспособности и слабости собственной ресурсной базы; усиление неравномерности экономического и социального развития, усиление пропасти между развитыми и развивающимися странами; деградация неконкурентоспособных производств, рост безработицы, вызванной структурной перестройкой и новыми требованиями к качеству рабочей силы; обострение конфликтов разного характера и масштаба, создание глобального пространства криминального бизнеса, международного терроризма. Процесс глобализации может привести к разрушению обычного образа жизни, ценностных ориентиров, стандартизации национальных культур; транснационализации экологических, экономических, технологических проблем, таких как глобальная ядерная катастрофа, возникновение «парникового эффекта», пр.

Глобальные проблемы современности можно разделить **на три группы** (схема 22.5). **Первая** – проблемы, возникающие в сфере взаимодействию природы и общества (сохранение окружающей среды, освоение ресурсов Мирового океана, проблемы сохранения энергии, сырья и т. д.).

Вторая – проблемы социально-экономические и военно-политические (между развитыми и развивающимися странами, развитыми странами и странами постсоциалистическими, преодоление экономической отсталости стран, проблемы международного терроризма, разоружения и устранения угрозы мировых войн и т. п.). **Третья группа проблем** охватывает проблемы, связанные с развитием человека, решением проблем народонаселения, борьбы с голодом, болезнями и т. п.

Разрешение глобальных проблем современности невозможно без объединения усилий и координации деятельности различных стран мира (схема 22.6). Основными сферами международного сотрудничества в решении глобальных проблем являются разоружение и конверсия; ликвидация зон экономических бедствий; установление унифицированных норм и правил природопользования для разных стран; освоение информационных технологий, формирование единого информационного пространства; содействие развивающимся странам в решении проблем голода, болезней, неграмотности и т. д.

Общая характеристика процесса глобализации

- *связана с переходом от индустриальной к постиндустриальной стадии экономического развития*
- *означает качественно новое состояние взаимосвязей в экономике, политике, экологии на основе повышения мобильности капитала, рабочей силы, информации, идей в мировом масштабе*
- *выражается в возрастающей взаимозависимости стран мира в результате интенсификации международных перемещений товаров, услуг, международных потоков капитала, быстрой диффузии технологий и т. п.*
- *требует совместных усилий правительств государств и международных организаций, регулирование процессов на международном уровне*

Схема 22.1. Общая характеристика процесса глобализации

Факторы глобализации

Технико-технологические	Социально-экономические	Политические	Морально-этические
<ul style="list-style-type: none"> ▪ научно-технический прогресс, революция в информационных и телекоммуникационных технологиях ▪ развитие международной инфраструктуры, новых поколений транспорта и связи ▪ технологический прогресс в обрабатывающей промышленности и пр. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ развитие интернационализации производства на основе углубления международного разделения труда ▪ либерализация схемы движения товаров и капитала ▪ геоэкономические трансформации, связанные с распадом административной системы хозяйствования, и усиление рыночной унификации современного мира ▪ взаимопроникивание макроэкономической политики правительств и центробанков, усиление процессов интеграции 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ геополитические изменения, связанные с распадом мировой социалистической системы ▪ создание политических блоков 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ослабление роли традиций, социальных, национальных обычаев и связей ▪ повышение мобильности духовно-эмоционального общения ▪ интернационализация образования, культуры, спорта, науки, искусства и пр.

Схема 22.2. Факторы глобализации

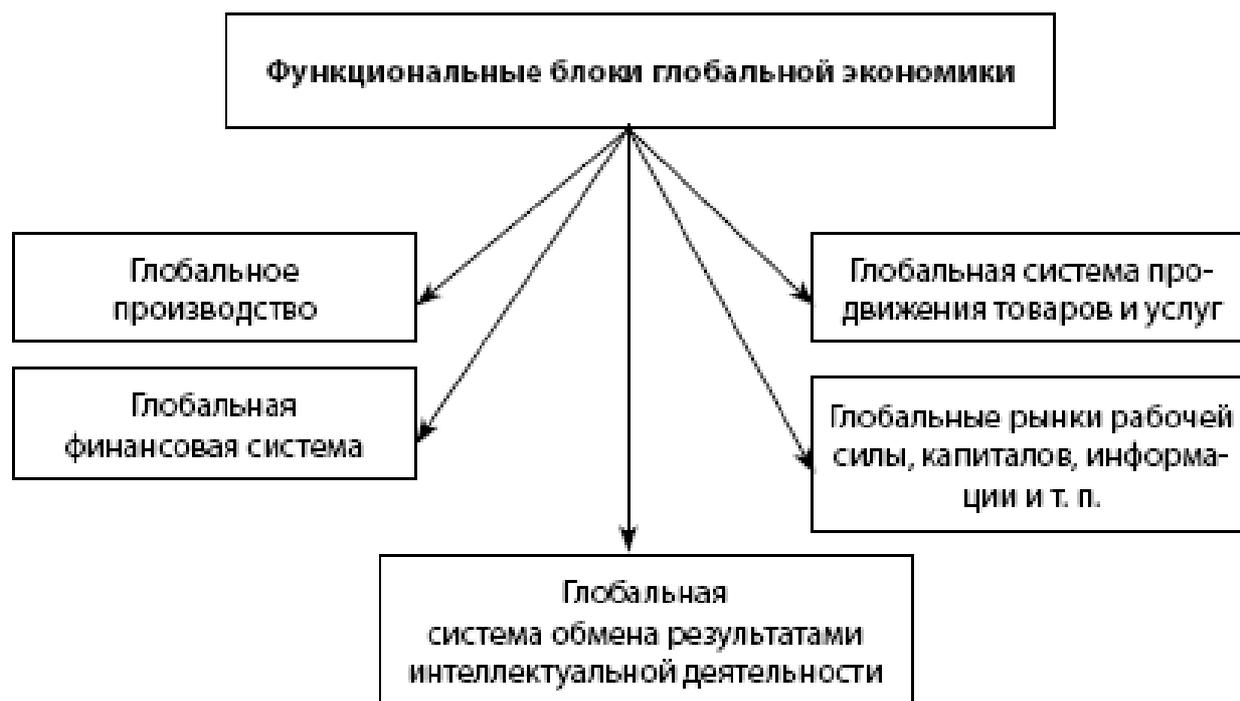


Схема 22.3. Функциональные блоки глобальной экономики

Открывает возможности	Порождает опасные угрозы и риски
Ускорение процесса унификации и расширения применения передовых технологий; обеспечение устойчивого функционирования информационного пространства; развитие творчества и нововведений	Консервация технологической и социальной отсталости ряда стран из-за их неконкурентоспособности и слабости собственной ресурсной базы
Экономический рост на основе интенсификации экономического, научного, культурного развития народов планеты	Глобальная неравномерность экономического и социального развития, усиление диспропорций мировой экономики, увеличение пропасти между развитыми и развивающимися странами
Совершенствование механизма распределения ресурсов, повышение эффективности их использования на основе развития глобальной конкуренции	Усиление разрыва между товарными и финансовыми рынками
Повышение качества жизни, улучшение благосостояния семей, расширение возможности выбора и доступа к новым идеям, знаниям	Деградация неконкурентоспособных производств, рост безработицы, вызванной структурной перестройкой и новыми требованиями к качеству рабочей силы
Усиление международной координации, уменьшение угрозы международных конфликтов, локальных войн	Обострение конфликтов разного характера и масштаба, создание глобального пространства криминального бизнеса, международного терроризма
Общее расширение идей гуманизма, демократии, защиты гражданских прав и основных свобод человека	Разрушение обычного образа жизни, ценностных ориентиров, стандартизация национальных культур
Объединение усилий человечества в решении глобальных проблем	Транснационализация экологических, экономических, технологических проблем, таких как глобальная ядерная катастрофа, возникновение «парникового эффекта», пр.

Схема 22.4. Противоречивость процесса глобализации

Глобальные проблемы современности
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Взаимодействия природы и общества ▪ Социально-экономические и военно-политические ▪ Развития общества, человека и обеспечения его будущего

Схема 22.5. Глобальные проблемы современности

Основные сферы международного сотрудничества в решении глобальных проблем
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Разоружение и конверсия ▪ Ликвидация зон экономических бедствий ▪ Установление унифицированных норм и правил природопользования ▪ Освоение информационных технологий, формирование единого информационного пространства ▪ Содействие развивающимся странам в решении проблем голода, болезней, неграмотности

Схема 22.6. Сферы международного сотрудничества в решении глобальных проблем

РЕКОМЕНДОВАННАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Акимов Н. И. Политэкономия современного способа производства.– М.: Экономика, 2003.– 207 с.
2. Амосова В. В. Экономическая теория.– СПб.: Питер, 2000.– 475 с.
3. Бабинцева Н. С. Некоторые новые подходы к экономической теории: Очерки.– СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.– 200 с.
4. Башнянин Г. І. Політична економія: Підр. для вищ. навч. закл. / Г. І. Башнянин, П. Ю. Мазур, В. С. Медведєв.– К.: Ельга; Ніка-Центр, 2002.– 527 с.
5. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництво: Підр. для проф.-техн. навч. закл.– К.: Вища шк., 2003.– 719 с.
6. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учебник для вузов / Мос. гос. юрид. акад.– 2-е изд., перераб. и доп.– М.: Проспект, 2004.– 535 с.
7. Григорян Г. М. Политическая экономия: принципы обновления и развития.– Х.: ХДЭУ, 2000.– 388 с.
8. Кураков Л. П., Яковлев Г. Е. Курс экономической теории: Учеб. пособ. для вузов.– 3-е изд., перераб. и доп.– М.: Вуз и школа, 2003.– 514 с.
9. Курс экономики: Учебник.– 3-е изд., доп. / Под ред. Б. А. Райзберга.– М.: ИНФРА-М., 2001.– 716 с.
10. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 1: Пер. с англ.– М.: Республика, 1992.– 400 с.
11. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 2: Пер. с англ.– М.: Республика, 1992.– 400 с.
12. Мочерний С. В. Економічна теорія: Посіб.– К.: Академія, 2003.– 653 с.
13. Основи економічної теорії: Підручник [А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Клишко та ін.] / За ред. А. А. Чухна.– К.: Вища шк., 2001.– 606 с.
14. Политэкономия (экономическая теория): Учебник для вузов / Под ред. Д. В. Валового.– 3-е изд.– М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2005.– 656 с.
15. Політична економія / За ред. М. А. Сіроштана.– Х.: ХДЕУ, 1998.– 344 с.

16. Політекономія: Підручник /За ред. Ю. В. Ніколенка.– К.: ЦУЛ, 2003.– 412 с.
17. Самуэльсон П. Экономика. Т. 1.– М.: НПО «АЛГОН» ВНИИСИ «Машиностроение», 1994.– 332 с.
18. Самуэльсон П. Экономика, Т. 2.– М.: НПО «АЛГОН» ВНИИСИ «Машиностроение», 1994.– 414 с.
19. Современная экономика: Лекц. курс. Многоуровневое учеб. пособ. / Научн. ред. О. Ю. Мамедов.– 5-е изд.– Ростов-на-Дону: Феникс, 2003.– 543 с.
20. Сіроштан М. А. Про деякі тенденції світового розвитку. Формування ринку. Протиріччя.– Х.: РВВ ХДЕУ, 1998.– 44 с.
21. Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова.– М.: БЕК, 2003.– 816 с.
22. Экономическая теория (Политэкономия): Учебник / Под ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой.– М.: ИНФРА-М, 1997.– 560 с.
23. Экономическая теория: Учебн. для студ. высш. учеб. завед. / Под ред. В. Д. Камаева.– 6-е изд., перераб. и доп.– М.: ВЛАДОС, 2000.– 640 с.
24. Економічна теорія: Посібник вищої школи (Воробйов Є. М., Гриценко А. А., Лісовицький В. М., Соколов В. М.) / За заг. ред. Є. М. Воробйова.– Х.; К., 2001.– 704 с.

БЕРЕЖНАЯ Надежда Ивановна

**ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ
В СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКИХ СХЕМАХ**

Учебное пособие