

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Репозиторий ВГУ

2010

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Общая экономическая теория.
Основы микроэкономики*

Курс лекций

Под редакцией кандидата экономических наук С.В. Шахновича

2010

УДК 330 (075. 8)
ББК 65. 01 я 73
Э-40

Авторы: зав. кафедрой, кандидат экономических наук **С.В. Шахнович**; кандидат экономических наук **Л. Ф. Трацевская**; кандидат экономических наук **Шабанов Л.Т.**; кандидат экономических наук **Янчук В.А.**; ст. преподаватели кафедры экономической теории УО «ВГУ им. П. М. Машерова» **Гращенкова Т.М., Шахнович Е.С.**

Рецензенты:

Доцент кафедры экономики и организации сельского хозяйства ГАВМ,
кандидат сельскохозяйственных наук,
доцент **Е.И. Бекиш**
декан ФПКиПК УО «ВГТУ», кандидат экономических наук,
доцент **И.Ю. Семенчукова**

Курс лекций рекомендуется студентам всех специальностей дневной и заочной форм обучения ВГУ им. П. М. Машерова, изучающим дисциплину «Экономическая теория», как опорный материал для подготовки к семинарским занятиям, сдаче зачета и экзамена. Настоящее издание может быть полезно всем, кто интересуется проблемами экономической теории.

УДК 330 (075. 8)
ББК 65. 01 я 73

© Шахнович С.В. и др.

© УО «ВГУ им. П. М. Машерова», 2010

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
РАЗДЕЛ 1. ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	9
Тема 1. Экономическая теория: история развития, предмет и методы	9
1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Экономические цели общества.....	9
2. Основные научные школы и современные направления развития экономической теории.....	15
3. Предмет, методы и функции экономической теории.....	26
4. Экономические категории и экономические законы.....	35
Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике	38
1. Потребности как предпосылка производства. Классификация потребностей. Закон возвышения потребностей.....	39
2. Блага. Их сущность, классификация и особенности.....	43
3. Ресурсы и факторы производства: их классификация и характеристика.....	46
4. Ограниченность ресурсов. Проблема выбора в экономике.....	49
5. Производственные возможности общества и их границы. Альтернативные издержки и предельные величины.....	52
Тема 3. Экономические системы	55
1. Экономическая система общества, понятие, функции и структура.....	55
2. Модели экономических систем и критерии их оценки.....	68
3. Собственность: понятие, тенденции развития. Направления реформирования собственности в Республике Беларусь.....	75
Тема 4. Формы организации общественного хозяйства	86
1. Натуральное и товарное хозяйства, их сущность и особенности функционирования.....	86
2. Товар и его свойства. Виды товаров.....	91
3. Деньги, их эволюция, виды и функции.....	95
4. Закон денежного обращения и его роль в развитии товарного хозяйства.....	102
Тема 5. Рыночная система и механизм ее функционирования	105
1. Механизм рынка, его основные элементы и условия функционирования.....	105
2. Цена, ее сущность, функции и виды. Система ценообразования.....	111
3. Конкуренция, монополия и их виды.....	119

4. Рынок и государство в современной рыночной экономике и методы его регулирования	128
РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ.....	138
Тема 6. Спрос, предложение и рыночное равновесие.....	138
1. Спрос и определяющие его факторы. Закон спроса..... ..	138
2. Предложение и определяющие его факторы. Закон предложения	144
3. Взаимодействие спроса и предложения. Анализ ситуации рыночного равновесия, избытка и дефицита предложения.....	147
Тема 7. Теория поведения потребителя.....	150
1. Модель поведения рационального потребителя на рынке. Закон убывающей предельной полезности.....	151
2. Предпочтения и возможности потребителя. Кривые безразличия и бюджетная линия. Понятие равновесия потребителя. ..	154
Тема 8. Теория фирмы	158
1. Фирма, ее цели и функции. Предпринимательство. Коммерческая деятельность.....	159
2. Производственная функция. Изокванта, изокоста и их экономическое содержание.....	169
3. Основной и оборотный капитал их сущность и различие.....	178
4. Издержки предприятия (фирмы) и их виды. Себестоимость продукции.....	181
5. Доход фирмы. Прибыль и рентабельность, их виды.....	184
ЛИТЕРАТУРА.....	189

Изучение экономической теории должно привить молодым людям ощущение ответственности за судьбу своей страны
Н. Грегори Мэнкью

ВВЕДЕНИЕ

Переход Республики Беларусь к социально ориентированной рыночной экономике придал особую важность экономической теории как науке, изучение которой способствует формированию современного экономического мировоззрения, столь необходимого специалистам любой сферы деятельности для достижения делового успеха

Предлагаемый учебный курс подготовлен в соответствии с требованиями образовательного стандарта Министерства образования Республики Беларусь по курсу экономической теории для студентов неэкономических специальностей, основными положениями новой типовой программы по экономической теории для вузов и в соответствии с учебной программой изучения данной дисциплины.

Курс лекций содержит системное изложение основ концептуальных положений современной экономической теории, охватывает практически весь ее диапазон. Учебная концепция курса предлагает изложение лекционного материала по следующим разделам: общеэкономические процессы, микроэкономика, макроэкономика и мировая экономика. Такое построение лекционного курса будет способствовать более полному пониманию сущности и специфики основных механизмов функционирования рыночной экономики на различных уровнях иерархии. Авторами охарактеризованы особенности динамического взаимодействия различных составных частей экономической теории.

Авторы стремились в каждом из предлагаемых разделов изложить фундаментальные вопросы экономической теории в доступной и наглядной форме, используя при этом *графики, математические формулы и схемы*. Предлагаемый *список литературы* подобран с учетом трудоемкости курса, исходя из реальных возможностей и бюджета времени студентов, что позволит им использовать лекционный материал во время аудиторной и, самостоятельной работы, а также в других формах организации учебного процесса.

Задача курса лекций помочь студентам, изучающим предмет «Экономическая теория» освоить учебную программу вуза по данной дисциплине, подготовиться к сдаче зачета и экзамена, выполнить контрольную работу.

Курс лекций будет полезен тем, кто проявляет интерес к экономическим проблемам, поможет лучше представить себе современное состояние и тенденции развития экономической науки.

Репозиторий ВГУ

РАЗДЕЛ I. ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ, ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ

Цель лекции: рассмотреть, что представляет собой экономика как специфическая сфера жизнедеятельности человека, общества; выяснить историю зарождения и развития экономической мысли; определить предмет и методологию экономической теории, выполняемые ею функции.

План лекции:

1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Экономические цели общества.
2. Основные научные школы и современные направления развития экономической теории.
3. Предмет, методы и функции экономической теории.
4. Экономические категории и экономические законы.

1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Экономические цели общества

Экономика – особый мир со своими законами и проблемами, драмами и противоречиями. Он сложен, интересен и загадочен, а главное – открыт для всех. Быть вне экономики невозможно. Притягательность экономики в том, что, как выразился Дж. М. Кейнс: «...в действительности именно экономисты и политические мыслители правят миром». **Экономика** по утверждению Д. Милля: «...имеет дело с такими проблемами, которые касаются всех нас без исключения». По мнению П. Самуэльсона, человек, систематически не изучающий экономику, «...подобен глухому, пытающемуся дать свою оценку музыкальному произведению». Овладение знанием экономики предполагает переход от обыденного (повседневного, на базе жизненного опыта) к научному экономическому мышлению, позволяющему создать целостное представление об экономической жизни общества, формировать экономический образ мышления, необходимый для понимания сути разнообразных экономических процессов и явлений, для реализации себя как личности (сделать карьеру).

Экономика образует каркас цивилизации, поскольку она держит на себе все остальные институты человеческого общества (науку, культуру, образование, государство и т. д.). **Экономику**

можно сравнить со сложным живым организмом, состоящим из «кровеносной и нервной систем», питающих и информирующих все экономические процессы, - из своих «болезней» - безработицы, инфляции, кризиса и др.

Современная экономика – это право на экономическую независимость и возможность ошеломляющего коммерческого успеха. Мощь человека на Земле, согласно учению *В.И.Вернадского* о ноосфере, связана с его мозгом, разумом и направленным разумом его трудом. **Экономика** – это взаимодействие человека с природой, с окружающей его средой в интересах обеспечения жизненного пространства, существования и развития человека и человеческого общества.

Экономическая жизнь общества состоит из разнообразных явлений и процессов, сущность которых не лежит на поверхности их восприятия. Она непосредственным образом связана с **целесообразной хозяйственной деятельностью**, т. е. с усилиями людей в процессе хозяйствования, основанными на известном расчёте и направленными на удовлетворение их разного рода возрастающих потребностей.

Весь окружающий нас мир можно условно разбить на две большие части: то, что создано исключительно природой, и то, что создано человеком в его **производственной деятельности** из материалов природы (материальные блага). И чем больше развивается человечество, тем больше становится вторая часть, что обусловлено объективными законами жизнедеятельности человеческого общества.

Экономика – совокупность отраслей и сфер народного хозяйства. Различают сферы материального и нематериального производства. **Материальное производство** лежит в основе человеческого общества и связано с удовлетворением материальных потребностей людей. К нему относятся: промышленность, строительство, грузовой транспорт, связь, бытовое обслуживание, сельское хозяйство, лесное и водное хозяйство. Сюда также входит производство материальных услуг, торговля, общественное питание, жилищно-коммунальные услуги.

Нематериальное производство включает в себя производство нематериальных благ и нематериальных услуг. К нематериальным благам относятся: образование, здравоохранение, наука, научное обслуживание, деятельность общественных организаций, управление. К нематериальным услугам относятся: пассажирский транспорт, связь по обслуживанию населения, культура и искусство. Раньше нематериальное производство относили к непродуцирующей сфере.

В современных условиях значительно возрастает роль этой «непроизводительной сферы». Её приоритетность выступает общей закономерностью социально-экономического развития передовых стран мира. В результате наука становится главной производительной силой общества, а образование – источником её формирования, возрастает наукоёмкость и техноёмкость современного общественного производства.

Экономика – совокупность производительных сил и производственных отношений (экономический базис общественного производства). Экономический базис в совокупности с надстройкой представляет **общественно – экономическую формацию.**

Производительные силы выражают отношение людей к природе, их воздействие на природу с целью приспособления её элементов для удовлетворения своих потребностей. К производительным силам относятся предметы труда, средства труда и рабочая сила. Предметы труда – это сырьё, материалы, полуфабрикаты, топливо и т.д. К средствам труда относятся станки, оборудование, автоматика, робототехника и т.д. Рабочая сила является главным элементом производительных сил общества.

Производственные отношения – это совокупность отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ. Основу производственных отношений составляют отношения собственности.

Экономика – сфера общественного производства. Различают **производство в узком и широком смысле. Производство в узком смысле** – это взаимодействие человека и природы, процесс труда, в ходе которого он приспособливает вещество природы для удовлетворения своих потребностей. **Производство в широком смысле** включает собственно **производство (в узком смысле), распределение, обмен, потребление.** Другими словами это воспроизводство, связанное с **возобновлением и повторением процесса производства.**

Различают **два уровня производства – «индивидуальный» и «общественный».**

Индивидуальное производство – это деятельность в масштабах основной производственной единицы (предприятия, фирмы). **Общественное производство** означает всю систему производственных связей между предприятиями и соответствующей им «производственной инфраструктурой», т.е. отраслями и предприятиями, не производящими самих продуктов, но обеспечивающими их технологическое движение (транспорт, связь, складские помещения и т.д.).

Производству объективно присуще **общественное разделение труда** – *совокупность всех существующих в данный момент видов трудовой деятельности.*

Обычно выделяют **три уровня разделения труда**: *внутри* предприятия (единичный), *между* предприятиями (частный), а также *в масштабах общества (общий)* т.е. разделение труда на промышленный и сельскохозяйственный, умственный и физический, квалифицированный и неквалифицированный, ручной и машинный.

На первый взгляд, разделение труда только разъединяет производителей, сужая сферу их производительной деятельности. Эту «разъединяющую» сторону разделения труда принято различать как **специализацию труда**, т.е. это разъединяющее производителей разделение труда в то же время и объединяет их. Другими словами, чем глубже специализация труда, тем сильнее их взаимозависимость – **кооперация труда**.

Двойственное содержание разделения труда означает, что производству присущ **закон «обобществления труда»**: чем глубже специализация труда, тем выше его кооперация. Между этими двумя явлениями существует прямая зависимость.

Обобществление труда – объективный закон производства, т.к. вытекает из объективно присущего производству разделения труда.

Углубление специализации труда не знает пределов. Выделяют **три ступени специализации труда**: «попредметную», «подетальную» и «пооперационную» (вершину разделения труда). Следовательно, беспредельно и обобществление труда.

Различают **два типа развития производства**: «**экстенсивный**» и «**интенсивный**». Первый происходит за счёт **количественного** прироста уже используемых средств производства; второй – за счёт **качественного** обновления средств производства (в результате внедрения новой более эффективной техники и технологии). В реальности эти типы сочетаются и поэтому правильнее говорить о «преимущественно экстенсивном» или «преимущественно интенсивном» развитии производства.

В ходе производства предприятия испытывают воздействие **двух противоположных тенденций**: **укрупнения (концентрации)** и **разукрупнения (деконцентрации)**. При этом укрупнение может происходить не только путём концентрации, но и централизации производства (объединения как насильственным путём в ходе конкуренции, так и мирным путём).

Концентрация производства – это сосредоточение средств производства и рабочей силы на крупных предприятиях.

Оно удешевляет производство и придаёт выпуску продукции высокую эффективность до определённого масштаба производства. Концентрация производства осуществляется по различным направлениям, таким как: **горизонтальная интеграция** (объединение предприятий одной отрасли), **вертикальная интеграция** (объединение предприятий по стадиям технологической обработки) и **диверсификация** (объединение предприятий, как по вертикали, так и по горизонтали).

Сегодня в развитых рыночных странах наблюдается противоположная концентрации производства тенденция – **дезинтеграция**: дробление предприятий, выделение самостоятельных производственных единиц. Это связано с демонополизацией и автоматизацией производства, широким развитием на этой основе сферы услуг, расширением нематериального производства, ростом мелких предприятий, характеризующихся высокой динамичностью, мобильностью, оперативным реагированием на изменение рыночной конъюнктуры. При этом они более экономичны в расходах на управление.

Жизнедеятельность людей в процессе хозяйствования проявляется, с одной стороны, в расходовании энергии, ресурсов, а с другой – в соответствующем пополнении жизненного расхода, при этом человек в хозяйственной деятельности (экономический субъект) стремится действовать рационально, постоянно сопоставляя выгоды и затраты.

Экономические цели общества. Ответ на вопрос для чего функционирует и вообще нужна экономика не однозначный. Совершенно очевидно, являясь подсистемой человеческой цивилизации, она обеспечивает производство материальных благ, удовлетворяя потребности человека и общества в пище, одежде, жилье и т. д., объём которых закономерно растёт. Число видов благ, созданных людьми для удовлетворения своих потребностей, превышает 25 млн. наименований, удваивающихся каждые 30 лет.

Главной общей целью, к которой стремится общество, с учётом материальных, психологических, гуманитарных и других надежд и идеалов, является **достижение высокого уровня благосостояния всех его членов**. В западной экономической литературе к числу основополагающих относят цели так называемого **«магического четырёхугольника целей»**:

- 1) **Достижение устойчивого и соразмерного экономического роста.** Экономический рост – центральная экономическая проблема для всех стран мира, так как он является составным элементом экономического развития. Важно добиваться именно устойчивого экономического

роста - когда продукция реализована, а спрос на продукцию полностью удовлетворён и при этом задействованы все производственные ресурсы страны: труд и капитал. Ключевую роль здесь играет человеческий капитал (способности, талант, приобретённые навыки и уровень образования индивидуума). Экономический рост обеспечивает производство большего количества и лучшего качества товаров и услуг, более высокий уровень жизни. Мерой экономического роста служит темп прироста общественного продукта в целом или на душу населения.

- 2) **Обеспечение высокой степени (полной) занятости населения.** Предоставление соответствующей работы всем, кто желает и способен трудиться.
- 3) **Обеспечение стабильного уровня цен, стабильности национальной валюты,** т.е. противодействие инфляции и обеспечение финансовой стабилизации. Известно, что низкие цены хороши для потребителя, но лишают стимула производителя, высокие цены стимулируют производство, но снижают платёжеспособную потребность населения.
- 4) **Торговый баланс,** т.е. поддержание разумного внешне-торгового баланса страны и международных финансовых сделок, что особенно важно для открытой экономики.

Другими экономическими целями общества являются: **экономическая эффективность** (получение максимальной отдачи при минимуме издержек), **экономическая свобода** (предоставление возможности выбора вариантов поведения экономическим субъектам в хозяйственной практике), **справедливое распределение доходов** (ни одна группа граждан не должна пребывать в нищете, когда другие граждане купаются в роскоши), **экономическая обеспеченность** (обеспечение существования хронических больных, нетрудоспособных, престарелых и других иждивенцев), **охрана окружающей среды.**

Экономические цели общества взаимосвязаны, зависят друг от друга. Более того, они могут конкурировать или даже вступать между собой в конфликт. Например, рост инфляции может вызвать сокращение занятости и падение темпов роста экономики. Особенно острое столкновение целей наблюдается в период кризисного состояния экономики. В связи с этим обычно экономические цели «разносятся» по времени и решают на основе иерархии и компромисса.

2. Основные научные школы и современные направления развития экономической теории

Экономическая теория – одна из старейших общественных (социальных) наук. Её появление и формирование это долгий процесс развития экономической мысли, накопления и систематизации научных знаний по схеме: **обособленные положения (взгляды) – комплекс знаний (учение) – система знаний (теория)**. В историческом развитии экономической мысли можно условно выделить следующие **этапы**:

I. «Экономия(ка)» (до 15 в.)

- Древний Египет (XXII в. до н. э.).
- Царство Вавилония (XVIII в. до н.э.).
- Древний Китай – Конфуций (Кун-Цзы) (551-479 гг. до н.э.).
- Индия – Каутилья (IV-III в. до н.э.).
- Древняя Греция – Ксенофонт (430-354 гг. до н.э.), Аристотель (384-322 гг. до н.э.).
- Древний Рим – Катон - старший (234-149 гг. до н.э.), Варрон (116-27 гг. до н.э.), Колумелла(I в. н.э.).
- Христианство – Апостол Павел (I в. н.э.).

II. «Политическая экономия» (16 – 19 вв.)

- Меркантилизм
- Физиократизм
- Классическая политическая экономия
- Вульгарная политэкономия
- Пролетарская политэкономия (марксизм)

III. «Экономикс» (к. 19 в. по н.в.)

- Неоклассицизм
- Кейнсианство
- Неоклассический синтез
- Институционализм
- Монетаризм

IV. «Экономическая теория».

Экономическая мысль как предшественница экономических учений зародилась в Древнем мире, прежде всего в странах Древнего Востока – колыбели мировой цивилизации. Её корни, по словам одного из наиболее крупных историков экономического анализа *И. Шумпетера*, лежат, с одной стороны, в философии, а с другой – в спорах о насущных проблемах и трудностях повседневной жизни людей.

Выразители экономической мысли Древнего мира – крупные мыслители (философы) и отдельные правители рабовладельческих государств, базируясь преимущественно на категориях морали, этики, нравственности, стремились идеализировать и сохранить навсегда рабовладение и натуральное хозяйство как главные условия открытого разумом и охраняемого гражданскими законами непреходящего “естественного порядка”.

Одним из самых ранних памятников экономической мысли, датируемых XXII столетием до нашей эры, является “Поучение гераклеопольского царя своему сыну” (*Древний Египет*), где приводятся “правила” государственного управления и руководства хозяйством, овладение которыми для правителя также важно, как и всякая другая сфера искусства.

Истоки экономической мысли *Древней Азии* восходят к кодексу законов царя государства *Вавилония* Хаммурапи (царствовал в 1792-1750 гг. до н.э.), отражающему стремление последнего ослабить классовую борьбу, охранить частную собственность, включая рабов, как незыблемую экономическую основу рабовладения, регламентировать денежное обращение.

Древнекитайского мыслителя *Конфуция* (*Кун-Цзы*) (551-479 гг. до н.э.), учение которого осталось в записях трёх тысяч его учеников, называют “учителем десяти тысяч поколений”. Он защищал рабовладельческий строй, подчёркивая естественный характер деления общества на “высшие” и “низшие” слои, а труда – на “умственный” и “физический”, выступал за усиление подчинения и эксплуатации рабов. Одновременно Конфуций выступал против чрезмерной роскоши, за улучшение благосостояния народа, за снижение налогов и поборов.

В «Законах Ману» отражён общественный и государственный строй *Индии* VI в. до н.э., приветствуется развитие общественного разделения труда и на этой основе – деление общества на высшую и низшую касты, устанавливаются их права, обязанности, отношения частной собственности. Главный советник индийского царя Чандрагупты I *Каутилья* (IV-III вв. до н.э.) известен своей фундаментальной работой «Арташастра», в которой особое внимание уделено проблемам экономики и организации земледелия. Автор приветствует развитие торговли, ограничение торговой прибыли, производства алкоголя, обосновывает структуру цены товара.

В *Древней Греции* развитие экономической мысли получило в трудах *Ксенофонта* (430-354 гг. до н.э.) и *Аристотеля* (384-322 гг. до н.э.). Их взгляды можно охарактеризовать как теорети-

ческие исходные пункты современной экономической науки. Ксенофонт и Аристотель дали название экономической науке, используя и введя в научный оборот, изобретённое в VI в. до н.э. греческим поэтом Геспотом слово **“экономия(ка)”**, **означающее: “ойкос” (дом, хозяйство) и “номос” (знаю, закон, правило)**, что дословно значит искусство, знание, законы, свод правил ведения домашнего (рабовладельческого) хозяйства (сокращённо – “домоводство”, “домоведение”).

Правила ведения рабовладельческого хозяйства *Ксенофонт* – ученик Сократа изложил в работах “Домострой” и “Экономикос”. *Аристотель* – ученик Платона и учитель Александра Македонского, в известных работах “Этика” и “Политика” первым выделил отдельные категории экономической теории, рассмотрев такие из них как полезность – основу оценки и соизмерения благ, эквивалентность обмена, непристижность физического труда. Аристотель подразделил “экономикос” на: а) естественную хозяйственную деятельность, связанную производством продуктов, и б) “хрематистику”-искусство “делать деньги”, “бизнес”.

Экономические взгляды мыслителей *Древнего Рима Катона – старшего* (234-149 гг. до н.э.), *Варрона* (116 – 27 гг. до н.э.), *Калумеллы* (I в. н.э.) являлись своего рода продолжением экономической мысли Древней Греции. В них нашли отражениетакие вопросы, разделения труда на престижный труд патрициев и непристижный – плебеев, сведения об организации рабовладельческих поместий, о ростовщичестве и торговле как об источниках богатства и др.

Христианству, возникшему в I в. до н.э. в Палестине, принадлежит особая роль. В нём нашли своё выражение новый взгляд на справедливую цену, собственность, богатство, бедность и другие проблемы. Объявив труд необходимым и святым делом, христианство тем самым принесло с собой коренной переворот в общем взгляде на хозяйственную деятельность, суть которого выразил *Апостол Павел* в своём завещании:” Если кто не хочет трудиться, тот не ешь”.

Таким образом, **первый этап – это предыстория экономической науки.**

Как наука, то есть систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономической системы, **экономическая теория возникла в 16-17 в.в., т.е. на втором этапе.** Это период становления капитализма, зарождения мануфактуры, углубления общественного разделения труда, расширения рынка, интенсификации денежного обращения.

Первой школой экономической мысли, положившей начало экономической науке, явился **меркантилизм** (от итальянского «merkante» - торговец, купец, отсюда «меркантильный» - денежный). Он возник в Европе как «наука обогащения» в период первоначального накопления капитала, был теоретической базой торгового капитала и выражал интересы торговой буржуазии. Главными теоретиками меркантилизма были: *Уильям Стаффорд* (1554-1612 г.г.), *Томас Ман* (1571-1641), *Антуан Монкретьен де Ваттевиль* (1575-1621), *Дэвид Юм* (1711-1776).

Сущность учения меркантилистов сводится к **определению источника происхождения и увеличения богатства** (капитала), в связи с чем были разработаны: теория «денежного баланса» (ранний меркантилизм), и далее – теория «торгового баланса» (поздний меркантилизм).

Основные идеи меркантилизма:

- Главное **богатство** нации – **деньги** (золото, серебро), основной вид капитала – торговый капитал.
- **Источником богатства** (капитала) и его роста является **сфера обращения** – торговля, достижение положительного внешнеторгового сальдо, развитие протекционизма.

Величайшая значение меркантилизма - его появление как первой научной экономической школы, **ограниченность** – недооценка сферы производства, которую он рассматривал как «необходимое зло».

Между тем именно производство даёт людям подлинное материальное богатство. «Купцы не создают никакого продукта; они играют лишь роль артерий, и вен, распределяющих продукцию производства», - отмечал физиократ *Уильям Петти* (1623-1687).

Школа физиократов перенесла **предмет экономических исследований (национальное богатство) из сферы обращения в сферу производства**. Физиократизм означает **власть природы** (от греческого physis – природа + kratos – власть, сила, господство). Именно У. Петти принадлежат слова, выражающие суть данной школы: «...природа – мать, труд – отец богатства». В числе первых физиократов – экономисты *Франсуа Кенэ* (1694-1774) и *Анн Робер Жак Тюрго* (1727-1781).

Физиократы **источником богатства** общества считали **производство**, но при этом единственной производственной отраслью, по их мнению, являлось сельское хозяйство – сфера, где создаётся так называемый «чистый продукт». Неземледельческие отрасли определялись как «бесплодная сфера». И в этом их известная ограниченность. Но перенесение физиократами центра

тяжести из сферы обращения в сферу производства явилось величайшим достижением экономической науки. Важная заслуга основоположника школы физиократов *Ф. Кенэ* - составление им «Экономической таблицы» (1758г.), явившейся первым в истории **опытом макроэкономического исследования**. Используя его, американский экономист русского происхождения Василий Леонтьев (1906-1999) разработал методiku составления межотраслевых балансов (метод «затраты – выпуск»).

Дальнейшее развитие экономическая мысль получила в трудах *Адама Смита* (1723-1790) и *Давида Рикардо* (1772-1823). Шотландский экономист и философ *А. Смит* вошёл в историю экономической мысли как основоположник **классической политической экономии**.

В научный оборот **термин «политическая экономия»** ввёл **меркантилист А. Монкретьен**, выпустивший в 1615 г. книгу «Трактат политической экономии, посвящённый королю и королеве». Термин «политическая» произошёл от слова «политейя», означающего государственное устройство. Отсюда, **политическая экономия** дословно переводится как **законы хозяйствования в масштабах государства**.

Классическая политэкономия как научное направление возникло в период становления (мануфактурной стадии) капитализма (вторая половина 17 в.) и завершившее своё развитие с переходом к машинному производству (первая половина 19 в.). Она сложилась в Великобритании и Франции, выражала интересы буржуазии и нового прогрессивного способа производства – капитализма.

Основные положения классической политэкономии – теории социально – устройства мира, изложены в фундаментальном научном труде *А. Смита* «Исследование о природе и причине богатства народов» (1776). Это исследование назвали «библией для учёных – экономистов Запада». В отличие от меркантилистов и физиократов **источником общественного богатства определено производство**. По мнению классиков: «...всякое производство увеличивает общественное богатство».

Главная идея учения *А. Смита* – **идея либерализма** (от лат. *Liberalis* – касающийся свободы, свободный), минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе «невидимой руки»: свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Смит обосновал законы рыночной экономики в условиях свободной конкуренции, полагая, что предпринимательство может быть достаточно успешным в условиях рыночного саморегулирования. Для

достижения высот благосостояния, по мнению *А. Смита*: «...нужны лишь мир, лёгкие налоги и терпимость в управлении; всё остальное сделает естественный ход вещей».

Достижения классической политэкономии:

- Положено начало решению проблемы экономических законов, исследован механизм их действия.
- Сделана первая разработка трудовой теории стоимости.
- Сделан значительный вклад в решение проблемы прибавочной стоимости как неоплаченной части труда наёмного работника.
- Начата разработка проблемы общественного воспроизводства, положено начало статистике как науке.

Крупным **недостатком классической политэкономии** считается **игнорирование роли государства** в хозяйственной жизни.

Теория научна, пока она объективна. С победой капитализма его теоретическая экономическая основа, которой являлась классическая политическая экономия, подверглась вульгаризации и идеологизации.

Вульгаризация теории – упрощение, искажение и ослабление её научного характера в результате её идеологизации. Идеологизации классической политэкономии – приспособление её к групповым классовым интересам победившей буржуазии, рост субъективности науки, усиливающих противостояние классов.

В условиях обострения классовой борьбы между наёмным трудом и капиталом возникла экономическая теория **марксизма**. Его главные представители: *Карл Маркс* (1818-1883) и *Фридрих Энгельс* (1820-1895). Марксизм продолжил и развил идеи классической школы. Свои основные идеи Маркс изложил в «Капитале» (1867), имеющем подзаголовок – «Критика буржуазной политической экономии». *Ф. Энгельс* назвал эту работу библией рабочего класса, шедевром немецкой науки. Марксизм или теория научного социализма (коммунизма) - важнейший этап в теоретической экономике, представляющий собой всестороннее исследование законов развития капиталистического общества и концепцию социализма (коммунизма) как новой экономической системы.

Главные открытия *К. Маркса* заключаются в том, он раскрыл законы развития капитализма, его внутренний источник самодвижения – противоречия, создал учение о двойственном характере труда, воплощённого в товаре, и прибавочной стоимости, показал исторически преходящий характер капитализма как формации, раскрыл сущность абсолютной ренты.

Однако идеи *К. Маркса*, выводы и прогнозы на будущее (о растущей эксплуатации наемного труда, поляризации общества, «революционном строительстве» и др.) не подтвердились.

Судьба марксизма оказалась трагичной. Он также подвергся вульгаризации и идеологизации, был провозглашён единственно научным («...учение Маркса всесильно, потому что оно верно») и тем самым превращён в догматический. Догма – это бесполезная истина. Хотя современный мировой экономический кризис снова вызвал заметный интерес к марксизму у экономистов. Почему? Как отмечает американский экономист *В.Леонтьев*: «Если некто захочет узнать, что в действительности представляют собой прибыль, заработная плата, капиталистическое предприятие он может получить в трёх томах «Капитала» более реалистическую и качественную информацию из первоисточника, чем та, которую он мог бы найти, скажем, в дюжине учебников по современной экономике».

В тоже время мировая экономическая мысль развивалась, искала ответы на актуальные вопросы, выдвигаемые хозяйственной практикой. Наметился переход основного потока западной экономической мысли от «идеологически заряженной» линии политэкономии, концентрирующей внимание на социально – экономических отношениях в обществе, к более нейтральному, нацеленному на «чистую экономику», исследующему организационно – экономические отношения «*Экономиксу*».

Успеху *экономикса* способствовало то, что он

- развивался под жёстким прессом конкурирующих между собой взглядов и идей на реальную действительность;
- гибко реагирует на происходящие изменения в экономике;
- творчески использует ценные идеи своих оппонентов, в т.ч. марксистов (*П. Самуэльсон*: «Маркс слишком важен, чтобы оставить его марксистам». *А.Г. Войтов*: «Капитал» Маркса остаётся высшей формой теоретического объяснения экономики»).

В 1890г. вышла книга *Альфреда Маршалла* (1842-1924) «Принципы политической экономии» (в переводе – «Принципы *экономикса*»). В 1902 г. он впервые прочёл в Кембриджском университете (Великобритания) учебный курс «*Экономикс*», излагавший принципы экономики в современной свободной рыночной системе и получивший название «маршаллианской революции». Сам термин «*экономикс*» впервые предложил английский экономист - математик *Уильям Джевонс* (1835-1882). Появление нового термина объясняется не только рационализмом американ-

цев, их склонностью к сокращениям, но и стремлением подчеркнуть снижающую роль государства в рыночной экономике. **В основе экономики лежат принципы «маржинализма»** - субъективно – психологическая теория. Её представители – профессора Венского университета (Австрия) *Карл Менгер* (1840-1921), *Ойген Бём-Баверк* (1851-1914), *Фридрих фон Визер* (1851-1926) выдвинули субъективно – психологическую концепцию стоимости и цены товара, названную «маржиналистской революцией» и противопоставленную классической трудовой теории стоимости.

Маржинализм (в переводе с французского – **предельный**) – теория, представляющая экономику как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, и объясняющая экономические процессы и явления, исходя из новой идеи - использования предельных величин.

Маржиналистскую революцию продолжил основоположник американской политической экономии *Джон Бейтс Кларк* (1847-1938), дополнивший концепцию предельной полезности потребительских благ **теорией предельной производительности труда** и капитала. Введение в теорию предельных величин привело к возникновению **математической школы в экономике** (английский учёный *У. Джевонс*, швейцарский экономист *М.Э.Л. Вальрас*, итальянский исследователь *Б. Парето*). С помощью математических методов удалось открыть многие функциональные (количественные) математические зависимости в производстве, потреблении и рынке.

Предельные (крайние) величины или состояния характеризуют не сущность явления, а их изменение в связи с изменением других явлений (например, удовлетворение потребления при добавлении единицы оцениваемого продукта).

Экономикс – это по сути дела сочетание различных школ, научных направлений, исследующих различные стороны экономической жизни, делающих определённые выводы, которые могут быть прямо противоположными по одному и тому же вопросу. Пример тому – неоклассическое и кейнсианское направления.

Неоклассическое направление (нео: от греч. neos – новый), основоположником которого является *А. Маршалл*, возник в 70-х годах XIX в. как реакция на экономическое учение *К. Маркса*, его критическое осмысление и был популярен до 30-х годов XX века.

Главные выводы неоклассиков:

- Частнопредпринимательская рыночная система, использующая автоматические регуляторы, и стимулы, способна к саморегулированию и поддержанию экономического равновесия.

- Государство не должно вмешиваться в конкурентный рыночный механизм, а лишь создавать благоприятные условия для его действия.

Противоположные выводы делают представители **кейнсианства**, основоположником которого является английский экономист *Джон Мейнард Кейнс* (1883-1946). Анализируя разрушительные последствия мирового экономического кризиса 1929-1933 годов, известного как «великая депрессия», *Кейнс* создал свою теорию, провозглашённую «кейнсианской революцией» в политической экономии». Её положения и выводы, изложенные в главном произведении *Кейнса* «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), сводятся к следующему:

- Рынок не способен обеспечить стабильность экономического роста и успешное решение социальных проблем.
- Государство должно через бюджет и кредит регулировать экономику, устраняя кризисы, обеспечивать полную занятость и эффективное производство. Усилия должны быть направлены прежде всего на увеличение или сокращение спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы.

Дж. М. Кейнс был объявлен «спасителем капитализма».

На основе анализ неоклассицизма и кейнсианства американский экономист *Пол Самуэльсон* (родился в 1915) выдвинул идею **кейнсианско-неоклассического синтеза**, соединяющего в себе рациональные зёрна обоих направлений, согласно которой **рыночная самонастройка по мере надобности дополнялась бы осторожным государственным регулированием**.

Институционализм (от лат. institutum – учреждение, установление) - течение в экономической теории, которое возникло в США и других странах на рубеже 19-20 в.в. Его представители: *Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Гелбрейт*, под «институтами» имели в виду устойчивые, авторитетные явления, утвердившиеся в обществе в качестве его правовых, морально – этических и др. основ (например: рынок, государство, корпорация, профсоюзы, семья, обычай и др.). Система «экономических институтов» рассматривается как консервативная «оболочка» общества, сковывающая его развитие, и поэтому периодически требующая соответствующих реформ.

Институционалисты выступают против монополизма в экономике и засилья финансовой олигархии, против преувеличения роли рынка, против узкой «потребительской» оценки общественного прогресса, против абстрактных схем «Экономикса». Сторонники институционализма полагают, что НТП ведёт к преодо-

лению социальных противоречий, бесконфликтной общественной эволюции общества от индустриального к информационному.

Монетаризм (от англ. Money – деньги) - теория, исходящая из представления о решающем влиянии денежной массы на цены, инфляцию и ход экономических процессов.

Рекомендации признанного главы «новой монетаристской школы» американского учёного *Милтона Фридмена*, изложенные им в книге «Свобода выбора», использовались в экономической политике Р. Рейгана (США), Пиночета (Чили), применяются в нашей республике. Переход к рыночной экономике актуализировал проблему её правового регулирования, юридического закрепления и правового обоснования новых экономических структур и механизмов. Важно помнить, что экономика – это базис, материальная основа общества. Право должно вытекать из экономики и ей соответствовать.

Итак, логическую цепочку исторического развития мировой экономической мысли завершает «Экономикс». Но речь не идёт о замене им «Политической экономии». Правомернее рассматривать развитие их как самостоятельных наук: как «линию экономикс» и «линию политической экономии», что отмечают многие учёные – экономисты. По мнению профессора *Г.С. Вечканова*: «...мы имеем дело с двумя самостоятельными науками, каждая из которых имеет объективные предпосылки для своего существования».

Экономикс (экономика) – общественная наука об использовании редких экономических ресурсов с целью удовлетворения неограниченных материальных потребностей общества. Первоначально экономикс (экономика) имела одну составляющую – микроэкономiku. С 30-х гг. XX в., с зарождением кейнсианства, появилась другая составляющая – макроэкономика. Таким образом, в настоящее время в экономиксе выделяют **микроэкономiku и макроэкономiku (включая мировую)**.

Политическая экономия – наука, изучающая общественно – производственные (экономические) отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ; экономические законы, регулирующие хозяйственную жизнь общества; процесс становления, развития, обогащения и отмирания социально

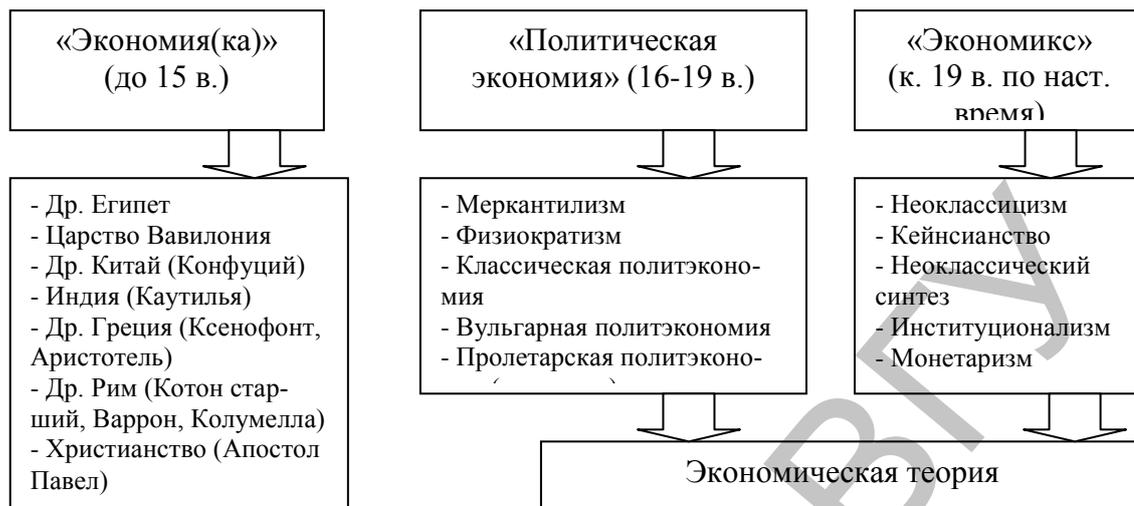


Рис. 1.2.1. История развития экономической мысли.



Рис. 1.2. 2. Структура экономической теории.

– экономических систем. И политическая экономия, и экономикс одновременно представляют собой и науку, и идеологию, т. е. несут двойственный характер. Несмотря на определённую зависимость процесса познания от идеологии, он обладает относи-

тельной самостоятельностью и тем самым снижает отрицательное влияние идеологии на науку.

Экономикс, анализирующий взаимосвязи экономических процессов и явлений *«по горизонтали»*, дополняется политической экономией, исследующей на основе причинного подхода экономические явления *« по вертикали»*.

В отличие от западных стран в государствах с переходной (транзитивной) экономикой, к которым относится Республика Беларусь, экономическая мысль оформилась и развивается в виде *«Экономической теории»*, использующей *интегративный подход*, сочетающий достоинства экономикса и политической экономии, структура которой следующая (рис. 1.2.1.; 1.2.2.).

3. *Предмет, методы и функции экономической теории*

При изучении предмета экономической теории с целью более чёткого его осмысления целесообразно выделить: *сферу исследования* – экономическая жизнь или среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность; *объект исследования* – экономические явления; субъект исследования – человек, группа людей государство; *предмет исследования*.

Предмет науки – это то, чем занимается наука, на что направлено её внимание. Предмет экономической науки (экономики) чрезвычайно сложен и многообразен, потому, что сложна и многообразна жизнедеятельность человека, в том числе и экономическая, и потому что связи, исследуемые этой наукой, не лежат на поверхности общества.

Учёные – экономисты имели и имеют самые различные понятия о предмете экономики как науки. *А. Смит* трактовал *экономику как учение о «богатстве»*, создании и использовании материальных благ. Согласно воззрениям *К. Маркса* в *предмет экономической науки входят производственные (экономические) отношения людей, рассматриваемые в связи с развитием производительных сил и надстройки*. *Дж. Кейнс* (отец *Дж. М. Кейнса*) предметом экономики считал *«набор средств и инструментов» для проведения антикризисных мер и стабилизации рыночной экономики, обеспечения её устойчивого экономического роста*. Немецкие экономисты *В. Рошер* и *К. Бюхер* объявили предметом экономики *народное хозяйство, под которым ими понималось отношение людей к внешней природе*. *П. Самуэльсон* рассматривает экономику как науку *о путях использования ограниченных производственных ресурсов, допускаю-*

щих альтернативные способы применения или достижения поставленных целей.

При этом Самуэльсон отмечал: «Никакое определение предмета экономической теории не может быть точным, да в этом, по сути, и нет необходимости». Тем не менее из множества **подходов и определений предмета экономики выделяют три следующие:**

первый, - называемый **«потребности – ресурсы»**, и принадлежащий «Экономиксу», предметом изучения считает деятельность индивида, домашнего хозяйства, предприятия, фирмы по наиболее эффективному применению ресурсов. Так как потребности общества безгранично растут, а экономические ресурсы для производства благ ограничены (редки), эффективность экономики достигается путём рационального выбора, обеспечивающего рациональное использование ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей общества;

второй подход – представлен **«Политической экономией»**, выделяющей в качестве предмета экономической науки исследование **системы производственных отношений и производительных сил**, включая хозяйственные и социальные отношения, взаимодействие субъектов общественных отношений, глубинные законы экономического развития, скрытые от непосредственного взора человека общественные факторы, которым подчинено производство и благосостояние людей;

в **третьем** подходе в качестве предмета изучения экономической науки определяется **система общества как совокупность экономических отношений, система хозяйствования, методы эффективного использования ресурсов, государственное регулирование и экономическая политика, обеспечивающая устойчивый экономический рост и благосостояние общества**. Это подход представителей «Экономической теории», в которой каждый её раздел (рис. 3) имеет свой предмет исследования. Так в **введении в экономическую теорию** изучаются общие принципы функционирования экономики, связи и взаимосвязи в хозяйственной практике (производство, потребности, блага, ресурсы, экономические отношения и их формы, понятие и структура рынка и рыночного хозяйства, элементы рыночного механизма).

Микроэкономика рассматривает взаимодействие двух субъектов («единичного производителя» и «единичного потребителя»), рыночные отношения обособленных (основных) экономических единиц (домашних хозяйств, предприятий, фирм, отрас-

лей, государства), отдельные рынки, товары и услуги, категории и инструменты рыночного механизма (спрос, предложение, цена, конкуренция); формулирует принципы экономического поведения.

Мезоэкономика. Обобщая наиболее распространенные подходы к трактовке понятия, мезоэкономике можно определить, как связующее звено между макроэкономикой и микроэкономикой в современной экономике, уровень экономических отношений на региональном уровне.

Макроэкономика – феномен экономического развития второй половины XX в. - рассматривает общие экономические процессы, происходящие на народнохозяйственном уровне и охватывающие экономику страны в целом, исследует систему отношений и методов, обеспечивающих состав и структуру национальной экономики, в которой взаимодействует «макропроизводитель», «макропотребитель», «государство» (правительство), «заграница» (для открытой экономики) и «социальные институты» (например, профсоюзы, политические партии). Предметом изучения здесь являются особые (агрегированные) показатели: совокупный спрос, совокупное предложение, денежная и кредитная системы, инфляция, национальный доход, государственный бюджет, налоговая система, занятость, социальная защита населения, инвестиции, экономический рост, цикличность производства и т.д.

Мировая экономика исследует международные (глобальные) экономические взаимосвязи и взаимоотношения национальных хозяйств (между отдельными странами, регионами, международными объединениями) и способы их регулирования.

Переходная (транзитивная) экономика изучает экономику в состоянии движения от одной экономической системы к другой. Предметом рассмотрения являются: раскрытие причин и особенностей трансформации экономики к экономике рыночного типа, основные социально – экономические преобразования, структурные сдвиги, формирование рыночного механизма и предпринимательской деятельности, методы обеспечения стабильности, занятости и достаточных доходов населения.

Предмет науки раскрывает её определение как экономической категории. Профессор *А.И.Добрынин* определяет экономическую теорию как общественную науку, изучающую поведение людей и групп в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ в целях удовлетворения потребностей при ограниченных ресурсах, что порождает конкуренцию за их использование и необходимость выбора.

По мнению *А. Маршалла* экономикс – это наука, которая занимается «...исследованием человечества в повседневных делах его жизни».

Р. Барр отмечает, что экономика является наукой, изучающей и объясняющей, каким образом индивидуум или общество направляет ограниченные средства на удовлетворение своих многочисленных и неограниченных потребностей.

ЭКОНОМИКА		
<i>Это</i>	<i>Это</i>	<i>Это</i>
<i>Общественные отношения</i> , связанные с хозяйственной деятельностью людей	<i>Хозяйство</i> того или иного района, группы стран или всего мира	<i>Научная дисциплина</i> , изучающая какую либо область хозяйственной жизни общества
<i>Например:</i>	<i>Например:</i>	<i>Например:</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Экономика феодальная • Экономика рыночная • Экономика административно-командная 	<ul style="list-style-type: none"> • Экономика Беларуси • Экономика Витебской области • Мировая экономика 	<ul style="list-style-type: none"> • Экономика промышленности • Экономика сельского хозяйства • Экономика образования
<i>Экономика -</i>	<i>это вся деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий жизни</i>	

Рис.1.3.1. Основные значения категории «Экономика».

Как отмечает профессор *Э.А. Лутохина*: «Экономическая теория есть система фундаментальных научных знаний о факторах, законах, закономерностях и механизмах функционирования экономики на различных структурных уровнях экономической системы, объектом изучения которой выступает реальная экономика, создающая блага и услуги».

Профессор *Л.М. Куликов*, рассматривая различные значения категории «Экономика», предметом последней определяет всю

деятельность людей, связанную с обеспечением материальных условий жизни (рис.1.3.1.).

Наряду с предметом исследования в экономической теории большую роль играет методология и методы исследования, которые следует различать.

Методология - область науки, изучающая средства, предпосылки и принципы организации познавательной и практической деятельности, совокупность различных методов научных исследований. Методология включает в себя:

- мировоззренческий подход;
- исследование предмета, структуры, места данной науки в общей системе знаний;
- сам метод исследования.

Таким образом, методология предопределяет метод.

Метод (от греч. «methodos»), означает способ, путь к чему – либо, способ теоретического исследования, орудие для открытия истины. В основе методов познания лежат объективные законы реальной действительности, поэтому метод тесно и неразрывно связан с теорией. От применяемого метода зависят научные результаты анализа. Подобно тому, как неправильный метод лечения человека не приводит к выздоровлению, так и неверный метод, используемый в научных исследованиях, не даёт подлинно научных результатов. Метод не может быть произвольным. Он определяется предметом исследования.

Экономическая теория является методологической основой других экономических наук. Она основана на общей методологии естественных и общественных наук и отражает подходы мировой науки к исследованию экономической жизни. В изучении экономических явлений здесь используются: **общемировоззренческие (всеобщие), общенаучный и частные (специфические) методы.**

1. Общемировоззренческие:

- **метод материалистической диалектики** – рассматривает экономические явления в непрерывном движении, изменении, развитии, взаимосвязи и взаимообусловленности. Диалектический метод (диалектика – учение о наиболее общих закономерностях становления и развития всех явлений природы, общества и мышления) отражает противоречия в их неразрывном единстве, что позволяет на практике избежать односторонних и ошибочных решений, объединить в целостность, казалось бы, несоединимые стороны явлений. Суть метода:

- все явления и отношения находятся в процессе развития и изменения;
- развитие идёт от простого к сложному, от низшего к высшему;
- источником, движущей силой развития является единство и борьба противоположностей, внутренние противоречия явлений и необходимость их разрешений, что и ведёт к возникновению нового явления либо к модификации прежнего.

2. *Общенаучные:*

- *метод научной абстракции* («абстракция» - отвлечение) предполагает выделение существенных сторон изучаемых экономических явлений и процессов, отвлечение от всего несущественного, второстепенного, что позволяет выделить главные закономерности в их развитии;
- *метод анализа и синтеза* – изучение экономических явлений как по частям (анализ), так и в целом (синтез);
- *метод сочетания качественного и количественного анализа* экономики;
- *метод единства исторического и логического подходов* – экономические процессы исследуются в их исторической последовательности, в логически обобщённом виде, без лишней детализации;
- *метод индукции и дедукции* – движение от отдельных фактов к обобщениям (индукция) и от общих умозаключений к реальным экономическим фактам;
- *метод аналогии* – перенесение свойств известного явления на неизвестные;
- *метод системного подхода* – изучение экономики как целостности, как системы взаимозависимых и взаимосвязанных элементов с общим, интегрированным свойством.

3. *Частные:*

- *экономико-математического моделирования;*
- *расчётно-аналитический;*
- *графический;*
- *статистический;*
- *экономического эксперимента и т. д.*

В экономической теории также выделяют:

Логически – дедуктивный метод - опора на абстракцию и модели.

Эмпирически – индуктивный метод - опора на прагматические исследования.

Методология экономической теории создавалась вместе с научной экономической теорией и является итогом её исторического развития. Она постоянно обогащается современным научным аппаратом, новыми методами исследования. Например, в 2002г. лауреатами самой престижной в научном мире Нобелевской премии по экономике удостоились: профессор Принстонского университета специалист в области психологии *Д. Канеман* – за интеграцию психологических исследований в экономическую науку; профессор университета *Джорджа Мейсона В. Смит* – за использование лабораторных инструментов как способа экономического анализа.

Результатом применения методов научного исследования является **выработка научных гипотез** (предположений). Если выдвинутая гипотеза подтверждается практикой, она становится **теорией**.

Так как большинство моделей, принципов экономической теории можно выразить математической зависимостью, отобразить графически, представить в виде математических уравнений, поэтому при изучении экономической теории важно знать математику, уметь составлять уравнения, строить и читать графики. При анализе экономических проблем используют позитивный и нормативный анализ. На основе этого *А. Смит* ввел понятия – позитивная и нормативная экономика.

Позитивная экономика исследует фактическое состояние дел, занимается раскрытием содержательной стороны явлений и процессов хозяйственной жизни общества, т.е. раскрытием экономических законов и закономерностей и отвечает на вопрос: «Что есть?».

Нормативная экономика, руководствуясь знанием позитивной экономики, выражает оценочные суждения, т.е. субъективные представления о том состоянии экономики, которое является целью, прогнозом на будущее. Она отвечает на вопрос: «Как должно быть?».

Успех любой науки, включая экономическую теорию, во многом зависит того, насколько правильно и полно выполняет она свои **функции**.

Основными функциями экономической теории являются:

- **Познавательная**, заключающаяся в том, чтобы изучить и объяснить экономику общества, представить полученные знания в обобщённом, систематизированном виде. Это даёт возможность принимать научно обоснованные решения при размещении производительных сил, организации строительства и эксплуатации производственных объектов и, наконец, при определении экономической политики.
- **Практическая (прагматическая) функция** состоит в анализе накопившихся проблем и формулировке выводов для правильного решения задач, стоящих перед обществом, в разработке конкретных принципов и способов рационального хозяйствования, в научном обосновании эффективной политики государства. **Экономическая политика** – целенаправленная система мероприятий государства в области воспроизводства, отражающая интересы общества и направленная на укрепление национальной экономики. Экономическая политика включает: выработку на основе теоретических положений, законов и моделей, обеспечивающих эффективное развитие экономики; оценку эффективности этой политики; определение мер воздействия на эти последствия.

Между экономической теорией, экономической политикой и хозяйственной практикой существует самая тесная связь (рис. 1.3.2.):

Практика – деятельность людей, обеспечивающая существование и развитие общества, и, прежде всего, объективный процесс материального производства. Практика – критерий истинности экономических знаний.

- **Теоретическая функция** заключается не в простой констатации фактов, процессов и явлений, а в **определении сути процессов и явлений** экономики, **раскрытии законов**, управляющих хозяйственными процессами.
- **Критическая функция** – это выработка экономической теорией **критического подхода к изучаемым явлениям**, выделение преимуществ тех или иных явлений, оценка целесообразности использования полученных результатов.
- **Прогностическая функция** – это **разработка научных прогнозов**, выявление общественного развития. Научные прогнозы всё более широко используются в мировой практике.

- **Методологическая функция** проявляется в том, что экономическая теория исполняет роль теоретической и методологической основы для всей **системы экономических наук**:

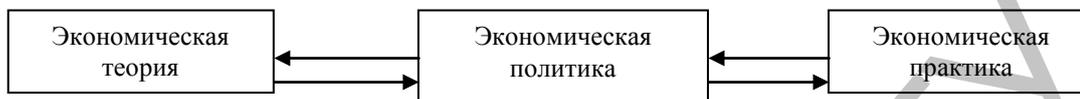


Рис. 1.3.2. Взаимосвязь экономической теории, экономической политики и практики.



Рис.1.3.3. Взаимодействие экономических наук.

В данной системе наук экономическая теория открывает, изучает экономические законы, управляющие общественным производством. Все остальные (прикладные) экономические науки исследуют проявление этих законов в конкретных областях (условиях) (рис. 1.3.3.). Тем самым экономическая теория исполняет роль прочного «фундамента» для многоэтажного «здания» более чем тридцати прикладных экономических наук.

4. Экономические категории и экономические законы

Основная задача экономической теории - дать не просто описание экономических явлений, а показать их взаимосвязь и взаимообусловленность, то есть раскрыть систему экономических явлений, процессов, экономических законов и категорий.

Экономические категории – логические понятия, отражающие в обобщённом виде, условия экономической жизни общества; абстракции общественных отношений производства. Экономические категории - это своеобразные «экономические клеточки» экономического общества. Каждая экономическая категория как научное понятие **характеризует сущность определённого явления**. Они носят исторический, объективный характер и выражают конкретные экономические отношения.

Считается, что, для современного обучения экономике в рамках экономической теории необходимо, подобно изучению иностранного языка, обеспечить должное знание (усвоение) примерно тысячи экономических категорий. Кстати, до поступления в ВУЗ студент уже имеет представление о 40%. Изучение категорий, их связи между собой углубляет и расширяет наше познание, даёт возможность открыть экономические законы. В овладении экономическими категориями выделяют следующие этапы:

- открытие категорий;
- учёт действия категорий в практической деятельности;
- управление действиями категорий.

Принято выделять **три группы экономических категорий**.

1. Всеобщие экономические категории. Они отражают отношения общественного производства, присущие всем общественно – экономическим формациям (средства производства, предметы потребления). Экономические категории развиваются, совершенствуются с развитием производительных сил и производственных отношений.

2. Общие экономические категории действуют в нескольких общественно – экономических формациях (товар, деньги, стоимость, цена, прибыль). Они также отражают особенности социально – экономических отношений в транзитивных экономиках.

3. Специфические экономические категории характерны лишь для одной общественно – экономической формации (при-

бавочная стоимость). Наряду с общепринятыми, проф. *Г.С. Вечканов* выделяет следующие группы экономических категорий:

стадиальные - действующие лишь на одной стадии способа производства (монопольная прибыль);

фазовые – действующие только в определённой фазе общественного воспроизводства;

глубинные, т.е. сущностные (стоимость);

поверхностные, т.е. внешние (цена);

абстрактные (прибавочная стоимость);

конкретные (прибыль, процент, рента). Вся эта система экономических категорий функционирует в тесной связи и во взаимодействии.

Изучение экономических категорий, их взаимосвязей углубляет и расширяет наши познания, даёт возможность открыть и исследовать **экономические законы**.

Экономический закон представляет собой **существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно – следственные связи и взаимозависимости экономических явлений в процессе воспроизводства материальных благ и услуг на различных ступенях развития человеческого общества**.

Экономические законы – законы производственных отношений, общественной жизни, хозяйственной деятельности людей, управляющие экономическими процессами и явлениями по следующей схеме (рис. 1.4.1.).

В отличие от вечных законов природы экономические законы носят **исторический характер**. Их особенность – реализуются через хозяйственную деятельность людей и встречают сильное противодействие со стороны отживающих сил общества. Содержание, способ действия и формы их стихийного или сознательного проявления зависят от уровня развития производительных сил. Юридические законы в отличие от объективных экономических законов носят субъективный характер, представляя собой нормативные акты, принимаемые высшим представительным органом власти (парламентом) или референдумом. Они регулируют наиболее важные стороны общественных отношений и обладают высшей юридической силой. Вне хозяйственной деятельности людей экономические законы не действуют.

Характер и формы проявления экономических законов непосредственно зависит типа собственности на средства про-

изводства, уровня фактического обобществления производства, характера хозяйственных связей между субъектами производственных отношений.

Существует *два* противоположных *взгляда на использование экономических законов: экономический волюнтаризм*, согласно которому люди вольны в использовании экономических законов, и *экономический фатализм* (от лат. fatum – рок, судьба), утверждающий неотвратимость действия экономических законов вне зависимости их от человека. Действительно, напрямую человек не может ввести в действие или отменить экономический закон. В тоже время, изменяя условия, он может создать соответствующие предпосылки для функционирования новых экономических законов. Например, ликвидируя общественную собственность, мы создаём условия для действия капиталистических законов.

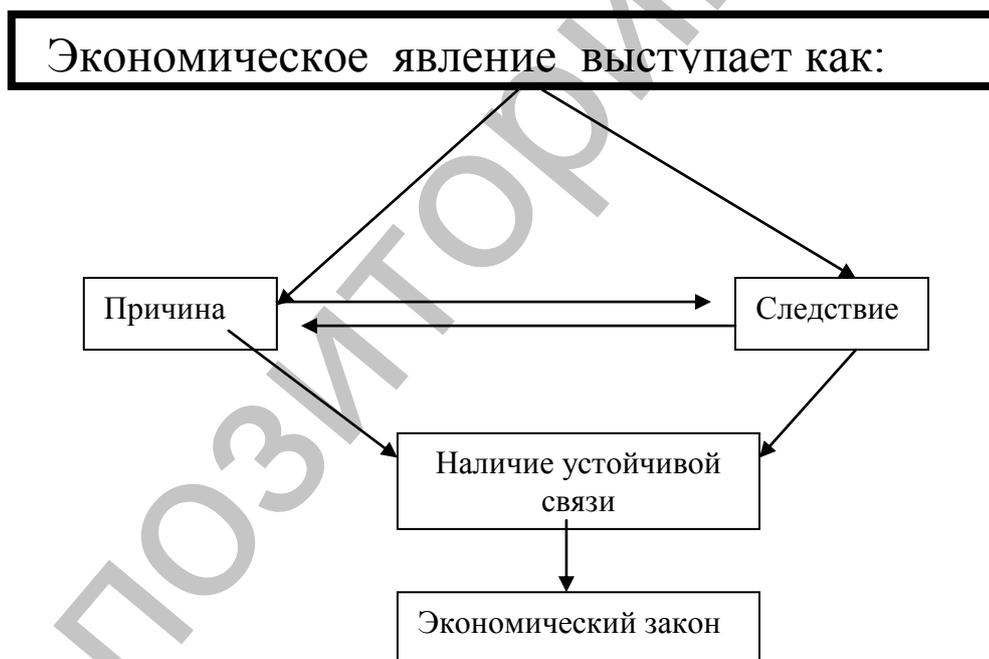


Рис. 1.4.1. Схема вправления экономическими явлениями и процессами.

Экономические законы различаются по своему содержанию и по продолжительности действия и в своей совокупности образуют *систему*, включающую в себя следующие *группы законов*:

Всеобщие экономические законы, действующие на протяжении всех общественно – экономических формаций (закон возвышения человеческих потребностей).

Общие экономические законы, действующие на ряде способов производства (закон стоимости, предельной полезности).

Специфические экономические законы, действующие на одном способе производства (основной экономической закон).

Стадиальные экономические законы, действующие на одной стадии способа производства (например, закон монополюльной прибыли).

Фазовые экономические законы, действующие на одной фазе воспроизводства общественного продукта (например, законы потребления). Система экономических законов находится в тесной связи и взаимозависимости.

Взаимодействие нескольких законов образуют закономерность. Экономические законы выполняют следующие общие функции:

- регулирования;
- нормирования;
- развития;
- прогнозирования;
- социальную функцию.

Познание и рациональное использование экономических законов позволяет повысить эффективность ведения общественного производства.

В заключение следует отметить, что экономическая теория – это не набор готовых решений о том, как стать богатым, а лишь инструмент, способ осмысления экономической деятельности. Это руководство к познанию экономической действительности без претензий на монополию истины. «Экономическая теория, - по словам Дж. М. Кейнса, - является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходить к правильным заключениям».

ТЕМА 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

Цель лекции: уяснить содержание экономической деятельности по решению проблемы выбора в условиях редкости экономических ресурсов производства с субъектной и объектной стороны.

План лекции:

1. Потребности как предпосылка производства. Классификация потребностей. Закон возвышения потребностей.
2. Блага. Их сущность, классификация и особенности.
3. Ресурсы и факторы производства: их классификация и характеристика.
4. Ограниченность ресурсов. Проблема выбора в экономике.
5. Производственные возможности общества и их границы. Альтернативные издержки и предельные величины.

1. Потребности как предпосылка производства.

**Классификация потребностей.
Закон возвышения потребностей**

Потребности человека являются исходной экономической категорией. Экономическая деятельность людей по преобразованию окружающей действительности обусловлена их потребностями и интересами. **Потребность** – это нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с личностью индивида. В экономической литературе встречаются и другие определения потребности. К примеру, **потребности** – это состояние **неудовлетворенности**, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти; это нужда личности или общества в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности или развития. Таким образом, **потребности** – это **объективное состояние человека, выражающее противоречие между имеющимися и необходимыми благами, побуждающее человека к деятельности**.

Потребности людей **удовлетворяются через потребление**, а чтобы потреблять, необходимо производить. **Производство** является **исходным пунктом**, в котором создаются продукты, а точнее материальные блага и услуги. Между производством и потреблением существует тесная взаимосвязь. Потребности людей стимулируют производство, а производство, создавая новые блага, оказывает влияние на потребление. Таким образом, наличие потребностей и желание их удовлетворить является главным стимулом развития производства и технического прогресса.

Потребности людей многообразны и поэтому существуют различные **подходы к их классификации**. Большинство ученых соглашаются, что потребности можно классифицировать как первичные и вторичные. **Первичные потребности** являются по своей природе физиологическими и, как правило, врожденными. Примерами могут служить потребности в пище, воде, потребно-

сти дышать, спать и др. **Вторичные потребности** по природе своей психологические. Например, потребности в успехе, уважении, привязанности, власти и потребность в принадлежности кому или чему-либо (например, к социальной группе). Первичные потребности заложены генетически, а вторичные обычно осознаются с опытом. Поскольку люди имеют различный приобретенный опыт, вторичные потребности людей различаются в большей степени, чем первичные.

В зависимости от масштабов и структуры производства потребности подразделяются на абсолютные (перспективные), действительные (необходимые), подлежащие удовлетворению, фактически удовлетворяемые. **Абсолютные** (перспективные) потребности ориентированы на предельные возможности производства, основанного на последних достижениях науки и техники. Они задают ориентир производству и подлежат удовлетворению в перспективе. **Действительные** (необходимые) потребности - это потребности, которые могут быть удовлетворены в условиях достигнутого уровня производства и научно-технического прогресса. **Подлежащие удовлетворению** потребности могут быть удовлетворены при фактическом состоянии воспроизводства с учетом отклонений от оптимума. Выступают они в форме платежеспособного спроса. **Фактически удовлетворяемые** потребности выступают в форме удовлетворенного спроса.

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

Потребности общества могут быть представлены в виде государственных, национальных, территориальных, религиозных. К ним можно отнести потребности в общественной безопасности, правовой защите, охране общественного порядка, сохранении национальной культуры и традиций, охране памятников, свободе вероисповедания, защите и восстановлении окружающей среды, предотвращении социальных конфликтов, поддержании мира и т.д.

Потребности классов, социальных групп могут быть представлены как потребности людей, объединившихся по общим интересам. К примеру, потребности политических партий, профессиональных ассоциаций, общественных объединений, профсоюзов работников, футбольных клубов, союзов художников и т.д.

Личные потребности – это все то, что необходимо каждому человеку: жилье, одежда, обувь, пища, бытовые услуги, образование, медицинские услуги, денежные сбережения и т.д. Их

подразделяют на **насыщаемые и ненасыщаемые**. К примеру, потребность в пище - насыщаемая, потребность в одежде - менее насыщаемая, потребность в деньгах - ненасыщаемая. Потребность в познании вообще не имеет четко выраженного предела.

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

- **материальные** (удовлетворение потребностей человека в пище, одежде, жилище и т.д.);
- **духовные** (удовлетворение потребностей в образовании, культуре, отдыхе, в свободном вероисповедании, творчестве и т.д.);
- **социальные** (возможности человека реализовать свой потенциал, занять определенное положение в обществе, карьерном росте, общении, милосердии и т.д.).

С точки зрения уровня развития общества различают элементарные (физиологические) и высшие (социальные) потребности. К **элементарным** (физиологическим) потребностям относятся связанные с обеспечением выживаемости человека как биологического существа (вода, воздух, пища, одежда, жилище и т.п.). К **высшим** (социальным) потребностям относятся непосредственно связанные с благосостоянием людей. Это доступность образования, здравоохранения, благоприятные условия и достойный уровень оплаты труда, наличие свободного времени и условий отдыха, доступность библиотек, музеев, наличие собственности, экологическая безопасность и т.д.

С точки зрения рациональности различают **потребности рациональные** (потребности в образовании, укреплении здоровья) и **иррациональные** (потребности в курении, употреблении алкоголя или наркотиков).

Широкое распространение в современной экономической теории получила **иерархия потребностей известного американского психолога А. Маслоу**. Создавая свою теорию мотивации, Маслоу признавал, что люди имеют множество различных потребностей, но полагал также, что эти потребности можно разделить на пять основных категорий.

1) Физиологические потребности являются необходимыми для выживания. Они включают потребности в еде, воде, воздухе, отдыхе и в продолжение рода.

2) Потребности в безопасности и уверенности в будущем включают потребности в защите от физических (одежда, жилище) и психологических опасностей со стороны окружающего мира и уверенность в том, что физиологические потребности будут удовлетворены в будущем. Проявлением потребностей уверенно-

сти в будущем является покупка страхового полиса или поиск надежной работы с хорошими видами на пенсию.

3) **Социальные потребности**, иногда называемые потребностями в причастности, — это понятие, включающее чувство принадлежности к чему или кому-либо, чувство, что тебя принимают другие, чувства социального взаимодействия, привязанности и поддержки.

4) **Потребности в уважении** включают потребности в самоуважении, личных достижений, компетентности, уважении со стороны окружающих, признании.

5) **Потребности самовыражения** — потребность в реализации своих потенциальных возможностей и росте как личности.



Рис. 2.1.1. **Пирамида потребностей (подход А. Маслоу).**

По теории *Маслоу* все эти потребности можно расположить в виде строгой иерархической структуры, показанной на рис. 2.1.1. Этим он хотел показать, что потребности нижних уровней требуют удовлетворения и, следовательно, влияют на поведение человека прежде, чем на мотивации начнут сказываться потребности более высоких уровней. В каждый конкретный момент времени человек будет стремиться к удовлетворению той потребности, которая для него является более важной или сильной. Прежде, чем потребность следующего уровня станет наиболее мощным определяющим фактором в поведении человека, должна быть удовлетворена потребность более низкого уровня. Посколь-

ку с развитием человека как личности расширяются его потенциальные возможности, потребность в самовыражении никогда не может быть полностью удовлетворена.

Количество благ, товаров и услуг, в которых испытывают потребность люди, непрерывно расширяется и растет как в *количественном*, так и в *качественном* отношении. Такую тенденцию и закономерность в экономической теории называют *законом возвышения потребностей*. Возвышение потребностей означает не столько рост, сколько изменение структуры потребностей, расширение их круга, внесение разнообразия, смещение приоритетов, развитие взаимозаменяемости и качественное совершенствование. Прогресс человечества, рост его культуры, накопление знаний, новые возможности экономики являются объективными факторами возвышения потребностей как закономерности человеческого развития.

2. Блага. Их сущность, классификация и особенности

Средствами удовлетворения потребностей людей являются блага. *Благо* — это то, что включает в себе определенный положительный смысл, предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей. *А. Маршалл* определяет благо как «желаемую вещь, удовлетворяющую человеческую потребность». *Ж.-Б. Сэй* определяет блага «как средства, которые мы имеем для удовлетворения наших потребностей». Свойство какого-либо предмета, которое позволяет удовлетворять определенную потребность человека, еще не делает его благом. Способность предмета удовлетворять какую-либо потребность должна быть осознана человеком. Например, бульжники, собранные с колхозных полей превратились в «благо», потому что в последнее время очень актуальным стал ландшафтный дизайн. Предприятия и отдельные люди приобретают их для создания красивых газонов и клумб, альпийских горок и миниводоемов, тем самым, удовлетворяя свои эстетические потребности.

Различают неэкономические и экономические блага. *Неэкономические блага* — это блага, созданные самой природой с пользой для человека. Они не являются результатом человеческой деятельности. Неэкономические блага включают *безграничные*, существующие в количестве, достаточном для полного и постоянного удовлетворения определенных потребностей человека (вода, воздух, свет, солнечная энергия, ветер), и *ограниченные* (полезные ископаемые, нефть, газ) блага.

Экономические блага – это блага, созданные человеком в процессе трудовой деятельности, но в количестве, ограниченном уровнем развития производства, наличием сырьевых ресурсов, технологий. Т.е. они обладают свойством *редкости*, и доступ к ним *ограничен*. Их перемещение и потребление зависит от воли собственника.

Для того чтобы возникла *объективная необходимость в производстве* того или иного *экономического блага* необходимо:

- 1) наличие потребности и закрепление в сознании человека прямой связи между потребностью и свойствами конкретного блага;
- 2) наличие возможности организовать производство данного блага;
- 3) наличие возможности использовать произведенное благо для удовлетворения потребности;
- 4) наличие у блага редкости по сравнению с объемом потребностей человека.

Таким образом, для создания экономических благ необходимо организовать их производство, расходовать экономические ресурсы, вступать в отношения присвоения, нести ответственность за результаты хозяйственной деятельности.

В зависимости от *критериев оценки* существуют различные *классификации экономических благ*.

По степени материальности выделяют *вещественные* продукты труда и *нематериальные* услуги. К вещественным относятся блага, имеющие материальное воплощение (компьютер, книги, станки, здания и т.п.). Нематериальные услуги – это действия, выгода или удовлетворение, получаемое человеком без материального обладания благом (услуги Internet, политические идеи, консультация психолога и др.). Сегодня особо выделяются услуги образования, здравоохранения, культуры, искусства.

По функциональному назначению в процессе общественного воспроизводства выделяют прямые и косвенные блага. *Прямые блага (предметы потребления)* непосредственно удовлетворяют потребности людей: продукты, одежда, квартира. *Косвенные блага (средства производства)* используются в процессе производства для создания других благ, например: сырье, материалы, оборудование и т. д. Прямые блага также принято называть *потребительскими* (конечными), идущими на потребление, а косвенные – *производственными* (инвестиционными), используемыми в производстве благами.

По сроку использования их делят на *долгосрочные* и *краткосрочные* блага. Первые используются для удовлетворения

одной и той же потребности многократно, так как потребляются постепенно. Например: мебель, бытовая техника, одежда, станки, оборудование и др. Вторые полностью потребляются за один или несколько циклов использования (продукты, ремонт обуви, химчистка, консультация у юриста и др.).

По степени совместимости в процессе потребления блага делятся на **взаимозаменяемые** (субституты) и **взаимодополняемые** (комплементарные). Первые могут замещать друг друга в удовлетворении одной и той же потребности, например, газ, нефть и уголь как топливо, металл, кирпич и дерево как стройматериалы, сливочное, подсолнечное и оливковое масло как продукты питания. Вторые могут удовлетворять ту или иную потребность в том случае, если используются совместно. Например, фотоаппарат и пленка, люстра и лампочки, ручка и стержень, автомобиль и газ либо бензин. Дополняемость и взаимозаменяемость благ имеют огромное количество степеней и вариантов.

По времени использования блага подразделяются на **настоящие**, которые находятся в непосредственном распоряжении субъекта, и **будущие**, которыми субъект может располагать лишь в будущем.

По количеству потребителей, пользующихся благами, выделяют **частные** и **коллективные** блага. К частным относятся блага, которыми пользуются отдельные потребители, а к коллективным - блага, которыми пользуются совместно (услуги общественного транспорта, освещение улиц, автодороги, посещение театра, выставки и т.п.).

Экономические блага, которые приобретаются потребителями в результате рыночного обмена, обладают **двумя свойствами**:

- **конкурентность в потреблении** означает, что потребление единицы такого блага сокращает число его единиц, доступных другим субъектам.
- **исключаемость блага из потребления** означает, что доступ к ним может быть исключен для потребителей, которые за них не заплатили.

Товары и услуги, характеризующиеся неисключаемостью и неконкурентностью в потреблении, относят к **общественным благам**. Соответственно, чем больше в структуре экономических благ «общественных благ», тем больше препятствий для развития экономики на рыночных принципах.

3. Ресурсы и факторы производства: их классификация и характеристика

Источником любого производства являются **ресурсы**, т.е. совокупность природных, социальных и духовных элементов в процессе производства товаров, услуг и иных ценностей. Ресурсы по своему составу многообразны, их принято подразделять на четыре группы: природные, трудовые, материальные, финансовые.

Природные ресурсы составляют естественную базу производства материальных благ. В состав природных ресурсов входят: земля, ее недра, леса, вода, воздух. Человечество использует солнечную энергию, энергию приливов и отливов, ресурсы животного мира, полезные ископаемые и т.д. Часть этих ресурсов не возобновляема (нефть, газ, уголь, руда), а другая – поддается возобновлению. Так, например, за счет эффективных агрономических мероприятий можно не только восстановить, но и улучшить плодородие почвы.

Трудовые ресурсы – это экономически активная часть населения страны, обладающая физическими и духовными способностями для участия в трудовой деятельности. В рыночной экономике повышаются требования к качеству трудовых ресурсов: к их знаниям, образовательному уровню, профессиональной подготовке, здоровью.

Материальные ресурсы общества – это совокупность предметов, с помощью которых осуществляется производство. Они представляют собой основную часть производственного потенциала общества. К материальным ресурсам относятся здания, сооружения, машины, станки, механизмы, запасы сырья и материалов, дороги, мосты, средства связи и т.д. Материальные ресурсы иногда характеризуют как инвестиционные ресурсы или **средства производства**. Они состоят из орудий труда и предметов труда или то, что описывается понятием «**капитал**».

Природные, трудовые и материальные ресурсы являются базовыми ресурсами. Они образуют обязательное условие любого даже самого простого производства.

Финансовые ресурсы являются в определенном смысле производными по отношению к базовым ресурсам. Это валютные резервы и запасы благородных металлов, денежные сбережения домашних хозяйств и предприятий.

Особую роль в переходной экономике играет такой ресурс как **информация**, которая представлена в виде научной, технологической, проектно-конструкторской, статистической, управленческой информации.

Важным экономическим ресурсом в рыночной экономике является **время**. Экономические субъекты в своей хозяйственной деятельности располагают ограниченным количеством этого невозпроизводимого ресурса. Проблема времени проявляется в существовании временных ограничений каждого экономического действия.

Среди экономических ресурсов следует выделять **исчерпаемые и неисчерпаемые, воспроизводимые и невозпроизводимые, а также альтернативные и неальтернативные ресурсы**.

Любое производство, независимо от того, в какой экономической системе оно осуществляется, состоит в потреблении экономических ресурсов. Та часть экономических ресурсов, которая непосредственно вовлекается в процесс производства и используется в качестве его условий принято называть **факторами производства**. Экономические ресурсы по объему всегда больше реально используемых факторов производства и экономические субъекты никогда не ставят задачу вовлечь в сферу производства все имеющиеся экономические ресурсы. Таким образом, понятие «экономические ресурсы» более широкое, чем «факторы производства».

В экономической теории можно встретить **различные подходы к классификации факторов производства**. В марксистской теории выделяются три фактора: труд, предмет и средства труда. Иногда их формируют в группы и выделяют личный и вещественный факторы. К личному фактору относится рабочая сила, представляющая собой совокупность физических и духовных способностей человека, которые используются в процессе производства; к вещественным – предметы и средства труда, составляющие в совокупности средства производства.

Общепризнанным в экономической теории является выделение **трех классических видов факторов производства: земля, труд, капитал**.

Земля в значении фактора производства трактуется: 1) как вовлеченные в производство природные ресурсы всех видов, 2) как собственно земля – естественный важнейший ресурс.

Труд как фактор производства представляет собой деятельность, связанную с затратой человеческого капитала (совокупность интеллектуальных, профессиональных, физических, психических и других способностей человека) и направленную на изготовление материальных благ и оказание услуг.

Капитал выступает как совокупность разнородных и воспроизводимых ресурсов, использование которых в процессе производства позволяет увеличивать производительность труда.

Структуру капитала составляют оборудование, промежуточный продукт, деньги, ценные бумаги.

Классификация факторов производства, положенная в основу современной теории производства, принадлежит *Ж.-Б. Сэю*, который исходил из известного положения *А. Смита* о трех видах дохода: ренте с земли, плате за труд, прибыли на капитал. *Смит* объяснял происхождение этих видов дохода экономией труда или ростом производительности труда. Согласно *Ж.-Б. Сэю*, **каждый из факторов производства порождает соответствующий доход.**

В экономической науке давно ведется спор о том, какой из этих факторов самый главный. *Франсуа Кене* полагал, что «земля – это мать богатства». *У. Петти* и *А. Смит* считали труд отцом богатства. *Ж.-Б. Сэй*, а также *Дж. Б. Кларк* и *Ф. Визер* считали равнозначными участие всех факторов в создании продукта и получении прибавочной стоимости. Они создали на этой основе научную теорию «вменения». В отличие от них *К. Маркс* считал, что живой труд является единственным создателем прибавочной стоимости и выступает в качестве главного фактора производства.

В современных условиях производства в качестве особого фактора выделяется **предпринимательство**. Это разновидность труда, для которого характерны высокие организаторские способности, высокий уровень квалификации, новаторство, предпринимательский риск. Данный вид деятельности предполагает предпринимательскую способность как особый вид человеческого капитала. Он состоит в эффективном соединении факторов производства для создания товаров и услуг, приносящих доход всем участникам предприятия и удовлетворяющих общественные потребности.

В экономической теории **постиндустриального общества** выделяют дополнительно информационный и экологический ресурсы (факторы) (рис.2.3.1.).

Технология – созданные человеком способы воздействия на ресурсы в процессе производства, расширяющие возможности использования их свойств.

Энергия – движущая сила, преобразующая природные ресурсы с целью создания товаров и услуг.

Информационный ресурс – поиск, сбор, обработка, хранение и распространение необходимых для производственной деятельности человека полезных сведений.

Экология – взаимодействие человека с окружающей средой. Ни один из названных ресурсов в отдельности не может

произвести продукт и принести доход, поэтому их взаимодействие и есть процесс производства. В созидательном производственном процессе расходуются (потребляются) сырьё, топливо, материалы, т.е. совершается производственное потребление.

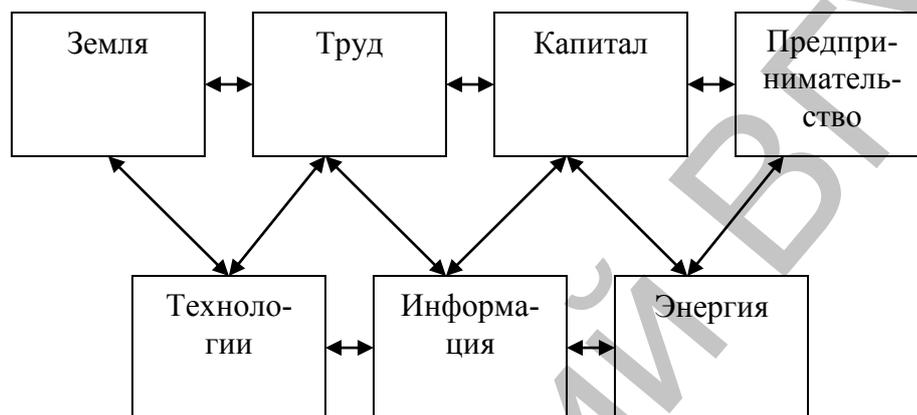


Рис. 2.3.1. Взаимодействие факторов (ресурсов) производства.

4. Ограниченность ресурсов. Проблема выбора в экономике.

Экономическая теория, как общественная наука, изучает хозяйственную деятельность человеческого общества, исходя при этом из двух взаимосвязанных предпосылок:

<i>Человеческие потребности безграничны</i>	↔	<i>Ресурсы для удовлетворения потребностей ограничены</i>
--	---	--

Таким образом, экономические ресурсы в каждый конкретный момент времени ограничены по отношению к потребностям. Так *трудовые ресурсы* ограничены общей численностью населения каждой страны и долей в его составе экономически активного населения. *Произведенные ресурсы* (предметы труда и средства труда) ограничены уровнем развития производства, наличием сырьевых ресурсов, технологий. Большинство *природных ресурсов*, составляющих естественную базу производства материальных благ, являются невозпроизводимыми. Крупномасштабное использование полезных ископаемых привело к их сильному ис-

тощению во многих регионах планеты. Поэтому экономику часто называют бесконечной, а порой и безуспешной, попыткой ограниченными ресурсами удовлетворить безграничные потребности людей.

Ограниченность ресурсов может быть *абсолютной*, т.е. ресурсов недостаточно для одновременного и полного удовлетворения всех потребностей членов общества либо *относительной*, что предполагает ограниченность ресурсов для удовлетворения каких-то конкретных потребностей.

Ограниченность ресурсов существует во всех странах: развитых и развивающихся, богатых и бедных. Все, что представляет ценность для людей, является редким: плодородные почвы, деньги, товары, оборудование, время, способности. В любой стране люди не в состоянии удовлетворить все свои потребности. Поэтому приходится решать, какие блага и услуги необходимо производить, а от каких в определенных условиях следует отказаться, и это создает **проблему выбора**. Выбор приходится делать и отдельному человеку (например, выделить из семейного бюджета средства на отдых или купить стиральную машину), и фирме (при выпуске дополнительной продукции приобрести новое оборудование или осуществить найм дополнительных работников), и государству (например, инвестировать тот или иной проект).

Суть проблемы выбора заключается в следующем: если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей экономический ресурс ограничен, существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания редких ресурсов. Поэтому экономику называют еще наукой о выборе.

<i>Что производить?</i>	→	Какие из возможных товаров и услуг должны производиться в определенный период времени?
<i>Как производить?</i>	→	При какой комбинации производственных ресурсов, с использованием какой технологии должны быть произведены выбранные из возможных вариантов товары и услуги?
<i>Для кого произво-</i>	→	Кто будет покупать выбранные товары и услуги, оплачивать их,

<i>дить?</i>		извлекая при этом пользу?
--------------	--	---------------------------

Решая проблему выбора, каждая экономическая система по-своему отвечает на **три главных экономических вопроса:**

Проблема выбора бесконечна. Само слово «выбор» означает, что имеется множество решений, из которых следует выбрать оптимальное, то есть вариант, который обеспечивает получение максимума экономического блага при минимуме затрат. Выбор как субъективное волеизъявление требует соответствующей материальной основы, которой является производство. Именно производство позволяет реализовать право выбора каждого потребителя и производителя в условиях ограниченности ресурсов.

Предположим, что в национальной экономике производятся только два вида благ (двухсекторная модель экономики). Для изготовления каждого продукта может быть выбран либо процесс максимального производства одного из продуктов, либо некоторая комбинация двух процессов (различные варианты производства обоих товаров).

Рассмотрим данную зависимость на условном примере альтернативных комбинаций товаров А и Б, которые общество может выбирать (табл. 2.1). Всякое увеличение производства продукта А потребует переключения части ресурсов с производства продукта Б на продукт А. И наоборот, если предпочесть увеличение производства продукта Б, необходимые для этого ресурсы могут быть получены лишь за счет сокращения производства продукта А.

Итак, существует закономерность, которой подчиняется как отдельное предприятие, так и экономика в целом: увеличение выпуска одного блага при неизменном объеме производственных ресурсов возможно за счет уменьшения выпуска другого.

Таблица 2.1

Возможности производства продукта А и Б при полном использовании ресурсов

<i>Вид продукта</i>	<i>Производственные альтернативы</i>					
	А	Б	В	Г	Д	Е
Продукт А	30	28	25	20	10	0
Продукт Б	0	10	20	30	40	45

5. Производственные возможности общества и их границы. Альтернативные издержки и предельные величины

Ограниченность ресурсов и производственных возможностей общества вынуждают делать выбор и в области ресурсов, и в сфере создания благ и услуг в экономике. В любой момент времени при условии ограниченности ресурсов экономика не может обеспечивать неограниченный выпуск товаров и услуг, так как производственные возможности общества ограничены. Поэтому общество стремится использовать свои редкие ресурсы *эффективно*, то есть желает получить максимальное количество полезных товаров и услуг, произведенных из ограниченного числа ресурсов. Максимально возможный объем производства определенного продукта (товара, услуги) при заданных объемах и структуре располагаемых ресурсов, имеющихся либо выделенных для производства этого продукта, называют *пределом производственных возможностей*. Таким пределом обладают предприятие, отрасль, экономика страны. В реальной действительности в масштабах экономики страны производится не один, а множество продуктов. Перераспределяя ресурсы между разными товарами, можно изменять производственные возможности выпуска каждого из них.

Чтобы лучше понять значение термина «производственные возможности», необходимо построить график кривой трансформации, воспользовавшись данными таблицы 2.1. Разместим по оси ординат данные о производстве товара А, а по оси абсцисс – товара Б (рис. 2.5.1.). В результате мы получим *кривую производственных возможностей*, точки на которой характеризуют предельные возможности совместного производства двух товаров. Если производится только товар А (при $B = 0$), то предельное количество его единиц равно 30, а если производится только товар Б (при $A = 0$), то предельное количество производимых единиц равно 45. Между этими крайними значениями находятся комбинации *предельных возможностей* совместного производства. Так, при выпуске товара А в количестве 20 ед. ограниченные ресурсы не позволяют произвести более 30 ед. товара Б (точка Г на кривой производственных возможностей).

Кривая производственных возможностей определяет *границу возможностей*, тем самым, разграничивая две области. Так точка **И**, находящаяся внутри зоны возможных объемов производства, отражает *недопотребление* имеющихся ресурсов. А точка **К**, находящаяся вне такой зоны, характеризует *недоступный объем* производства. Кривая производственных возможностей

может перемещаться, расширяя или сужая зону возможностей, *в зависимости* от увеличения или уменьшения общего количества располагаемых ресурсов либо увеличения или уменьшения удельных затрат ресурсов на производство единицы товара.

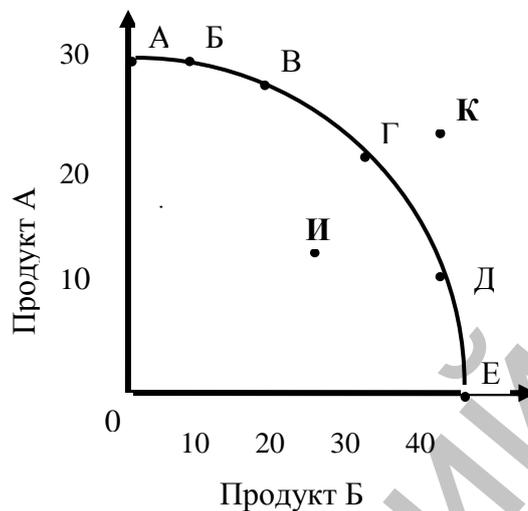


Рис. 2.5.1. **Кривая производственных возможностей (кривая трансформации).**

Общий вывод из анализа кривой производственных возможностей в данном примере следующий: если ресурсы ограничены определенным заданным пределом, то возможность увеличения производства одного товара достигается ценой снижения производства другого. В экономической теории это явление получило название альтернативных затрат (издержек).

Альтернативные затраты (вмененные издержки), или цена выбора, – это то количество благ, от которых необходимо отказаться, чтобы получить другое благо. Как видно из кривой производственных возможностей, чтобы увеличить, например, производство товара А на определенную величину, приходится жертвовать каким-то количеством товара Б. Каждое последующее увеличение производства товара А на определенное число единиц требует более значительного снижения производства товара Б. Отсюда вытекает **закон возрастания вмененных издержек** (упущенных возможностей), отражающий свойство рыночной экономики, заключающееся в том, что для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится расплачиваться потерей все возрастающего количества другого товара, т.е. увеличением упущенных возможностей.

На графике кривой производственных возможностей (рис. 2.5.1.) действие этого закона выражается в форме кривой, которая

имеет выпуклость, ориентированную во внешнюю сторону от начала координат. Отсюда автоматически вытекает, что по мере смещения от начала координат, означающего увеличение выпуска продукта А или Б, приращение одной из координат (А или Б) на определенную величину потребует возрастающего приращения другой координаты.

Действие данного закона в отношении двух производителей позволяет выразить продукт одного производителя в некотором количестве продукта другого. Издержки производства одного товара являются обратными издержками другого. Определяя издержки упущенных возможностей производителей товара, можно установить сравнительное преимущество конкретного производителя перед другими. Производитель, обладающий самыми низкими альтернативными издержками производства товара, имеет сравнительное преимущество перед другими производителями.

Рассмотрение кривой производственных возможностей позволяет дать общее представление о механизме выбора, но не дает ответа на вопрос о наиболее экономически эффективном варианте. Это связано с тем, что данная модель не учитывает одно из важнейших обстоятельств – наличие общественной потребности в производимых товарах. Фактически только одна точка на кривой производственных возможностей соответствует максимальной экономической эффективности производства. **Высший принцип экономики** или ее золотое правило – максимальное удовлетворение потребностей населения при минимальных затратах факторов производства. В этой связи важную роль при анализе экономической эффективности играют предельные величины:

- **предельная полезность** – полезность, которой обладает предельная единица блага;
- **предельные затраты** – ожидаемые затраты на производство дополнительной единицы блага;
- **предельный продукт** – дополнительная продукция, выпущенная новым работником, дополнительно принятым на работу;
- **предельная производительность** – результативность дополнительных затрат факторов производства;
- **предельный доход** – доход, полученный от реализации дополнительной единицы товара.

Теория вмененных издержек и кривая производственных возможностей используются в обосновании инвестиционных проектов и программ, а также при формировании оптимальной

номенклатуры продукции, изучении поведения потребителя и при решении других экономических вопросов, требующих перераспределения ресурсов (войны и экологические катастрофы, дефицит ресурсов, стабилизация экономического роста, балансирование внешней торговли и др.).

ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Цель лекции: выяснить, что такое экономическая система, какие существуют уровни и типы экономических систем, их организационная структура и целевая направленность, функции, какую роль в экономической системе играют отношения собственности, взаимосвязи производительных сил и производственных отношений, особенности выстраиваемой белорусской модели экономической системы и направление осуществляемых реформ.

План лекции:

1. Экономическая система общества, понятие, функции и структура.
2. Модели экономических систем и критерии их оценки.
3. Собственность: понятие, тенденции развития. Направления реформирования собственности в Республике Беларусь.

1. Экономическая система общества, понятие, функции и структура

Система (от греч. σύστημα, «составленный» - целое, составленное из частей соединение) – **это множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которые образуют определённую целостность, единство.**

В мире существует большое **разнообразие различных систем**: физических, теологических, химических, автоматизированных и т.д., выступающих продуктом человеческого мышления. Среди них особое место занимают социально-экономические системы, классифицируемые по типам и формам, начиная от простейших социальных объединений и вплоть до современных модификаций социально-экономических структур общества.

Экономика каждой страны - это большая система, которая охватывает огромное количество разных видов деятельности. Каждое звено этой системы может нормально существовать

только потому, что находится во взаимосвязи и взаимозависимости с другими звеньями. Для того чтобы выявить главные связи и взаимосвязи в экономике, в экономической теории используется **понятие «экономическая система»**.

Экономическая система – это совокупность взаимосвязанных элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества, единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

В **узком смысле** под **экономической системой** понимают особым образом упорядоченную **систему связей между производителями и потребителями экономических благ**.

В экономической системе хозяйственная деятельность людей всегда организована и скоординирована. Она функционирует с помощью таких институтов, как собственность, денежная система, рабочие и правительственные организации, налоги, деньги и др. Поэтому в более **широком смысле экономическая система** — это **исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта**.

Основными чертами системы выступают:

- **Целостность** (все составные элементы представляют целостную систему);
- **Взаимосвязь и взаимозависимость** элементов системы (изменение одного из них оказывает влияние на состояние других);
- **Сложность, многоуровненность и многоэлементность** (в любой сложной системе существует множество подсистем и взаимосвязей между различными уровнями);
- **Эмерджентность (обновление)** экономическая система под воздействием объективных и субъективных факторов имеет тенденцию в историческом контексте к обновлению.

Важным **свойством экономических систем является наличие цели**.

Главной целью современных экономических систем является создание условий для неуклонного экономического роста, поддержания социально-экономической стабильности, обеспечение на этой основе высокого уровня и качества жизни людей.

Действия по достижению цели есть функции системы и ее элементов. Последние имеют свои специфические цели, производные от цели системы. Например, цель экономической системы общества — удовлетворение потребностей. Элементы системы — предприятия, фирмы — направляют свою деятельность на выполнение этой общей цели. Наряду с этим у них есть своя особенная цель — получение максимальной прибыли. Поскольку экономические системы являются сложными, иерархическими, система более высокого уровня ставит перед подчиненной системой цели, задачи, устанавливает ограничения, при необходимости выделяет ресурсы. Задачи перед самой экономической системой ставит общество.

Экономическая система для осуществления намеченных целей выполняет определенные *функции*. Под *функцией экономической системы* понимают *направление и способ ее активности*. В отличие от простых явлений, обладающих чаще одной функцией и потому однофункциональных, экономическая система как сложное образование — *многофункциональна*. Поэтому среди ее многих функций одна становится главной, а другие дополняют ее. Кроме того, функции различаются как *общесистемные*, присущие всей системе, так и *подсистемные*, характерные для составных частей системы.

Главная общесистемная функция экономической системы не зависит от ее конкретных характеристик и особенностей, состоит в *создании и совершенствовании экономических условий для обеспечения материальной жизнеспособности общества и его субъектов*. Она логично дополняется рядом других функций, среди которых можно выделить:

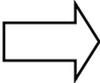
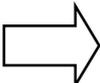
- создание и развитие сферы производства материальных благ, обеспечивающих жизнеспособность общества;
- обеспечение более полной занятости населения;
- повышение уровня жизни людей;
- обеспечение роста эффективности экономической деятельности;
- обеспечение условий для развития социальной сферы и социального прогресса.

Экономическая система имеет определенную структуру. *Основными элементами экономической структуры* выступают:

- социально-экономические отношения (человек и отношения собственности);

- организационные формы хозяйственной деятельности (производственные единицы, организация производства, разделение, специализация и кооперация труда);

Главными задачами экономической системы являются:

ЧТО?		Какие из возможных экономических продуктов должны быть произведены в экономике в данное время?
КАК?		При какой комбинации производственных ресурсов, с использованием какой технологии должны быть произведены выбранные экономические продукты?
ДЛЯ КОГО?		Для кого будут производиться выбранные экономические продукты, кем они будут потребляться?
КТО?		Кто будет производить экономические продукты? В условиях эффективной экономики это должен делать работник всесторонне и высоко образованный, профессионально компетентный и деловой, самостоятельно и творчески мыслящий, активно и ответственно действующий.

- механизм управления и координирующих воздействий (правительственные органы, госбюджет, денежно-кредитная система, экономические институты, механизм выработки и принятия хозяйственных решений, нормы и правила экономического поведения, формы управления и т.д.);

- конкретные экономические связи между хозяйственными субъектами.

Центральное место во всех структурных частях системы занимает **человек**.

В структуре экономической системы выделяют такие **подсистемы как производительные силы и производственные отношения**.

Основной подсистемой экономической системы являются **производительные силы** как совокупность личностных и вещественных факторов, используемых для производства материальных и духовных условий жизни общества - благ и услуг.

Важным определяющим элементом **экономических отношений** являются **производственные отношения**, поскольку они определяют место человека труда в экономической системе, степень мотивации трудовой активности, роста производительности и эффективности его труда. Они, в свою очередь, также состоят из **нескольких видов отношений: потребительских, трудовых и отношений присвоения**.

Основными элементами экономических отношений являются: **потребности, интересы и соперничество**.

Решающей сферой экономической системы выступает производство, поскольку именно здесь создается множество разнообразных благ, удовлетворяющих потребности человека.

Распределение - это фаза воспроизводства, определяющая, кому достанутся результаты производства, кто станет их собственником. Отношения распределения играют существенную роль в определении материального положения различных слоев общества, формировании социального партнерства, росте эффективности экономики.

Обмен основан на общественном разделении труда. Эта стадия предполагает обмен деятельностью между участниками экономики.

Потребление - это конечная цель любой экономической системы. Потребление находится в прямой зависимости от производства, но в то же время оказывает на него активное воздействие.

Экономическая система всегда находится **в состоянии развития**. При этом ей присуще наличие большого многообразия внутренних и внешних связей, что требует формирования четкой системы управления и координации её элементов и частей.

В связи с этим **особая роль** в экономической системе принадлежит **управленческой организационной структуре**, которая:

- определяет приоритеты и цели развития системы, выделяет ресурсы для достижения этих целей, прогнозирует возможную отдачу ресурсов и возможные последствия;
- создает правовую базу для эффективного функционирования экономики, обеспечивает защиту прав собственника, создает денежную систему, регулирует отношения между производителями и потребителями;
- воздействует на элементы и части экономической системы с целью поддержания их функционирования в заданных параметрах или изменения этих параметров в нужном государству направлении;
- осуществляет меры по социальной защите населения от безработицы, инфляции и других последствий рыночной экономики путем перераспределения доходов и др.

Управление экономикой имеет свою специфику, которая состоит в воздействии на экономические субъекты с помощью определенных стимулов: налоговых ставок, уровня оплаты труда, административных санкций (штрафов, запретов), правовых и других норм. *Процесс управления* включает *два этапа*. Первый этап предполагает *разработку программы* по достижению поставленной цели с помощью прогнозирования, индикативного планирования, и программирования; второй — *обеспечение выполнения данной программы*, корректировку поведения элементов или самой системы при изменении внутренних и внешних условий ее функционирования.

В Республике Беларусь, например, сформирована вертикаль, которая представлена такими институтами и органами, как Президент, Кабинет Министров, парламент, госкомитеты, отраслевые министерства и другие органы управления. По "горизонтали" управление осуществляют территориальные органы: советы народных депутатов разных уровней и их исполнительные комитеты.

Особенностью рыночных экономических систем является *наличие институтов, которые определяют характер и направления экономической деятельности*. Понятие "институты" имеет узкое и широкое толкования. В узком смысле под институтами понимают правила и нормы, по которым экономические субъекты взаимодействуют друг с другом и осуществляют хозяйственную деятельность. В широком смысле в понятие "институты" включают различные организации и учреждения, для которых устанавливают в рамках системы "правила игры". Они представляют собой определенный *способ хозяйствования* (хозяйственный механизм экономической системы) со свойственным ему

набором конкретных форм и методов, правовых норм, наличием экономических связей, организационной структурой управления, которая включает все стадии производства. Важнейшими его *организационно-управленческими и управленческими воздействиями* являются:

- экономическое стимулирование,
- организация производства,
- организация управления,
- регулирование финансово-кредитных отношений,
- регулирование материально-технических связей,
- учёт и контроль,
- правовое регулирование хозяйственной жизни,
- социально-экономическое воздействие на хозяйственные процессы.

Одной из *отличительных черт современного типа экономических систем* выступает их *многоуровневость*, многогранность, открытость и стремление к интернационализации связей. Более того, современный тип экономики неоднороден по своей социально-экономической структуре. Характер этих взаимосвязей представлен целой иерархией определенных подсистем. Среди них выделяют: *микроэкономику, мезоэкономику, макроэкономику, мегаэкономику, метаэкономику*.

На микроуровне (*микроэкономика*) главными субъектами являются обособленные *производители и потребители. Домашние хозяйства* как потребляющее звено микроуровня решают, что потреблять, а *фирмы, предприятия* – что производить. Домашние хозяйства продают на рынке ресурсов имеющиеся у них ресурсы, а затем на полученный доход покупают товары и услуги, продаваемые фирмами. В соответствии с особенностями взаимосвязей и отношений на микроуровне экономики здесь складываются и функционируют свои экономические законы. На их содержание и характер действия оказывает влияние тип той экономической системы, к которой принадлежит данный микроуровень экономики (рыночный или какой-либо другой).

На уровне *мезоэкономики* главными субъектами являются *регионы, производственные комплексы, предприятия одной отраслевой цепочки*, т.е. связанные горизонтально. От работы каждой отрасли, региона в структурной цепи экономики зависит эффективность мезоэкономики.

На уровне *макроэкономики взаимодействуют все субъекты хозяйствования*: домашние хозяйства, фирмы, государственные предприятия и учреждения в их взаимосвязи между собой и со всеми сферами национальной экономики. Эффективность совместной экономической деятельности всех участников в рамках целой страны во многом предопределяется уровнем координирующих воздействий и согласованности между ними.

Важным звеном экономической системы выступает *мегаэкономика*. Без выделения мегаэкономики на практике ни одна национальная экономика не может претендовать на целостность и законченность. Современные экономические системы становятся неотъемлемым звеном различных экономических союзов, возникающих на основе углубления международного разделения труда, роста интеграционных процессов и расширяющихся кооперационных связей.

Метаэкономика (греч. meta – за пределами, возле) дает синергетическое миропонимание в видении нового уровня экономической системы. - уровня зарождающегося экономического метaprостранства, *глобальных взаимосвязей*, достижения социально-эколого-экономической и гуманитарной устойчивости.

В мировой экономической литературе существуют *различные подходы к выделению типов экономических систем*.

Под *типом системы* понимают абстрактную конструкцию, с которой изучаемые объекты сопоставляются по ряду критериев. При этом фиксируются их сходства и различия, вычленяются системообразующие связи и структурные уровни.

В современной экономической науке при рассмотрении типов экономических систем *используются разные критерии*. *Основными* являются следующие:

- господствующая форма хозяйствования;
- основные формы собственности;
- способ координации экономических субъектов и действий;
- тип государственного вмешательства в экономику;
- включенность экономики в мирохозяйственные связи.

Поскольку критериев, а это значит, критериальных подходов к классификации много, то и самих *классификаций* будет *несколько*.

Рассмотрим их в следующем порядке.

1. Первая классификация связывает выделение типов экономических систем *с господствующей формой хозяйствования*. При таком подходе выделяются:
 - экономическая система с натуральной формой хозяйствования;
 - экономическая система с товарной формой хозяйствования.
2. По другому критерию – *"основная форма собственности"* – различаются экономические системы:
 - общинного типа;
 - частнособственнического типа;
 - кооперативно-общественного типа;
 - смешанные.
3. Согласно критерию *"механизм (способ) координации действий хозяйствующих субъектов"* можно выделить следующие типы экономических систем:
 - традиционный;
 - рыночный;
 - плановый.
4. *"Граница и тип государственного вмешательства в экономику"* как критерий разделяет экономические системы на следующие типы:
 - свободный, либеральный;
 - административно-командный;
 - экономически регулируемый;
 - смешанный.
5. По критерию *"степени включенности в мирохозяйственные связи и отношения"* экономические системы различают, как:
 - закрытую;
 - открытую.
6. Наконец, по критерию *степени зрелости* экономические системы можно различать, как:
 - формирующиеся;
 - зрелые, развитые;
 - деградирующие.

В современной экономической литературе классификация сводится к различию *трех основных типов экономических систем*:

- 1) *традиционная экономическая система;*
- 2) *рыночная экономика;*
- 3) *командная экономика.*

Под *традиционной экономической системой* обычно понимается экономика, основанная на традициях и обычаях, зафиксировавшихся в экономическом сознании людей на основе опыта поколений. Это, как правило, экономика натурального хозяйства, обслуживающего себя за счет собственных ресурсов и сил, имеющая замкнутый характер.

Рыночный тип экономики трактуется как такая экономическая система, при которой на основе частной собственности движение ресурсов производства и само производство осуществляется под воздействием рыночного механизма регулирования, опирающегося на колебания спроса, предложения и цен, а также на экономическую выгоду.

Рыночный тип экономической системы имеет свои *исторически сложившиеся виды*. Их разграничительными *критериями* в современной литературе называют:

- соотношение разных форм собственности;
- возможность (или невозможность) отдельной фирмы влиять на рыночную цену товара;
- возможность (или невозможность) вступления фирмы в отрасль, производящую данный товар;
- соотношение механизмов рыночного и государственного регулирования;
- характер отношений между собственниками основных факторов производства – капитала и наемного труда (уровень "демократизации" экономики).

С учетом этих критериев выделяют *два основных вида системной трансформации*. Во-первых, *совершенный вид или рыночную экономику свободной конкуренции*. Главными особенностями такого вида экономики являются частная собственность, полная свобода конкуренции, чисто рыночный механизм координации. От названной экономики существенно отличается другой ее вид – *несовершенный или рыночная экономика несовершенной конкуренции*. Ее главными чертами являются наличие крупной частной собственности, корпоративно-частной, акционерной и государственной собственности, развитый экономический монополизм.

Еще одним видом рыночного типа экономики называют теперь *социальную рыночную экономику*. Социальная рыночная экономика – это такой вид экономической системы, в которой рыночные экономические отношения и механизм координации сочетаются с активным решением социальных задач.

Плановая (командная) экономика определяется как такой ее тип, при котором господствует общественная собственность,

товарно-денежные отношения имеют формальный характер, а движение ресурсов производства и само производство определяется административным центром на основе системы планов и команд.

Выделяют еще один тип экономики – *смешанная экономика*. Для нее характерным является устойчивая совокупность элементов разных типов экономических систем. Этот тип имеет объективные предпосылки. Так, один только рыночный механизм в современной жизни не обеспечивает действенного и устойчивого саморегулирования экономической системы, а ведет к разбалансированию экономики (кризисы, безработица, инфляция). Выход находят в определенной интеграции регулирующих механизмов – рыночного и государственного. Главное *отличие смешанного типа экономики* – ее *разнообразность*. *Основными чертами* этого типа являются: сочетание частного и государственного секторов экономики; сочетание рыночного и государственного механизмов регулирования; сочетание частнособственной рыночной мотивации с мотивацией социальной устойчивости в обществе. Смешанную экономику можно считать особым типом экономической системы. Это обусловлено ее целостностью, устойчивостью, способностью к самовосстановлению, и определенной совместимости компонентов системы.

Изменение, развитие происходит и в природе, и в обществе. Любая *экономическая система когда-то возникает, формируется и увядает, т.е. имеет свою историю*. При таком подходе в системно-исторический анализ экономики включается реальный фактор – время. Изучение экономической системы ведется при этом с позиций влияния времени на состояние экономической системы, ее изменение.

Историческое движение экономических систем проявляется как их *самодвижение*, как *саморазвивающееся со временем изменение*. В этом – особенность экономических систем.

Общим для разных экономических систем, без различия их типов является то, что все *они проходят со временем одинаковые основные этапы: возникновение; утверждение; расцвет; увядание; умирание*. Но история развития разных систем тем не менее различна так как разные системы по-разному по-своему специфически проходят эти общие этапы своего существования.

Начинается история экономической системы с этапа ее *возникновения и утверждения*. Притом чаще всего новая система

возникает не на экономическом "пустыре", а черпает свой "строительный материал" из предыдущей системы, либо из других, сосуществующих с ней систем. Собирая, интегрируя эти компоненты и формы их проявления, новая система подчиняет их своей главной функции. Новая система, ломая ненужное, формирует собственные компоненты, что дает ей возможность расширить круг своих функций.

На следующем этапе система совершенствуется, проходит определенные стадии своего развития. При этом развиваются и сами компоненты, и связи между ними, происходит актуализация то одних, то других функций, а также развиваются связи системы с внешней средой, с другими системами.

Но не все варианты возникающих новых элементов системы имеют одинаковую жизнеспособность: слабые увядают, а другие, более соответствующие новому укладу, более жизнестойкие растут, укрепляются и развиваются. Набирая силу, **экономическая система воспроизводит себя, постоянно повторяясь, обновляясь и расцветая**, т.е. выявляя все свои преимущества. В этом ей помогают особые механизмы функционирования, координации и развития. Они есть у любой системы, но специфика в том, что у каждой они свои.

Прогресс же состоит в том, что на смену "отжившей" системе приходит и утверждается новая система, обычно более жизнестойкая, более соответствующая новым объективным условиям и задачам.

Новая экономическая система обладает свойством преемственности со старой. Это значит, что есть и остается что-то, что их соединяет, объединяет и продолжает. Более того, именно это что-то и становится в новой системе более прогрессивным, обуславливая ее большую жизнестойкость.

Общая основа сменяющихся экономических систем - **развивающееся производство**, а также **степень обеспечения экономической системой условий для совершенства человека.**

Переходная экономика характеризует «промежуточное» состояние общества, когда прежняя система социально-экономических отношений разрушается, а новая только формируется и развивается.

В современной экономической теории такие переходные процессы в экономике получили название **постсоциалистической трансформации**. Следовательно, **переходную экономику** можно определить как **трансформационную экономику**.

Переходная экономика базируется на разных типах и видах собственности, разнообразных формах хозяйствования, пред-

ставляя собой своеобразную смесь отношений и элементов административно-командной и современной рыночной систем. Специфика *переходной экономики* как «смешанной» связи прошлой и будущей систем обусловила такие особенности ее функционирования, как:

- *инерционность развития национальной экономики*, исключающую возможность быстрой замены существующих экономических форм и отношений другими, желательными;
- *неустойчивость, нестабильное развитие экономики* и связанную с этим неопределенность итогов развития, вариантность формирования новой системы;
- *интенсивное развитие* всех *новых* экономических форм и отношений.

Своеобразие переходной экономики предопределило специфику решения проблемы *трансформации командно-административной экономики в рыночную*. В процессе трансформации предстоит решать следующие основные задачи:

- Преодоление кризисных явлений, усилившихся после вступления общества в переходную экономику.
- Реформирование отношений собственности как основы экономической системы на базе разгосударствления и приватизации, обеспечение свободы действия и равноправие всех форм собственности.
- Создание условий экономической свободы для всех субъектов хозяйствования, развитие предпринимательства.
- Формирование адекватных современным экономическим условиям рынков товаров и услуг, финансового рынка, рынка труда и соответствующей им рыночной инфраструктуры.
- Социальная переориентация экономики в направлении опережающего производства потребительских товаров и услуг.
- Либерализация цен, переход к формированию цен в соответствии со спросом и предложением.
- Финансово-экономическая стабилизация, осуществляемая посредством проведения жесткой денежно-кредитной политики, направленной на ограничение объема денежной массы в обращении с целью с снижения инфляции.
- Создание развитой системы социальной защиты и соци-

альных гарантий, ограждающих население от тяжелых последствий реформирования экономики.

- Формирование нового, рыночного, экономического мышления.

К настоящему времени сложилось **несколько способов решения основных задач переходной экономики:**

- **«Шоковая терапия»**, применявшаяся в России и в большинстве стран Восточной Европы, а в классической форме - в Польше. Этот вариант трансформации предполагает радикальные преобразования экономики и общества. Государство при этом прямо не вмешивается в хозяйственную деятельность экономических субъектов, а лишь создает условия для эффективного функционирования рыночной экономики. **Основными направлениями преобразований** выступают такие, как либерализация цен и переход к свободному рыночному ценообразованию, жесткое регулирование количества денег в экономике, государственных кредитов и субсидий, переход к конвертируемости национальной валюты, проведение реформы налогообложения, приватизация госсектора и создание условий для появления новых негосударственных структур.
- **Постепенный переход к рыночным отношениям**, который предусматривает длительное, эволюционное формирование рыночной экономики с сохранением многих старых структур. Это необходимо для того, чтобы смягчить негативные последствия рыночных реформ, избежать массовой безработицы и резкого падения жизненного уровня населения. Сторонников данного варианта трансформации часто называют и градуалистами (от англ. слова gradual — постепенный). Основную роль в рыночных преобразованиях градуалисты отводят государству. Наиболее характерными признаками реализации данного способа трансформации являются Китай и Венгрия, а среди стран СНГ – Беларусь.

Характерной **особенностью переходной экономики** является **возрастающая роль государства**, которое обязано активно способствовать формированию новой экономической системы.

2. Модели экономических систем и критерии их оценки

Каждый из типов экономической системы, реализуясь в конкретных национальных условиях, приобретает свои особенно-

сти, образуя различные *модели экономических систем*. Понятие «модели экономики» появилось относительно недавно, примерно в 70-х годах XX столетия. Под моделью экономической системы понимается проявление разных, складывающихся в конкретных государственных условиях национальных вариантов смешанной экономической системы.

В качестве определяющих оценочных *критериев различных моделей* национальных экономических систем можно выделить:

- Уровень ВВП на душу населения. По данному критерию страны делятся на страны с низким, средним и высоким уровнем доходов;
- Уровень развития человеческого потенциала;
- Позиционирование модели экономической системы страны по уровню инновационного развития, конкурентоспособности и типам экономического роста;
- Структура хозяйства;
- Финансовое положение страны, состояние бюджета;
- Уровень безработицы;
- Доля экспорта и уровень внешней задолженности;
- Степень учета национальных интересов исходя из особенностей географических субъектно-этнических, нравственных, религиозных, геополитических, менталитета населения, а также ресурсного обеспечения страны;
- Характер системы мотивации труда, сочетание личных и общественных интересов, государства и рынка;
- Качество жизни, уровень социальной и экологической защиты населения страны;
- Направление приоритетов экономического развития с учетом национальных особенностей.

В каждой системе существуют свои национальные модели организации хозяйства, т.к. страны отличаются историей, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями. Наиболее известные, сложившимися в мире моделями являются:

Американская модель экономики характеризуется существенным размером производимого ВВП на душу населения, основывается на свободном частном предпринимательстве, сильном экономическом потенциале, а также на господствующем стремлении к личной выгоде и богатству. Возможности государственного вмешательства обусловлены невысоким удельным весом госсектора. Ей характерна высокая производительность труда и

сильная индивидуализация экономической самоответственности. Незначительным малообеспеченным слоям населения адресуются льготы и пособия.

Японскую модель характеризуют такие главные особенности: опора на национальные приоритеты; первичность общенациональных интересов перед личными интересами; высокий уровень дисциплинированности и ответственности; присутствие конфуцианской культуры (лояльность к власти, бережливость, усердный труд); чувство национального самосознания; активное государственное программирование и вмешательство правительства в экономику. Вместе с тем имеет место некоторое отставание уровня заработка от производительности труда, что способствует высокому уровню накопления и инвестиционных вливаний в экономику. Одной из ее особенностей является социальная организация общества, высокое качество товаров, расширение спектра их конкурентоспособности, гармонизация отношений на всех уровнях и социальных сферах на основе уважения традиций японского образа жизни.

Китайская модель смешанной экономики, формируется в условиях эволюции экономики «чистого социализма». Рыночный механизм и негосударственный сектор экономики в Китае значительно усилили свою роль в годы реформ, однако государственное регулирование (во многом в форме «направляющего планирования»), распределение по труду и социальные гарантии продолжают оставаться приоритетными направлениями социально-экономической политики. Данная модель может быть определена как преимущественно социалистическая модель смешанной экономики.

Наиболее развитой страной европейского континента является Германия, которая по объему ВВП уступает только США, Японии и Китаю. Характеризуя эту модель экономической системы можно отметить ее открытую социальную ориентацию, высокую эффективность функционирования, широкое использование современных технологий, бесспорное позитивное воздействие рынка на экономические процессы.

Германская модель построена на активной государственной поддержке предпринимательства, поощрении малого и среднего бизнеса; социальной политике, направленной на защиту тех, кто по определенным причинам не может обеспечить себе достойное существование; перераспределении доходов в обществе с целью устранения резких перекосов в распределении; экологической политике; политике экономического роста и структурных сдвигов, развитой подсистеме хозяйственного законодательства, (порядка

правил) и широко известна как модель социально-рыночного хозяйства и социально-правового государства. Государство перераспределяет большую часть ВВП, его вмешательство направлено на обеспечение равных условий конкуренции и на выполнение социальных задач.

Восточно-азиатская модель имеет своей опорой помощь государства в финансово-кредитной сфере тем субъектам рыночной экономики, которые могут выиграть во внутренней и международной конкуренции и тем вывести страну на передовые конкурентные позиции.

Среди известных континентальных моделей наиболее близка для экономики Республики Беларусь **модель Франции**, поскольку в этой стране развита система государственного макроэкономического планирования, традиционно велика доля государственной собственности, практикуется активное вмешательство государства в экономику через систему ценообразования, кредитования, налогообложения. Французская модель известна своим **дирижизмом или интервенционизмом**. Во Франции вследствие слабого развития рыночных механизмов крупнейшим хозяйственным субъектом выступает государство.

Из скандинавских моделей Республике Беларусь ближе **модель Швеции**, поскольку в этой стране модель социальной рыночной экономики эффективно действует во многом благодаря отсутствию этнических и конфессиональных противоречий, традициям социального консенсуса, общности, государственности, приоритету социальной защиты населения, что характерно и для Республики Беларусь.

Разнообразие экономических моделей характерно и **для развивающихся стран**. Эти модели можно условно объединить в **две группы** на основе деления стратегий развития на **экспортно-ориентированные и импортозамещающие**. Примером модели, относящейся к первой группе, является южнокорейская. Страны Латинской Америки до середины 80-х гг. XX в. развивались по пути импортозамещения.

В приведенном выше перечне модели развитых стран выделяют по **критерию «социальности»**: либеральную, социально ориентированную и социал-демократическую. Эти группы рыночных моделей **отличаются** друг от друга:

- **структурой собственности** — в первом налицо абсолютное преимущество частной собственности; во втором и третьем поддерживаются пропорции смешанной экономики;
- **социальной политикой** — в первом она рассчитана на

наименее защищенную группу населения; во втором — на все население; в третьем — проводится эгалитарная (уравнительная) политика;

- *участием государства в перераспределительных процессах* — оно нарастает от первого модельного типа к третьему;
- *границами государственного участия в экономике* — они также расширяются в указанном выше направлении.

Эффективность той или иной модели определяется ее жизнеспособностью, возможностью постоянно и адекватно реагировать на внешние и внутренние дисбалансы. В конечном счете, наиболее полно эффективность модели оценивается в показателях роста экономического потенциала и благосостояния населения.

Отличительная *особенность современного «рынка национальных моделей»* заключается в том, что все они (за исключением северокорейской и отчасти кубинской) являются *моделями рыночной экономики*. В то же время чисто рыночных основ организации хозяйственной жизни не имеет ни одна национальная экономическая система. *Государственное регулирование — необходимый атрибут современной организации и функционирования экономики*. Оно не отрицает основ частной собственности, не нарушает действие рыночного механизма. В этом плане современные экономические модели являются вариантами «смешанной экономики», не сводимой ни к чистому рынку, свободному от государственного воздействия, ни к чистой плановой экономике, лишенной каких бы то ни было элементов конкурентного поведения. Необходимый политический атрибут такой системы — развитое гражданское общество.

Белорусской модели социально-ориентированной экономики присущи следующие *основные критерии*:

- поскольку центральным элементом является человек, он источник и собственник главного интеллектуального капитала, то степень обеспечения условий для совершенства человека и социума в целом есть главный критерий социально ориентированной системы РБ;
- приближение ВВП в расчете на душу населения к показателю высокоразвитых стран;
- поиск рациональных форм взаимодействия государства и бизнеса на основе использования инновационных на-

правлений, усиления конкурентоспособности отечественных производителей и всестороннего развития предпринимательства во всех видах экономической деятельности;

- создание такого механизма регулирования экономических отношений, согласования интересов различных групп и слоев общества, который создает устойчивость экономического развития страны и атмосферу делового сотрудничества в обществе;
- нацеленность механизма реализации социальной политики на: неуклонный рост благосостояния народа; надежную социальную защиту и утверждение устойчивого социального мира в стране;
- снижение безработицы до фрикционного ее уровня; снижение доли населения, находящегося за чертой бедности до соответствия естественному уровню безработицы;
- рациональное использование природных ресурсов и экологическая защита окружающей среды.

Формирование белорусской модели требует учета не только всех перечисленных нами критериев, но и **факторов, значительно замедляющих построение социально ориентированной рыночной экономики:**

- относительная бедность природных ископаемых;
- изношенность основных фондов, технико-технологическая отсталость соответствующая 3-4 технологическому уровню;
- несоответствие структуры производства, внутренним и внешним потребностям рынка, недостаточная нацеленность ее на развитие наукоемких, экспортоориентированных и импортозамещающих производств;
- энергозависимость, высокая затратность и низкая рентабельность предприятий;
- недостаточная развитость рыночной инфраструктуры;
- недостаточное использование преимуществ глобализации для подъема национальной экономики, на основе развития всесторонних интеграционных экономических взаимосвязей;
- значительное количество убыточных предприятий;
- последствия Чернобыльской катастрофы.

Поэтому необходимы:

во-первых, сильная социальная политика. Социальная политика Республики Беларусь направлена на повышение общественного благосостояния, улучшение качества и уровня жизни населения, рациональное использование трудового потенциала, реформирование социальной защиты во всех ее составляющих: социальная помощь, социальное страхование и пенсионное обеспечение; **равноправное функционирование частного и государственного сектора экономики.** При этом государственный сектор используется как инструмент для решения широкого спектра социально-экономических задач; приватизация, рассматриваемая не как самоцель, а как средство найти эффективного инвестора, предприимчивого собственника и наладить эффективное производство;

во-вторых, создание не только сильной, но и эффективной государственной власти. Ибо в любой стране сильная, дееспособная, эффективная власть – важнейшее условие успешного государственного управления, способного обеспечить экономический правопорядок и экономическую безопасность государства, безопасность граждан.

В формировании социально ориентированной рыночной экономики роль государства на переходном этапе неизмеримо возрастает, так как создать социально ориентированный рынок может только государство. Именно белорусское государство призвано обеспечить эффективность национальной экономики, устойчивое социально-экономическое развитие. Его важнейшими **задачами** являются:

- создание эффективного правового государства в органичном единстве с формированием и развитием гражданского общества;
- создание для каждого трудоспособного гражданина условий, позволяющих ему своим трудом и предприимчивостью обеспечить собственное благосостояние и благосостояние семьи при усилении адресной социальной поддержки со стороны государства слабо защищенных групп населения;
- повышение благосостояния народа до уровня европейских стандартов и формирование целостного, социально и духовно развитого человека, человека творческого и деятельного, инициативного и предприимчивого;
- обеспечение постепенного перехода к постиндустриальному, информационному обществу на основе реализации достижений науки, новых высокоэффективных технологий.

Таким образом, социально ориентированную модель рыночной экономики Республики Беларусь, можно характеризовать как целостную, совокупность экономических субъектов, подсистем и институтов функционирующих на демократических принципах государственного устройства, их нацеленность на высокоэффективные интеллектуально-инновационные направления развития экономики и обеспечение на этой основе устойчивой динамики экономического роста, надежной социальной защиты людей, улучшения окружающей среды и качества жизни.

3. Собственность: понятие, тенденции развития. Направления реформирования собственности в Республике Беларусь

Собственность занимает **центральное место в экономической системе**. Она обуславливает экономичный способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную структуру общества, характер стимулов трудовой деятельности, способ распределения результатов труда. Отношения собственности формируют все остальные виды экономических отношений, являются **системообразующими** и поэтому основными.

Собственность всегда связана с определёнными предметами, вещами, но понятие собственности не сводится к её вещественному содержанию. Вещь становится собственностью только тогда, когда по её поводу люди вступают между собой в определённые отношения.

Собственность можно характеризовать как:

- совокупность общественных благ;
- отношения человека к вещам как к своим, либо как к чужим;
- отношения между людьми по поводу вещей, благ: личное, коллективное, общественное;
- совокупность отношений в производстве, распределении, обмене и потреблении.

Собственность рассматривается через понятие права собственности. Существует **экономическое и юридическое понятие собственности**.

В **экономическом смысле собственность** – это объективно существующие **отношения**, т.е. отношения вне зависимости от воли и сознания людей. В **юридическом смысле** – это **право собственности**, зафиксированное законом. Право собственности есть право **владения, распоряжения, управления, использования**

и присвоения, право имущественное.

Поэтому более полное определение собственности можно дать следующее: **собственность – это исторически изменяющиеся отношения между людьми по поводу права собственности, владения, использования, распоряжения факторами, условиями и результатами производства с целью всё более полного удовлетворения потребностей людей в общественных благах.**

Собственность осуществляет свою **экономическую функцию** только тогда, когда **приносит её субъекту** определённую **экономическую выгоду в форме прибыли, дохода, ренты, дивидендов** и др.

Экономическим содержанием собственности являются отношения присвоения, когда необходимо ответить на следующие вопросы:

- Что присваивается? Это могут быть средства производства, продукция, денежные доходы, представляющие собой объект собственности. Ответ на этот вопрос отражает отношение к вещи;
- Кто присваивает? Присваивающим является субъектом собственности. Отражаются отношения людей между собой.
- Как присваивается? Присваивать можно **индивидуально** при частной собственности и **коллективно** при коллективной собственности.

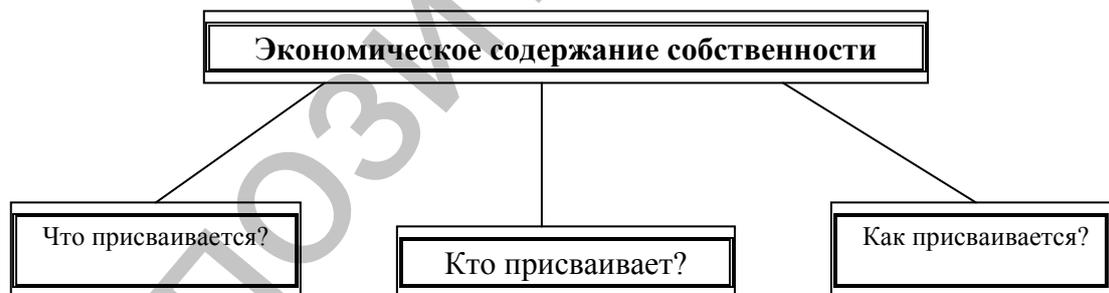


Рис. 3.3.1. Экономическое содержание собственности.

Необходимо проводить различие между самой собственностью и **формами её экономической реализации**. Экономическая реализация форм собственности осуществляется через систему производственных отношений, систему экономических интересов, механизм хозяйствования, конечные народнохозяйственные интересы и уровень жизни населения.

Юридическим содержанием собственности является триада полномочий как форма реализации собственности.

Важнейшей чертой собственности является присвоение.

Присвоение – это процесс, возникающий только при соединении субъекта присвоения (тот, кто присваивает) с его объектом (то, что присваивается).

Владение – означает фактическое обладание вещью, возможность перемещать её и совершать другие действия. Владение – первая и главная предпосылка собственности. Владение ценно тем, что даёт право распоряжения.

Распоряжение – является существенной стороной собственности. Собственность проявляется, прежде всего, в том, кто распоряжается средствами и продуктами производства.

Пользование – представляет собой извлечение из вещей их полезных свойств для удовлетворения тех или иных потребностей. Но пользование не тождественно собственности, поскольку вещи могут использоваться как в личных интересах, так и в интересах других людей, присвоение же всегда осуществляется в интересах собственника.



Рис. 3.3.2. Триада полномочий собственности.

Все рассмотренные черты собственности представляют собой разные ступени социального присвоения и только в совокупности составляют его содержание.

Однако собственность шире социального присвоения, т.к. включает в себя парную категорию присвоения – **отчуждение**. Собственность всегда есть **отношение собственника к не собственнику**: собственником вещи можно быть лишь по отношению к другим, не собственникам этой вещи.

Если присвоение означает возможность владения, распоряжения и пользования объектом собственности по своему усмотрению, то отчуждение – лишение такой возможности.

Экономическая теория выделяет **субъекты и объекты собственности**. К **субъектам** относят тех **физических и юридических лиц**, между которыми возникают отношения собственности. Они делятся на **3 большие группы: частные лица, коллективы, общества (государства)**.

Необходимо различать *субъекты собственности* (общество, коллектив, индивид) и *субъекты хозяйствования* (общереспубликанские, региональные, объединения, предприятия, фирмы, индивиды).

Данная структура отражает соподчинённость агентов производства на различных уровнях.

Субъекты управления – законодательные (представительные) органы, исполнительно-распорядительные (правительственные) органы. Субъекты наделяются лишь частью прав владения, пользования и распоряжения на какое-либо время, в каких-либо пределах, кем-либо сверху или снизу.



Рис. 3.3.3. **Формы собственности и формы хозяйствования.**

Объекты – это то, по поводу чего складываются отношения собственности. К ним относятся средства производства, предметы потребления, ресурсы, рабочая сила (физическая и интеллектуальная), деньги, готовый продукт.

Различают **2 типа собственности: частную и общественную.**

Частная собственность – это такой тип собственности, когда исключительное право на владение, распоряжение и пользование объектами собственности и получение дохода от их использования имеет частное лицо. Оно осуществляет управление ею непосредственно. Лично. На свой страх и риск. И присваивает плоды своего успеха в виде дохода или терпит банкротство и несёт убыток.

Характерными *признаками частной собственности* являются:

- экономическая обособленность собственников;
- экономическая самостоятельность (экономическая свобода);
- экономическая ответственность за результаты хозяйственной деятельности вплоть до разорения, банкротство;
- право дарения и наследования.

Среди объектов собственности всегда есть какие-то ключевые, доминирующие, из-за которых идет соперничество в обществе. Монопольное владение этими объектами и дает экономическую власть, а выведение их из монопольного присвоения означает переход к новому состоянию отношений собственности.

В связи с разворачиванием НТР акцент переносится на информационные и научные знания, которые в современном производстве являются самыми дорогостоящими ресурсами. В результате формируется и резко усиливает свое значение *информационная и интеллектуальная собственность*. Информационные и научные знания сами по себе не приносят экономического эффекта. Для увеличения прибыли и повышения качества производимой продукции знания должны быть предварительно «вложены» в новые, более производительные средства производства. Высокая трудоемкость и коммерческая ценность знаний лишь обостряют проблему их эффективной окупаемости при внедрении и практическом использовании новых средств производства и технологий.

Различают *три главных вида интеллектуальной собственности*:

1) *частную*, которая закрепляется владением патента или лицензией;

2) *общественную*, представляющую сумму знаний и идей, находящихся в распоряжении государства или всего общества и не могущих быть закрепленными за каким-либо юридическим лицом даже на короткое время;

3) *промежуточную* форму (так называемую «просачивающуюся») собственности, представляющую собой инновационную научно-техническую информацию, которую нельзя закрепить патентами и лицензиями на сколько-нибудь длительный срок в связи с возможностями имитации созданной на ее основе продукции в видоизмененном варианте.

В развитии форм интеллектуальной собственности важную роль играет регулирование отношений между творческой личностью — генератором научных идей и изобретений, государством

и капиталом, без которых невозможна коммерческая реализация этих идей и изобретений.

Развитие форм интеллектуальной собственности серьезно усложняет разделение прав между ее владельцами. Такие, ранее принадлежавшие одному лицу права, как право владения, использования, управления, контроля, право на доход, на передачу по наследству и т.д. распределяются по функциональному признаку на широкий круг лиц, каждое из которых в той или иной степени причастно к использованию совокупного капитала. В отношении собственности (правовые и экономические) вовлекаются все новые и новые субъекты собственности. Резкое увеличение их числа связано и с тем, что НТР создала условия для бурного развития мелкого и среднего бизнеса, индивидуального предпринимательства, расширив, с другой стороны, акционерную форму хозяйствования.

Общественная собственность означает совместное присвоение средств и результатов производства. Она представлена двумя формами собственности: коллективной и государственной.

Коллективная собственность – такая собственность, при которой право собственника на имущество осуществляет коллектив людей, совместно владеющий ею. Формами коллективной собственности выступают: арендная, кооперативная, акционерная, собственность хозяйственных обществ и хозяйственных ассоциаций, общественных и других организаций и объединений.

Арендная собственность возникает в результате аренды трудовым коллективом имущества государственного предприятия на условиях возмездного владения и пользования им в течение определённого срока. Собственником имущества остаётся арендодатель. Арендатор (коллектив) получает временные права собственника, за что и вносит арендную плату.

Народная собственность образуется в результате перехода имущества государства в руки трудового коллектива или выкупа арендованного имущества. Её характерной чертой является определение доли вклада работника в имущество предприятия. На вклад работника начисляются проценты. Коллективная собственность может существовать в разных видах в зависимости от источника выкупа. Если таковым была прибыль, образуется неделимая совместная собственность трудового коллектива. Если же предприятие было выкуплено за счёт личного дохода его работников, образуется паевая собственность, каждый работник получает с прибыли процент за свой пай.

Кооперативная собственность – основывается на паевых взносах членов кооперативов. Распределение доходов происхо-

дит в соответствии с паем и трудовым вкладом членов кооператива.

Акционерная собственность – наиболее распространённая в рыночной экономики разновидность коллективной собственности. Образуется в результате выпуска акций и их продажи членам учредителям или всем желающим. Объектам собственности является финансовый капитал, созданный за счёт продажи акций, а также другое имущество, полученное в результате хозяйственной деятельности.

Собственность общественных объединений и организаций создаётся за счёт собственных средств, пожертвований граждан или организаций или путём передачи государством своего имущества. Субъектами выступают: церковь, религиозные конфессии, профсоюзные общества и др.

Государственная собственность является достоянием всех людей данной страны. Управление и распоряжение ею от имени народа осуществляют органы государственной власти. В её состав входят предприятия, передача которых в негосударственную форму собственности не целесообразна (естественная монополия государства): транспорт, связь, водоснабжение, энергообеспечение и др. Государственная форма собственности сформировалась в связи с тем, что существует:

- такие виды товаров и услуг, за производство и оказание которых не возьмётся предприниматель-частник. Это может быть связано с тем, что это производство требует большого капитала или имеет длительный срок окупаемости или небольшую норму прибыли.
- определённые виды продукции или отрасли знания, представляющие области государственного интереса.

К **объектам республиканской формы собственности** относятся:

- имущество органов власти;
- магистральные трубопроводы;
- энергетические системы;
- космические исследования;
- связь и информация;
- имущество вооружённых сил, пограничных войск и железнодорожных войск;
- оборонные объекты;
- высшие учебные заведения;
- культурные и исторические ценности;
- железнодорожный, воздушный транспорт, автодороги.

Муниципальная или коммунальная собственность – это собственность городов и населённых пунктов. Создаётся для решения социально-экономических задач соответствующих территорий, для обеспечения нормальных условий жизни для населения. К муниципальной собственности относятся:

- имущество местных органов власти и управления;
- жилищный фонд и жилищно-коммунальное хозяйство;
- местный транспорт;
- предприятия местной промышленности, стройиндустрии;
- учреждения народного образования, культуры, здравоохранения, милиции.

Муниципальная собственность содержится за счёт средств местного бюджета – объединения средств жителей и предприятий для решения общих задач совместного проживания населения. Местный бюджет формируется за счёт отчислений от прибыли предприятий и доходов предпринимателей, штрафов за загрязнение окружающей среды. Государственные предприятия (как республиканского, так и местного территориального подчинения) могут работать как на основах коммерческого расчёта, так и за счёт дотаций со стороны государства из государственного бюджета. Кроме того, различают следующие **виды собственности**:

- **реальную**, когда субъект имеет действительную возможность реализовать отношения владения, пользования, распоряжения;
- **номинальную**, когда субъект не располагает такими возможностями;
- **временную**, когда субъект может владеть, распоряжаться, пользоваться объектом определенное время (аренда, кредит);
- **постоянную**, когда субъект имеет возможность постоянно извлекать пользу от собственности;
- **полную**, когда субъект реализует отношения владения, распоряжения и пользования;
- **частичную**, когда возможность субъекта ограничена одной, двумя функциями.

Развитие различных форм собственности осуществляется, прежде всего, через **разгосударствление и приватизацию**. Смысл первого состоит в переходе объекта из государственной собственности в любую другую форму собственности: комму-

нальную, коллективную, частную. Понятие приватизации имеет более узкий смысл.

Приватизация - преобразование отношений собственности путём передачи или продажи на различных условиях государственной или муниципальной собственности частным или коллективным хозяйствующим субъектам.



Рис. 3. 3. 4. Субъекты и объекты приватизации.

Приватизация может быть *полной* или *частичной*.

Частично - когда передаётся или продаётся в частные руки не весь государственный или муниципальный объект, а лишь его часть, другая же часть остаётся в руках государства. Хотя процессы приватизации особенно активизировались в последние десятилетия 20 в., осуществлялась она и раньше.

При всём множестве *целей*, преследуемых приватизацией в современных условиях в разных странах, *основными* являются следующие:

- осуществляя приватизацию, государство надеется повысить эффективность производства и управления приватизируемыми предприятиями.
- приватизация преследует также и фискальные цели, которые могут в конкретных условиях выходить на первый план. Это означает стремление государства путём приватизации пополнить доходы своего бюджета.

В странах, вступивших на путь преобразования своих социально-экономических систем в рыночную экономику, на первый план выступают такие цели приватизации, как формирование рыночных, конкурентных условий развития экономики и создание нового социального слоя - частных собственников. Эффект от проводимой приватизации будет выше, если названные цели не будут противопоставляться, а будут лишь меняться в зависимости от действий государства, осуществляющего приватизацию.

Наиболее распространённые *формы приватизации и разгосударствления*:

- продажа предприятия целиком в частные руки путём организации аукционов и конкурсных торгов;
- превращение предприятий в акционерное общество и затем продажа пакетов акций;
- выкуп арендованного имущества арендным предприятием;
- продажа акций, принадлежащих государству, после акционирования;
- продажа объектов государственной собственности;
- безвозмездная передача части государственной собственности.

Первая форма приватизации наиболее приемлема и осуществляется, как правило, в отношении небольших предприятий. Государство при этом в договоре о продаже может предусмотреть ряд условий, которые должен соблюдать новый собственник (напр., сохранение в течение определённого времени профиля

предприятия и др.). В данное время такие условия принято называть инвестиционными обязательствами. При несоблюдении собственником условий договора последний может быть аннулирован. Тем самым государство сохраняет возможность своего влияния на деятельность предприятий и после приватизации.

Вторая форма приватизации осуществляется в отношении крупных предприятий и допускает возможность сохранения доли государства в собственности приватизируемого предприятия через не подлежащие продаже пакеты акций. Кроме того, эта форма позволяет большому количеству лиц стать собственниками. Особенно важно, что при такой форме приватизации работники предприятия имеют возможность также стать собственниками.

В экономической литературе приводятся рекомендации, согласно которым доля государственного сектора в национальной экономике должна составлять в современных условиях до 30 %.

Преобразования прав собственности на основе их делимости, концентрации и способности к комбинированию придают подвижность границам форм и видов собственности, которые изменяются по мере развития института собственности и экономических условий реализации прав собственности.

В ходе реформирования собственности в Республике Беларусь сложились следующие основные и производные формы и виды собственности, закрепленные Гражданским кодексом РБ:

- 1) **государственная собственность**
 - республиканская;
 - коммунальная;
- 2) **частная собственность**
 - физических лиц;
 - негосударственных юридических лиц;
- 3) **общая собственность**
 - совместная;
 - долевая.

Государственная собственность функционирует в виде **республиканской** (собственник — Республика Беларусь) или **коммунальной** (собственники — административно-территориальные единицы). Она включает государственные предприятия и учреждения, основанные на собственности Республики Беларусь и собственности административно-территориальных единиц, которые функционируют в Организационной форме унитарных предприятий.

Частная собственность в Беларуси может функционировать как индивидуальная, т.е. собственность отдельного человека

(физического лица). Последний вправе обладать объектами собственности, осуществлять деятельность как индивидуальный предприниматель или в рамках крестьянского фермерского хозяйства. **Коллективная частная** собственность в нашей стране функционирует в организационно-правовых формах деятельности обществ с ограниченной ответственностью, обществ с дополнительной ответственностью, хозяйственных товариществ и производственных кооперативов, закрытых и открытых акционерных обществ.

Общая собственность (семьи, коллектива) в республике может быть *долевой* и *совместной*. Кроме того, допускается функционирование смешанных форм и видов собственности (государственной и частной).

ТЕМА 4. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА

Цель лекции: раскрыть сущность, особенности функционирования натурального и товарного хозяйства, определить содержание таких категорий, как товар и деньги, выяснить сущность и роль законов денежного обращения и обмена эквивалентов в развитии товарного хозяйства.

План лекции:

1. Натуральное и товарное хозяйства, их сущность и особенности функционирования
2. Товар и его свойства. Виды товаров.
3. Деньги, их эволюция, виды и функции.
4. Закон стоимости (обмена эквивалентов), его функции и роль в развитии товарного производства.

1. *Натуральное и товарное хозяйства, их сущность и особенности функционирования*

Исторически исходной формой экономической деятельности людей явилось **натуральное хозяйство**. Примерами такого хозяйства являлись патриархальные хозяйственные единицы, феодальные поместья, сельские общины, крестьянские хозяйства и т.д. Каждая из таких экономических ячеек стремилась удовлетворять потребности за счет собственного продукта. Все, что люди брали у природы или создавали собственным трудом, составляло фонд жизненных средств. Таким образом, **натуральное хо-**

зйство, это такое *обособленное хозяйство*, в котором *продукция производится для удовлетворения своих внутренних потребностей*.

Основными *признаками натурального хозяйства* являются:

- производство продукции для внутреннего потребления;
- трехэлементная структура системы — производство, распределение, потребление;
- использование собственных ресурсов;
- доминирование простого воспроизводства продукции;
- отсутствие разделения труда между хозяйственными единицами.

Вместе с тем следует иметь в виду, что в своем чистом виде натуральное хозяйство существовало только в первобытном обществе. Позднее натуральное хозяйство дополнялось отношениями взаимопомощи. Так, например, замкнутость натуральных хозяйств нарушалась, когда надо было оказать помощь родственникам, провести совместно охоту, сообща расчистить поле и т.д.

Натуральное хозяйство возникло 10 — 20 тыс. лет тому назад, в период становления первобытного строя и в своем развитии проходит *две стадии*. На первой стадии оно существовало как *присваивающее хозяйство*, когда отдельный человек, община, собирали и присваивали дары природы, охотились за животными.

Однако собирательство благ природы и охота со временем привели к земледелию и скотоводству, на основе которых натуральное хозяйство перерастает в *воспроизводящее хозяйство*. Такое хозяйство уже ослабляет зависимость человека от сил природы и гарантирует получение определенного минимума жизненных благ в виде зерна, молока, мяса и т.д. Отличительные признаки двух стадий развития натурального хозяйства представлены на рис. 4.1.1.



определенного уровня потребления		определенного уровня потребления
Использование природных орудий труда		Создание орудий труда
Доминирование собирательства		Доминирование производства

Рис. 4.1.1. **Отличительные признаки присваивающего и воспроизводящего натурального хозяйства.**

Со временем появляются и новые способы изготовления орудий труда (огонь, полировка и шлифовка камня, сверление, пиление), возникают прядение и ткачество. Занятие земледелием и скотоводством стимулирует дальнейшее совершенствование орудий труда.

Вместе с тем натуральное хозяйство в силу своей замкнутости не позволяет добиться существенного роста производительности труда, обеспечивает лишь прожиточный минимум. Поэтому со временем оно, хотя и не полностью, вытесняется товарным хозяйством, рыночной экономической системой.

Товарное хозяйство — это такая открытая экономическая система, в которой продукция производится не для внутреннего потребления, а для продажи или обмена с целью получения экономической выгоды.

Товарное хозяйство возникает при определенных предпосылках.

Первой предпосылкой товарного хозяйства является **общественное разделение труда** между людьми, фирмами, отраслями и целыми государствами. Разделение труда позволяет увеличивать количество продукции, улучшать ее качество, добиваться разнообразия. Для иллюстрации преимуществ разделения труда обратимся к примеру, приведенному А. Смитом в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), где он описывает характер труда рабочих булавочной фабрики:

«Один человек выдергивает проволоку, другой ее выпрямляет, третий режет, четвертый заостряет, пятый размалывает верхушку, чтобы можно было надеть на нее головку; приготовление головки требует двух или трех разных операций; отдельно — на-

девание; отдельно — побелка; и даже завернуть ее в бумагу — тоже особая специальность.

Я видел маленькую фабрику такого типа, на которой работало только десять человек, некоторые из них производили по две-три разные операции. Но хотя они были бедны и поэтому не слишком хорошо обеспечены нужными машинами, они могли при старании производить около 12 фунтов булавок в день. Фунт — это четыре тысячи среднего размера булавок. Следовательно, десять человек могли сделать до 48 тысяч булавок в день. Если бы все они работали по отдельности и независимо друг от друга... они бы не сделали и двадцати, а кто-нибудь сам по себе не смог бы сделать и одной »... Легко определить, что выход продукции на фабрике, где рабочие специализируются на определенных операциях, почти в 2,5 раза выше.

Разделение труда существует и в семье: кто-то стирает белье, кто-то готовит еду, кто-то выносит мусор. Разделение труда может происходить по разным признакам. Оно возможно *по профессии*: одни становятся инженерами, вторые — учителями, третьи — врачами. Различают и *отраслевое разделение* труда. Фирмы могут специализироваться, например, на производстве обуви и входить в обувную отрасль промышленности.

Выбор места в разделении труда для фирмы, а то и для государства, зависит от многих факторов. К их числу относятся природно-климатические условия, наличие полезных ископаемых, величина территории государства, численность населения и уровень его образования и профессиональной подготовки, географическое положение, научно-технический потенциал, национальные особенности. Так, природно-климатические условия Беларуси не позволяют специализироваться ей на производстве мандаринов и бананов, а скромные запасы нефти не удовлетворяют даже внутренние потребности. Вместе с тем преимуществами Беларуси являются ее географическое положение, высокий уровень образования и профессиональной подготовки работников.

Разделение труда выступает *необходимой предпосылкой существования товарной экономики*, но недостаточной. История развития человеческого общества дает нам немало примеров государств с развитым разделением труда, но, тем не менее, с нерыночной экономикой. Да и в семье ведь существует разделение труда, но отсутствует обмен результатами труда, как на рынке. Можно представить себе и хозяйство всего государства в виде гигантской фабрики, продукция которой распределяется централизованно, без отношений обмена.

Второй предпосылкой существования товарного хозяйства выступает **экономическое обособление производителей** друг от друга. Оно предполагает многообразие форм собственности и хозяйствования. Различные типы и формы собственности ведут к обособлению производителей, а рынок выступает связующим звеном между ними.

Третья предпосылка товарного хозяйства — свобода выбора для производителей, продавцов и покупателей. Производители товара, например, самостоятельно отвечают на такие вопросы, **как, что и каким способом** производить; продавцы — **что продавать, в каком количестве и для кого**; покупатели — **что покупать, в каком количестве, по какой цене.**

Экономическая обособленность и свобода выбора порождают важнейший элемент рыночной экономики — **конкуренцию**. Ее роль трудно переоценить. Конкуренция — «живая вода» рыночной экономики, следовательно, само существование рыночной экономики без конкуренции невозможно так же, как нельзя научиться плавать без воды.

Основные **отличительные признаки товарного хозяйства** таковы:

- открытость экономической системы. Продукция производится не для внутреннего, а для внешнего потребления;
- цель производства продукции — получение экономической выгоды удовлетворение растущих потребностей;
- связь между производством и потреблением осуществляется через обмен, посредством рынка.

На первой стадии развития товарного хозяйства оно выступает, как **простое товарное хозяйство**, а на второй — как **капиталистическое товарное хозяйство**.

Товарное хозяйство в своем развитии проходит две ярко выраженные стадии. Низшую стадию его развития представляет простое товарного хозяйства, а высшую — капиталистическое. Их объединяют следующие признаки:

- частная собственность на применяемые в хозяйстве ресурсы;
- наличие разделения труда между ними и экономическая обособленность;
- связь между производством и потреблением посредством рынка;

- стихийный характер развития хозяйств на уровне национальной экономики.

Таблица 4.1

**Отличительные признаки
простого товарного хозяйства и
капиталистического хозяйства**

<i>Отличительные признаки хозяй- ства</i>	<i>Простое товар- ное хозяйство</i>	<i>Капиталистическое хозяйство</i>
Цель ведения хозяйства	Приобретение другого товара	Получение прибыли
Принадлежность средств производства	Средства производства принадлежат работнику	Средства производства работнику не принадлежат
Наличие эксплуатации работников	Эксплуатация отсутствует	Работник эксплуатируется собственником средств производства
Присвоение продукта труда	Продукт труда присваивается производителем	Продукт труда присваивается собственником средств производства

Между этими формами товарного хозяйства есть существенные отличия, они представлены в табл. 4.1.

Между простым и капиталистическим товарным хозяйством, как видно из табл. 4.1, имеются различия прежде всего в цели ведения хозяйства. В простом товарном хозяйстве она сводится к производству товара для обмена на другой товар с целью удовлетворения потребностей работника и членов его семьи. Цель же любого капиталиста заключается в получении максимально возможной прибыли. Средством достижения такой цели является эксплуатация наемных работников на основе частной собственности на средства производства, тогда как в простом товарном хозяйстве работник трудится на самого себя. Экономическая эксплуатация состоит в том, что капиталист присваивает продукт труда наемных работников и, реализуя его, добивается получения соответствующей прибыли.

Продать на рынке можно только то, что является товаром. Что же такое товар?

2. Товар и его свойства. Виды товаров

В политико-экономическом научном труде под названием «Капитал», характеризую капитализм, великий ученый-экономист

К. Маркс писал: *«Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, выступает как «огромное скопление товаров», а отдельный товар — как элементарная ячейка этого богатства».*

В товарном производстве товаром является все то, что покупается и продается. В связи с этим возникает вопрос: все ли блага и услуги становятся товарами? Ведь есть продукция, которая не находит сбыта и накапливается на складах предприятий? Это могут быть холодильники, телевизоры, обувь. Какими же свойствами должна обладать какое-либо благо для того, чтобы превратиться в товар?

Первое свойство товара заключается в его полезности для потребителя (покупателя). Ненужная вещь товаром не станет. Если же произведенная продукция не превращается в товар, то это может означать только одно: вложенный в нее труд был затрачен напрасно и не может быть оплачен. Для каждого предприятия в условиях рынка должен стать правилом принцип: **производить только то, что покупается**. Следовательно, первое свойство товара — **полезность**, или **потребительная стоимость**, — то есть его свойство удовлетворять потребность общества или отдельного человека. Полезность вещей может быть разной. Ручка нужна для того, чтобы писать, молоток — забивать гвозди. Полезность одинаковых вещей тоже может отличаться, но об этом будет сказано чуть позже.

Вместе с тем не всякая и полезная вещь является товаром, например, вряд ли кто сомневается в полезности воздуха для жизни людей. И, тем не менее, если он используется для дыхания, то товаром не является. Что отличает его, например, от видеоманитфона? Он дан нам природой, а не произведен человеком.

Вторым свойством товара является **стоимость**, или затраты ресурсов на производство и реализацию продукции. Различают **два вида стоимости: индивидуальную и отраслевую**. Индивидуальная — это затраты отдельного производителя, а отраслевая — средние затраты всех предприятий, производящих одинаковую продукцию.

Для превращения продукции в товар, оказывается, и двух названных свойств — полезности и стоимости — тоже недостаточно. В домашнем хозяйстве, например, пекут для себя пироги, варят борщ, но трудно назвать все это товарами, хотя продукция и полезная. Надо еще, чтобы, во-первых, был ее продавец, а во-вторых, обязательно нашелся бы и ее покупатель.

Третьим свойством товара является **меновая стоимость**, или **цена**. Меновая стоимость — это свойство товара обмениваться на другие товары, или на деньги, в определенных количественных пропорциях.

Таким образом, продукция становится товаром только тогда, когда продавец получает за нее определенное количество денег либо другой товар. Вместе с тем, некоторые виды продукции не становятся товарами и при этом условии. Например, для стиральных машин, например, устанавливается гарантийный срок, вследствие этого время превращения ее в товар может отодвинуться из-за того, что по вине производителя она перестанет работать до достижения указанного срока.

В рыночной экономике **цена товара со стоимостью может и не совпадать**. Так, если пара туфель обошлась продавцу в 200 тыс. рублей, включая затраты и доход, а покупатель согласен купить ее за 180 тыс. рублей, то в данный момент времени это и есть цена одной пары туфель. На это вы можете возразить тем, что в таком случае продавец может потерпеть убытки, но тогда, как говорится, «неудачник плачет». Пусть подумает о том, как снизить затраты на производство и реализацию продукции.

С учетом изложенного можно дать следующее определение товара. **Товар — это продукт труда, удовлетворяющий потребности покупателя и поступающий к нему посредством купли или обмена.**

В мире производится более трех десятков миллионов наименований продукции. Товары отличаются по разным признакам: цене, качеству, назначению, полезности... В зависимости от критерия оценки, по которому сравниваются товары, можно выделить **различные классификации их видов**.

По способу существования все товары подразделяются на **материальные товары и нематериальные**. Материальные товары существуют физически, их можно накапливать, перемещать, хранить. К ним относятся, например, станки, книги. Нематериальные товары часто называют **услугами**. Они, как и всякий товар, обладают полезностью, стоимостью, определенным качеством и, следовательно, могут обладать и ценой. Однако их невозможно ощутить физически, накопить, перемещать. К ним относятся услуги, например, транспорта, культуры. Возьмем для иллюстрации спектакль в театре. Его потребление посетителями заканчивается сразу после того, как актеры перестают играть.

Материальный же холодильник, переходя из рук продавца к покупателю, продолжает существовать длительный период времени.

По характеру потребления товары делятся на **товары производственного назначения, или средства производства, и непроизводственного назначения, или предметы потребления**. Предметы потребления, в свою очередь, подразделяются на предметы первой необходимости, массового спроса, и предметы роскоши.

К предметам потребления первой необходимости относятся такие товары, отсутствие которых ухудшает здоровье человека, а то и угрожает существованию его (например, хлеб, соль, лекарства). Предметами потребления массового спроса являются товары, которые пользуются спросом, но без них человек может и обойтись, например, детективная литература, услуги кинотеатров. Предметами роскоши, например, считаются драгоценности, антиквариат.

По характеру использования товары подразделяются на товары **индивидуального, совместного, общественного и смешанного использования**. Товары **индивидуального использования** — это такие товары, использование которых отдельным индивидом исключает их использование другими (например, продукты, одежда, обувь). В самом деле, один и тот же костюм сразу на двоих не оденешь. К товарам **совместного использования** относятся, например, услуги школ, поликлиники, общественного транспорта, некоторые спортивные сооружения (футбольные поля, баскетбольные площадки). Но есть товары, которые предполагают их использование всем обществом одновременно, например, услуги национальной обороны, мероприятия по охране окружающей среды. Отметим также товары **смешанного использования**, которые могут использоваться как индивидуально, так и совместно, например, холодильник, квартира.

По сроку использования выделяются товары длительного и краткосрочного использования. К числу первых, например, относятся дома, автомобили; к числу вторых — продукты, обувь.

Различают также **сопряженные друг с другом товары**. Среди них выделяют **дополняющие и заменяющие** виды продукции. К первым, например, принадлежат автомобили и бензин, а ко вторым — чай и кофе.

По степени готовности и конечному использованию продукция подразделяется на **конечную продукцию и промежуточную**. К конечной продукции, например, относят книги, мебель, а к промежуточной — хлопок, металл, полуфабрикаты.

3. Деньги, их эволюция, виды и функции

Деньги сопровождают рыночные отношения с момента их возникновения. Сами же они существуют лишь постольку, поскольку представляют товары. Если вы, вдруг, окажетесь на необитаемом острове, то самым бесполезным предметом для вас окажутся, скорее всего, именно деньги. Не так ли? Совершенствование отношений обмена вызывает появление и соответствующей формы денег. Как же они возникли и менялись с течением времени?

Самое простое определение *денег* следующее: это *все то, за что можно приобрести нужный товар*. В качестве самостоятельного товара деньги появились не сразу, а на определенной стадии развития обмена товаров.

История развития *обмена* насчитывает *четыре его основные формы: простая*, или случайная; *полная*, или развернутая; *всеобщая; денежная*. Рассмотрим их более подробно.

На ранней стадии развития человеческого общества, когда еще не было общественного разделения труда, обмен носил случайный характер. Один товар обменивался на другой, например, оленья туша на 100 угрей ($T_1 = T_2$). Сделки такого рода, если выражаться современным языком, называются *бартерными*.

В результате первого крупного общественного разделения труда — отделения скотоводства от земледелия — *обмен приобретает регулярный характер и возникает полная, или развернутая, форма обмена*. Обмен в ней происходил по формуле $T_1 = T_2 = T_3 = \dots T_n$. Один из путешественников по тропической Африке иллюстрирует ее, описывая случай, который с ним произошел в середине XIX века: «Забавно было видеть, как мне пришлось платить наемную плату за лодку в Кавеле на берегу Танганайки. Агент Саида требовал уплаты слоновой костью, которой, однако, у меня не было; тогда я узнал, что Магомет Ибн-Салиб располагал слоновой костью и желал иметь сукно; однако это известие принесло мне еще немного пользы, пока, наконец, я не услышал, что Магомет Ибн-Гариб имел сукно и желал иметь проволоку. Эта последняя, к счастью у меня была, и таким образом я дал Магомету Ибн-Гарибу требуемое количество проволоки, он передал Магомету Ибн-Салибу сукно, а этот последний дал агентам Саида требуемую слоновую кость; только тогда я получил от послед-

него право воспользоваться лодкой». Обмен, производимый по этой формуле, крайне сложный, предполагающий множество вариантов.

Дальнейшее развитие общественного разделения труда в период разложения первобытнообщинного строя привело к тому, что постепенно роль посредника в отношениях «продавец — покупатель» закрепились за тем товаром, который участвует в обмене довольно часто. Вследствие этого **полная форма обмена сменяется всеобщей**. Обмен по этой формуле, например, происходил следующим образом:

$$\left. \begin{array}{l} 1 \text{ топор} = \\ 5 \text{ мешков зерна} = \\ 3 \text{ кувшина} = \\ 2 \text{ грамма золота} = \\ 10 \text{ метров холста} = \end{array} \right\} 1 \text{ овца}$$

Обмен товаров в данном случае ускоряется и упрощается. Объясняется это тем, что на какой-то территории или ее части выделяется товар-эквивалент в роли измерителя меновой стоимости. И сам обмен состоит, как правило, из двух стадий: 1) обмена своего товара на товар-эквивалент; 2) обмена товара-эквивалента на нужный товар.

Роль товара-эквивалента играли разные товары — рыба, соль, ракушки. Латинское слово «пекуния» (деньги) происходит от слова «пекус» (скот). Санскритское слово «рупия» лежит в основе современной денежной единицы Индии. В Беларуси это были шкурки куниц (куны).

Наряду с упомянутыми достоинствами у всеобщей формы обмена выявились и существенные недостатки. Чем, например, неудобны овцы в качестве товара-эквивалента? Они неоднородны (овца могла быть больше или меньше), неделимы (половина овцы переставала быть товаром-эквивалентом и превращалась в товар — мясо), плохо сохранялись (пока перегоняли стадо к покупателю, овцы отощают, их надо кормить), занимают большой объем пространства, много весят, имеют небольшую меновую стоимость. Поэтому постепенно из массы товаров выделился наиболее удобный товар-посредник, который и получил название денег, а **форма обмена стала денежной**.

Формула денежной формы обмена имеет следующий вид:

$$T_1 = D = T_2, \text{ где:}$$

Д — деньги,

T_1, T_2 — количество первого и второго обмениваемых товаров.

Со временем в роли денег стали выступать благородные металлы: золото и серебро. В чем состоят их преимущества по сравнению с другими товарами? Они представляют собой однородный материал, легко делимый, хорошо сохраняемый, обладающий малым объемом и массой при большой стоимости, так как на добычу одного грамма золота затрачивалось много труда.

Первыми монетами на территории Беларуси были динарии (I—III века). В Полоцком княжестве (IX век) в расчетах в основном использовались монеты из серебра — дирхемы. В годы налетов крестоносцев и татаро-монгольской орды отлаженные экономические связи были разорваны. Наступил так называемый безмонетный период. Средством расчетов стали служить гривны — серебряные и золотые слитки 100 — 200 граммов. В 1564 году Вилейский монетный двор стал выпускать талеры. Это была крупная серебряная монета массой около 30 граммов. Выпуск талеров продолжался и в федеративной Речи Посполитой (1569 год — объединение Великого княжества Литовского и Польского королевства). В Вильне чеканились также «шестигрошевики», солиды, дукаты.

Обобщая изложенное, можно уже дать деньгам следующее определение: *деньги – это всеобщий эквивалент, выступающий в роли средства обмена, учетной единицы и средства сохранения ценности. Эквивалентность* – выражение равноценной стоимости одного товара относительно другого. В качестве устойчивого эквивалента деньги выступают до тех пор, пока обладают реальной мерой стоимости. Современные бумажные деньги, обладающие лишь иррациональной стоимостью (титолом стоимости) требуют определенных регулирующих *воздействий со стороны государства по поддержанию их устойчивости.*

Видов денег достаточно много, но, несмотря на это, их можно объединить в *две группы: наличные деньги и безналичные.*

К наличным деньгам относятся монеты и бумажные деньги. Деньги-монеты — это классические деньги, представляющие собой особый товар-эквивалент. В России и в начале XX века чеканились монеты номиналом в 5, 10 и 15 рублей. Последняя монета называлась *империалом*. Выпускался также и полуимпериал номиналом в 7 рублей 50 копеек. В 1923 году в СССР был выпу-

щен червонец, который помог справиться с затяжным ростом цен.

Постепенно монеты *стали вытесняться бумажными деньгами. Причин этому*, как минимум, *три*. Во-первых, производство товаров росло намного быстрее добычи золота, и последнего стало просто не хватать. Во-вторых, золотые монеты в процессе обращения изнашивались и теряли в массе. В-третьих, часть золота шла и идет в настоящее время, на изготовление ювелирных изделий и промышленной продукции.

Бумажные деньги впервые появились в Китае еще в IX веке. О них упоминал известный венецианский путешественник Марко Поло, посетивший Пекин в 1286 году. В европейских странах они появились в XVIII столетии, а в России — в 1796 году при Екатерине II для покрытия расходов на войну с Турцией. В настоящее же время они функционируют во всех странах земного шара.

Что такое *бумажные деньги*? Это *установленное государством платежное средство*. В современных условиях между стоимостью золота и бумажными деньгами утрачена как прямая, так и опосредованная зависимость. Однако ценность золота как товара растет с каждым годом. Поэтому чем больше золота в резерве у государства, тем лучше.

Все виды денег объединяют такие *свойства, как приемлемость, законность использования в качестве платежного средства и относительная редкость. Приемлемость денег* означает, что люди берут деньги в обмен на реальные блага. Она поддерживается готовностью государства принимать их к уплате налогов и других обязательств по отношению к нему. Ценность денег определяется их *редкостью*. В самом деле, если бы выпуск бумажных денег был неограниченным, то они стали бы бесплатным благом. Редкость денег поддерживается государством, сохраняющим за собой монополию выпуска (эмиссии) денег и контроль за денежным обращением.

Экономическая практика показала, что для нормального обращения товаров одних наличных денег недостаточно. Можно себе представить, какие возникли бы трудности, если бы все покупки совершались только с помощью наличных денег. Резко возросли бы издержки, связанные с их транспортировкой и хранением, замедлился бы обмен товаров. Кроме того, нет и необходимости во всех сделках использовать наличные деньги. Поэтому наряду с наличными деньгами все шире используются так называемые *безналичные деньги*.

Все безналичные деньги можно разделить на следующие группы:

- деньги на депозитах (вкладах) до востребования в рублях;
- деньги на срочных депозитах в рублях;
- деньги на специальных депозитах в рублях, например, на пенсионных, детских и т.д.;
- деньги на депозитах в иностранной валюте.

Использование достижений НТП привело к появлению так называемых **пластиковых денег**. Среди них широкое распространение получили **кредитные и дебетовые карточки**.

Самым популярным видом пластиковых денег является **кредитная карточка** — именной платежно-расчетный документ, с помощью которого осуществляется заимствование денег или оплата приобретаемых товаров и услуг. Кредитные карточки выпускаются банками, промышленными и торговыми предприятиями, широко используются для предоставления потребительского кредита, поскольку практически не требуют времени для оформления покупки в долг. Кредитная карточка имеет вид пластиковой карточки в форме пластины с указанием имени владельца, присвоенного ему номера, или шифра, образца подписи, срока действия и т.п.

В действительности **пластиковые деньги не принадлежат ни к одному из названных видов денег**. В отличие от наличных денег, банковских депозитов и других форм денег, пластиковые карточки **не могут использоваться в качестве средства накопления стоимости**. Они, по сути, являются документами, которые облегчают их владельцам процесс получения ссуды. Когда вы приходите в магазин, предъявляете кредитную карточку и уходите с каким-либо товаром, вы еще не оплатили свою покупку. Вы сделали не что иное, как взяли ссуду банка, эмитировавшего вашу карточку. Одновременно с этим вы отдали банку распоряжение перечислить полученные вами займы средства на счет магазина, что банк и сделает несколько позднее, предоставив магазину чек либо кредитую его на указанную сумму. Это и будет платой за товар. Спустя некоторое время вы посылаете в банк деньги, чтобы покрыть разницу счета, на который вам предоставлена карточка.

В настоящее время все большее распространение получает такая форма пластиковых денег, как **дебетовая карточка**.

Внешне она выглядит аналогично кредитной карточке, но принцип действия ее иной. Предъявляя свою дебетовую карточку продавцу, вы отдаете своему банку приказ непосредственно перечислить деньги с вашего банковского счета на счет в магазине. Если магазин связан с банком системой специальной компьютерной связи, то перевод может быть осуществлен немедленно. Если на вашем счете в этот момент отсутствуют деньги, то вы лишаетесь возможности использовать свою дебетовую карточку.

Таким образом, *дебетовые карточки по существу похожи на чековые книжки*, однако их действие является более оперативным.

Сущность денег раскрывается в их *функциях*. В развитой товарной экономике деньги выполняют функции меры стоимости, средства обращения и накопления, платежа и мировых денег.

Мера стоимости — это денежная единица, используемая для измерения и сравнения стоимости товаров и услуг. Функция меры стоимости является исходной. Суть ее состоит в том, что деньги выражают стоимость всех других товаров. В этой функции деньги выступают как мысленно представляемые, идеальные деньги. Для выражения меры стоимости товара не обязательно иметь наличные деньги. Товар можно мысленно приравнять к деньгам еще до обмена. Подобно тому, как расстояние измеряется в километрах, а масса — в килограммах, цена измеряется в денежных единицах, например, в долларах, евро, рублях, иенах. *Рыночная стоимость товара, выраженная в деньгах, и составляет его цену.*

Деньги выступают *как средство обращения* при покупке товаров и услуг. Для реализации этой функции используются монеты, бумажные деньги, чековые депозиты.

Деньги как средство накопления выступают в том случае, когда товарное обращение в силу различных причин прерывается вслед за первым актом по формуле $T_1 = D$, т.е. если за продажей товара не следует покупка, совершаемая по формуле $D = T_2$. Деньги перестают обращаться и уходят при этом в накопление. Это может происходить при уменьшении объемов производства и обращения товаров, при понижении спроса. С ростом потребностей рынка в деньгах часть их, находящаяся в форме накопления, поступает в обращение. *Функцию средства накопления выполняют монеты, бумажные деньги и бесчековые срочные вклады.*

Функцию *платежа* деньги выполняют в тех случаях, когда товары продаются в кредит, т.е. в долг. Необходимость отсрочки платежа может быть продиктована многими обстоятельствами. Например, могут не совпадать продолжительность периодов производства и обращения товаров, учтем также сезонный характер производства сельскохозяйственной продукции и т.д. Предположим, что на рынке есть трактор, в котором нуждается фермер, но расплатиться он сможет только тогда, когда реализует свою продукцию. Что делать? Фермер в обмен на трактор может передать его продавцу *вексель*, по которому обязуется уплатить указанную сумму в назначенный срок и с процентом. В обмен на частные векселя *банки выпускают свои векселя, называемые банкнотами*.

Деньги выполняют *функцию средства платежа* не только при оплате купленных товаров, но и при уплате налогов, квартирной платы, при получении заработной платы. Эту функцию *выполняют и кредитные карточки*.

Деньги выполняют функцию *мировых денег*, когда обслуживают международную торговлю. Длительное время эту функцию выполняло золото. Теперь для этой цели используется валюта самых развитых стран мира, например доллары, иены, евро. Такая валюта, которая свободно обменивается на денежные единицы других стран, называется *свободно конвертируемой (СКВ)*. Страны, валюта которых относится к СКВ, извлекают из этого обстоятельства большую выгоду, так как ее эмиссия превращается в устойчивый источник дохода государства. При этом формируются соответствующие валютные зоны. В итоге функцию мировых денег выполняют так называемые *резервные валюты* — официальные запасы иностранной валюты, предназначенные для внешнеэкономических и внутренних операций.

Существуют различные теории денег. Одна из них — *металлистическая*. Эта теория отождествляет деньги с благородными металлами. По мнению её сторонников (меркантилистов), золото и серебро являются деньгами по своей природе, в силу своих естественных свойств. Они признают за деньгами только функции меры стоимости, средства сокровища и мировых денег, которые выполняются благородными металлами.

Номиналистическая теория считает деньги знаками стоимости, условными счётными единицами. Автор немецкий экономист *Г.Э. Кнапп* в своей книге «Государственная теория денег» выдвинул так называемую *государственную теорию денег*, согласно которой деньги рассматриваются как продукт государственной власти и правовых отношений. Бумажные деньги, по

его мнению, – это установленное законом платёжное средство. Их покупательная сила определяется государством.

Количественная теория денег сводится к тому, что величина стоимости денег находится в обратной зависимости от их количества, т.е. чем больше денег, тем меньше их стоимость. Сторонники этой теории заявляют, что до появления на рынке деньги не имеют никакой стоимости, а товары – своей цены. И лишь здесь то или иное соотношение массы золота и товаров определяет их стоимость и цену.

Теория «регулируемой валюты» представляет собой соединение основных положений номиналистической и количественной теории денег. Её представитель *Дж. М. Кейнс* восхваляет бумажные деньги, усматривая их преимущество в том, что количество денег в обращении может определяться государством. В регулировании количества денег в обращении он видит средство нормализации уровня товарных цен, заработной платы, ликвидации безработицы.

4. Закон стоимости (обмена эквивалентов), его функции и роль в развитии товарного производства

В основе рыночной экономики лежит обмен результатами производства. Его необходимым условием является соблюдение двух требований:

1) товары должны отличаться по потребительной стоимости;

2) быть равноценными по стоимости.

Классическим примером такого рода обмена являются бартерные сделки. Они не исчезли и в наши дни. В начале 90-х годов прошедшего века в России накануне экономических реформ, да и в Беларуси тоже, дефицит товаров стал настолько острым, что полезность денег резко уменьшилась — торговля в основном шла бартерным способом. И тут же, как по мановению волшебной палочки, появились товары-эквиваленты (бензин, цемент, мясо), на которые можно было выменять все, что нужно. Один автомобиль КАМАЗ, например, обменивался на 1150 т цемента или 485 куб. м древесины, или 270 т бензина, или 20 т мяса, или 305 тыс. штук красного кирпича.

Обмен эквивалентов — это не только **бартерные операции, но и обмен товара на деньги, и наоборот.** Обмен можно выразить несколькими формулами. Бартерную сделку характеризует формула $T_1 = T_2$, покупку товара за деньги — $D = T$, продажу

товара — $T = D$. Кроме того, можно также деньги одного государства обменять на деньги другого государства.

Итак, *сущность закона обмена эквивалентов состоит в том, что товары обмениваются на другие товары или на определённое количество денег тогда, когда они являются эквивалентами по стоимости, но отличаются по потребительской стоимости.*

Американские социальные психологи Р. Хьюсман и Д. Хэтфилд пришли к выводу о том, что закон обмена эквивалентов действует не только в экономике, но и в межличностных отношениях вообще. Они определили его как **закон равенства вклада и отдачи**. «Золотое» правило отношений между людьми состоит в том, чтобы «делать для других то, что ты бы хотел, чтобы другие делали для тебя». Неэквивалентность вклада и отдачи приводят к двум противоположным последствиям: переоценка вклада вызывает чувство вины, а недооценка заставляет людей испытывать обиду. Хорошему менеджеру без этого правила не обойтись. А разве не об этом писал А. Смит в XVIII веке: «Дай мне то, что хочу я, и ты получишь, что хочешь ты»?

Закон обмена эквивалентов в рыночной экономике выполняет *функции*, которые и дают право называть его **основным законом рыночной экономики**.

Во-первых, действие закона обмена эквивалентов **дифференцирует товаропроизводителей по стоимости продукции**. Проиллюстрируем эту и последующие функции названного закона следующим примером. Предположим, что в обувной отрасли три предприятия, и все они производят совершенно одинаковую мужскую обувь, а некоторые результаты их хозяйственной деятельности представлены в табл. 4.2.

Таблица 4.2

**Стоимость и цена пары обуви
на предприятиях отрасли;
в тыс. руб.**

<i>Предприятие</i>	<i>Стоимость одной пары</i>	<i>Рыночная цена одной пары</i>	<i>Прибыль с одной пары обуви</i>
1	160	200	+ 80
2	200		+ 40

3	240		— 40
---	-----	--	------

О чем говорят данные таблицы? Они свидетельствуют о существенной дифференциации предприятий по стоимости одной пары обуви. При этом лучшим является первое предприятие, а худшим — третье. Причины дифференциации могут быть разные. Предприятия отличаются по оборудованию, по квалификации работников и другим параметрам. Первое предприятие, естественно, получает и наибольшую прибыль, второе — только среднюю прибыль, а третье несет убытки от реализации каждой пары обуви в размере 40 тыс. руб.

Во-вторых, этот закон *стимулирует предприятия к снижению стоимости единицы продукции*, так как в этом случае возрастет разница между рыночной ценой и стоимостью продукции, а, следовательно, больше будет и прибыль с единицы реализованной продукции.

В-третьих, в условиях свободной конкуренции действие закона обмена эквивалентов *приводит к монополизации производства в отрасли*. Почему так происходит, тоже понятно. Обратимся еще раз к данным приведенной таблицы. В следующем году, скорее всего, первое предприятие поглотит третье предприятие. Через год конкурировать уже будут первое и второе предприятия и, при прочих равных условиях, разумеется, первое будет первым и на экономическом финише.

Таким образом, свободно развивающаяся рыночная экономика со временем способна уничтожить сама себя. Фантазии? Нет. В конце XIX века капитализм в развитых странах уже был монополистическим. Каков же выход? Государство должно создавать условия для здоровой конкуренции между товаропроизводителями. *Необходимость же вмешательства государства в процесс развития рыночной экономики свидетельствует о границах эффективности экономики, основанной на рыночных отношениях.*

В-четвертых, закон обмена эквивалентов также *лежит в основе цен на товары и является регулятором производства*. Снижение цены на товар предполагает уменьшение его стоимости, а для этого, в свою очередь, необходимо повышать производительность труда. Ясно также и то, что в условиях рыночной экономики капитал, прежде всего, устремляется в те отрасли, где есть возможность получить наибольшую прибыль. *К. Маркс* в «Капитале» приводит высказывание одного из журналистов XIX века: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в на-

личии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы». Но если в отрасль вкладывается больше капитала, то, следовательно, больше производится и продукции, и наоборот. Таким образом, объем производства в рыночной экономике либо увеличивается, либо уменьшается.

Тема 5. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА И МЕХАНИЗМ ЕЁ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Цель лекции: раскрыть сущность и условия функционирования механизма рынка в рыночной системе; показать содержание, роль цены и рыночного ценообразования и влияния на них конкуренции и монополий; охарактеризовать роль, функции и методы государственного регулирования в современной экономической системе.

План лекции:

1. Механизм рынка, его основные элементы и условия функционирования.
2. Цена, её сущность, функции и виды. Система ценообразования.
3. Конкуренция, монополия и их виды.
4. Рынок и государство в современной экономической системе. Функции государства в современной рыночной экономике и методы её регулирования.

1. Механизм рынка, его основные элементы и условия функционирования

История развития рыночных отношений насчитывает 6-7 тысячелетия. Большинство современных экономик в определённой мере основываются на **рыночной системе** - продукте длительного развития товарного производства и обмена, в котором роль основной организующей и координирующей силы экономики, её «кирпичика», «клеточки» выполняет **рынок**.

Именно рынок, появившись, начал формировать рыночную

систему как разновидность других видов систем.

Рыночная система – это экономика, в которой экономические решения принимаются главным образом нецентрализованным путём, при которой рынок представляет собой **форму взаимоотношений отдельно действующих, самостоятельных хозяйственных субъектов, находящихся в конкурентной борьбе между собой с целью получения прибыли, обеспечивающей продолжение экономической деятельности (процесса воспроизводства).**

Рыночную систему образует **совокупность хозяйствующих субъектов и институтов**, необходимых для их функционирования. В основе её функционирования лежат следующие основные неоклассические **принципы**:

- 1) **Маржинального (предельного) анализа**, на основе которого строится поведение рыночных субъектов, решающее влияние на которых оказывают предельные (крайние) величины, что обеспечивает непрерывность, отсутствие резких колебаний функционирования рыночного пространства.
- 2) **Издержек альтернативного выбора**, выступающих в виде суммы прямых издержек и неполученных выгод, в связи с отказом от других способов использования ресурсов или деятельности и заставляющих производителей искать варианты более эффективного использования имеющихся ресурсов.
- 3) **Экономической рациональности**, основывающейся на сопоставлении выгод и издержек, обеспечении гарантированного дохода в минимально допустимую величину прибыли.

Использование указанных принципов позволяет рыночной системе решать **центральную проблему – обеспечивать равновесное состояние экономики.**

Рыночная система основывается на следующих составляющих (Рис. 5.1.1.).

Как любая другая, рыночная система имеет свой жизненный цикл. Профессор *И.В.Новикова* выделяет в нём пять стадий:

- 1) **Возникновение** – рынок.
- 2) **Становление** – рыночная экономика.
- 3) **Зрелость** – экономика рыночного типа.
- 4) **Регрессия** – рыночно-индустриальная система.
- 5) **Исчезновение** – индустриальная система.



Рис. 5.1.1. Составляющие рыночной системы.

Таким образом, стадии развития системы отражают разные уровни «рыночности» экономики. Переход от стадии зрелости к регрессивным преобразованиям разрешает противоречия рыночной системы за счёт её расширения. В результате она выходит за натуральные рамки, возвращаясь к стадии становления, но на качественно новом уровне – уровне формирования мировой рыночной системы.

В рыночной системе сложилось множество *правил*, которые носят формализованный, определённый характер. К ним относятся:

- методы и формы заключения коммерческих договоров;
- условия джентльменских соглашений;
- порядок юридического рассмотрения исков;
- методы и время проведения рекламных кампаний;
- психологические приёмы воздействия на покупателей;
- сезоны массовых распродаж товаров;
- время работы магазинов и т. д.

Кроме этого, здесь действуют *определённые сложившиеся обычаи, привычки*. *Внешними организационными формами рыночной системы* (экономики) выступают: фирмы, корпорации, биржи, банки, торговые центры, магазины, палаты, союзы предпринимателей, профсоюзы, антимонопольные ведомства и др.

На рынке главными являются *субъекты и объекты*. По утверждению *А.Смита* участники рыночных отношений при принятии экономических решений руководствуются собственным частным интересом, отличным или даже вопреки интересам других. И в то же время в экономической системе рынок рассматривают как *стихийный порядок, спонтанную координа-*

цию.

Оказывается, что такую координацию всех независимо принимаемых субъектами решений осуществляет **рыночный механизм**. Рыночный механизм является стержнем рыночных отношений, «сердцем» рынка. В свою очередь сам **рынок** называют **базовым элементом хозяйственного механизма**. Механизм рынка обеспечивает:

во-первых, доведение решений отдельных хозяйственных субъектов друг до друга;

во-вторых, увязку этих решений через систему цен и конкуренцию.

Рыночный механизм (или механизм рынка) – это механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции и основных экономических законов.

Как любой хозяйственный механизм, механизм рынка имеет свою **структуру**.

Представленные на рис. 5.1.2. элементы рыночного механизма являются важнейшими параметрами рынка, которыми руководствуются производители и потребители в своей экономической деятельности в рыночной системе хозяйствования.

Механизм рынка действует на основе экономических законов: изменения спроса, предложения, равновесной цены, конкуренции, стоимости (ценности), полезности, прибыли и др.

Стоимость – это вещественная форма затрат абстрактного общественного труда, выражающая отношение продавца к покупателю или отношение издержек к полезности. Как отношение стоимость выражает себя на рынке через отношение одного товара к другому. Стоимость лежит в основе цены.

Цена – стержень механизма рынка, итог компромиссного соглашения между продавцами и покупателями, результат рыночной конъюнктуры.

Конъюнктура рынка – совокупность складывающихся на рынке в каждый данный момент времени экономических условий, при которых осуществляется акт купли – продажи товаров и услуг. С конъюнктурой тесно связано исследование рынка, представляющее собой попытку определить состояние рынка, его потребности: в объёмах и ассортименте товаров, уровень и колебания цен и т.п.

Спрос и предложение, противостоящие друг другу на рынке, неразрывно связаны между собой категории. Они подобно маятнику отклоняются в противоположных направлениях. Причём спрос на рынке выступает в виде неудовлетворённой по-

требности при сложившихся ценах и денежных доходах. В конкретных условиях спрос и предложение стихийно или под воздействием государства периодически уравниваются в условиях конкуренции.

Конкуренция – тип рыночной структуры, где рыночное поведение продавцов и покупателей заключается в **приспособлении к равновесному состоянию рыночных условий**. Конкуренция, являясь конкретной формой функционирования рыночных отношений, выступает важным неотъемлемым инструментом механизма рынка, что позволяет выделить в рыночном механизме **две стороны**:

- механизм взаимосвязи спроса и предложения с его целевой функцией их **сбалансирования**;

- механизм конкуренции с его целевой функцией **стимулирования** товаропроизводителей.

Наряду со свободным ценообразованием конкуренция является необходимым и важнейшим элементом рыночной системы. Она обеспечивает регулирование пропорций, формирование источников накопления и расширения масштабов производства на основе максимизации прибыли.

Прибыль и её колебания – это барометр рынка. Её величина и изменения зависят от уровня и динамики цен, роста объёма производства, скорости оборота капитала. Считается, что именно прибыль, являющаяся вознаграждением или наказанием (её отсутствие), и её колебания как раз и **управляют рыночным механизмом**. Следует подчеркнуть, что механизм рынка функционирует как **инструмент принуждения**, заставляющий бизнесмена, преследующего собственную выгоду – прибыль, действовать в условиях конкуренции в итоге на пользу покупателя.

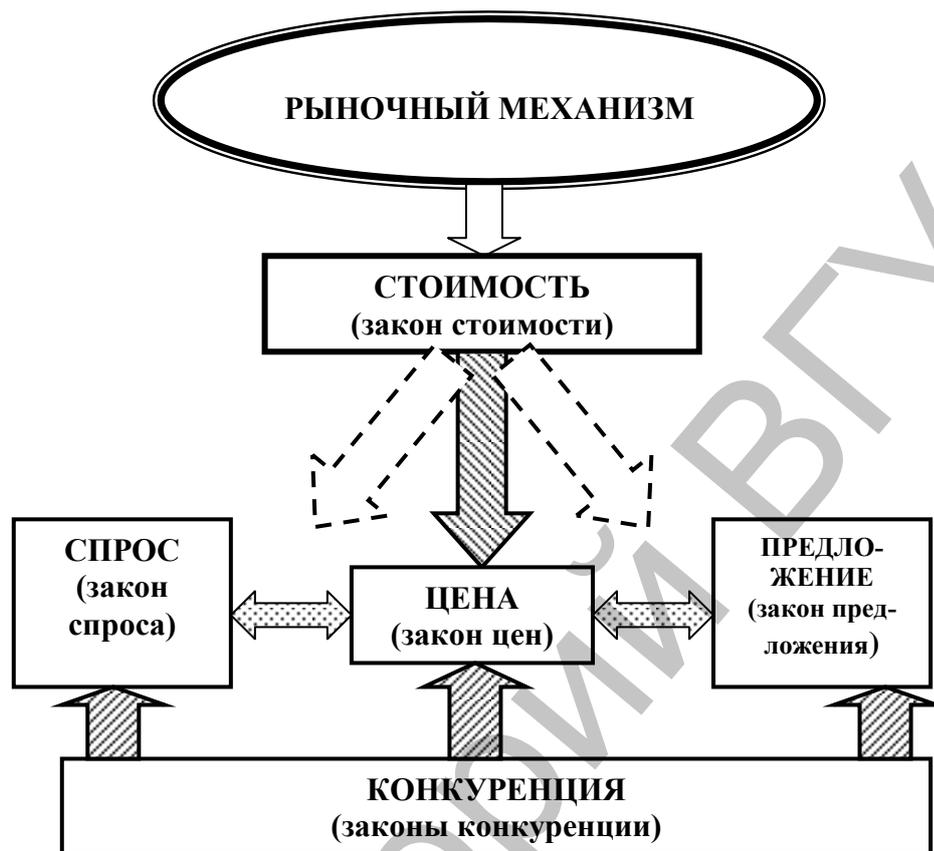


Рис. 5.1.2. Структура рыночного механизма.

Для приведения рыночного механизма в действие необходима *свобода субъектов рынка*, обеспечивающая естественное стремление человека к благосостоянию.

С помощью рыночного механизма разрешаются стихийно возникающие на рынке разного рода конфликты, снижаются риски, улучшается конъюнктура. Вместе с тем, рыночный механизм – это достаточно жёсткая, в известной мере жестокая система, проводящая постоянный «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок даёт «зелёный свет» более предприимчивым, активным и без бюрократической волокиты очищает экономику от неэффективного бизнеса.

Отличительной особенностью рыночного механизма является то, что *каждый его элемент* самым тесным образом *связан с ценой*.

2. Цена, её сущность, функции и виды. Система ценообразования

Проблема *цены и механизма её формирования* – одна из самых актуальных и наиболее сложных в экономике. В рыночной и смешанной экономике *цена выступает основной организующей силой*, концентрирующей материальные интересы всех субъектов хозяйственной жизни общества – продавцов, покупателей, работников, предпринимателей, фирм, отраслей, государства.

Для субъектов рынка цена товара *служит ориентиром*, руководствуясь которым, они делают свой выбор, обеспечивающий личный интерес.

Существуют многие десятки определения цены.

Цена (от англ. *Price – цена*) – это:

- количество одного товара, отданного в обмен на другой товар;
- вменённые, объективированные интересы людей в пропорции обмена блага;
- притязания причастных к товарам лиц на получение своей доли доходов посредством их включения в цены товаров;
- физические меры экономических отношений;
- выражение товарной (рыночной) формы продуктов труда;
- метод, используемый экономикой, для измерения вклада индивида в совокупный продукт.

Для **продавца** цена – это количество денежных единиц, которые можно получить за единицу продаваемого товара, услуги.

Для **покупателя** – это количество денег, которое ему приходится платить за покупаемую вещь.

Однако многочисленные определения не дают в полной мере ключ к пониманию того, что такое и каковой должна быть цена, как она зарождается, как действует ценовой механизм. Дать же общее, единое определение понятия «**цена**» очень сложно.

Как отмечает профессор *А.Г. Войтов*: «Цена – не естественное, а общественное, социальное свойство блага, её нельзя выявить на основе естественных, физических, химических и тому подобных методов познания. ...Понимание цены предполагает выяснение многих её свойств, их соотнесение, субординацию или в целом *теоретичность*».

Теории цены и её образования уделили большое внимание известные учёные – экономисты: *А. Смит, Д. Рикардо, Ж.Б. Сэй, Е. Бём-Баверк, Д. Лодердейл, А. Маршалл* и др.

Установлено, что цена, как и деньги, есть **историческая категория**, возникшая и сформировавшаяся в процессе зарождения и развития **обмена**, начиная с натуральной, а затем – денежно - товарной его формы.

Подчёркивая исключительную роль цены, известный бизнесмен Генри Форд отметил: «Как здоровый пациент имеет нормальную температуру, так и здоровый рынок должен иметь нормальные цены. Непомерно высокие цены – всегда признак экономического нездоровья».

Хорошее «здоровье» рынку обеспечивает отлаженный **ценовой механизм**. Он включает:

Во-первых, сами **цены**, их суть, название, виды, структуру, функции, величину и динамику изменения;

во-вторых, **процесс (механизм) ценообразования**, т.е. процесс и способ формирования и изменения их уровней, соотношения и структуры. Раскрывая содержательную сторону ценообразования, профессор *А.Г.Войтов* подчёркивает, что это процесс вменения интересов субъектов рынка в цены товаров. Иначе, это **притязание** причастных к товарам лиц на получение своей доли доходов посредством их включения в цены товаров. Вменение интересов в цены приводит к появлению фиктивного капитала, который затем ликвидируется («схлопывается» по Соросу) в процессе кризиса. Рыночное ценообразование – это синтез рынка и цены, который происходит без централизованного руководства со стороны государства.

Исторически сложилось **два подхода к формированию цен**:

- 1) производственный (затратный);
- 2) рыночный.

В основе первого лежит **трудовая теория стоимости**, берущая начало в трудах *А. Смита, Д. Рикардо* и развитая *К. Марксом*.

В рамках такого подхода приемлемо следующее определение цены:

Цена есть денежное выражение стоимости

Величина стоимости товара на рынке проявляется в его

цене. Превращение стоимости в цену товара есть сложный процесс использования производительных сил, включая живой труд рабочих (заработную плату), овеществлённый труд (в виде затрат на сырьё, материалы, износ оборудования). Суммарные **затраты всех факторов на производство единицы товара** в денежном выражении именуются **издержками производства**. В стоимость также входит труд специалистов руководящего звена, инженеров, экономистов, управленцев, затраты труда которых образуют **социальную стоимость**.

«**Стоимостный**» подход к цене в его трудовой трактовке обладает естественной ограниченностью вследствие **применимости только к продуктам труда**. На основании этого подхода не представляется возможным устанавливать цены предметов, вещей, не являющихся результатом человеческого труда (земли, природных богатств). Считается, что они не обладают трудовой, меновой стоимостью и, следовательно, - ценой, вернее имеют цену, выступающую в иррациональной форме. На самом же деле они принимают товарную форму, приобретают цену и представляют собой не что иное, как **нарицательную стоимость**.

В рамках **рыночного** подхода рассматривается **потребительная (маржиналистская) и меновая концепции цены**. Для потребительной концепции типична такая формулировка цены:

*Цена – это форма выражения ценности
(полезности) блага,
проявляющаяся в процессе их обмена*

В такой формулировке выделяются два основных акцента:
во-первых, подчёркивается непосредственная связь цены товара с ценностью, **полезностью**, которой он обладает как объект потребления;

во-вторых, согласно такой трактовке цена товара проявляется как экономическая сущность только в условиях его **обмена** на деньги или другой товар, т.е. цену способен установить только рынок.

Для меновой концепции может быть такое определение цены:

*Цена – результат
обмена товара на деньги,
компромисса между покупателем и*

продавцом

Согласно *меновой концепции цена* целиком *обуславливается соотношением спроса и предложения* – с увеличением спроса и уменьшением предложения она возрастает и наоборот. Тем самым цена выражает конъюнктуру рынка, являясь независимой от количества затрат труда и величины потребительской стоимости.

Как видим, потребительная (маржиналистская) и меновая концепции цены неразрывно связаны с рынком, поэтому они так и называются: «Что покажет рынок».

Появление рассмотренных концепций цены не случайно. Цена является формой существования товара, его мерой. В нём заключено динамическое единство всех трёх видов стоимости. Поэтому по мнению Маршалла будет неправильно связывать цену только со стоимостью, затратами факторов производства, или с полезностью товара.

Опираясь на концепции *А. Смита, Д. Рикардо, Ж.Б. Сэя, Е. Бём-Баверка, Д. Лодердейла, Альфред Маршалл* предложил современную теорию цен, которая по словам *М. Фридмана*: «...уже почти полностью оформилась в самом современном виде» и стала наиболее распространённой в мировой экономической теории.

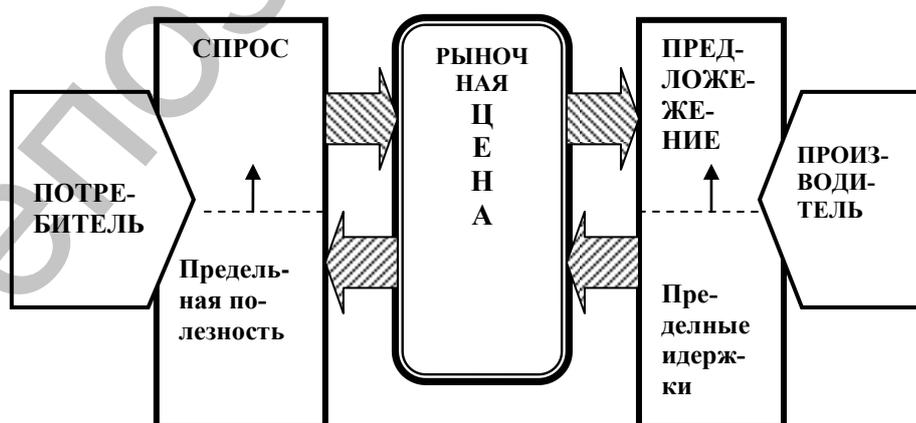


Рис. 5.2.1. Влияние рыночной цены на спрос и предложение.

Основная суть *маршаллианского подхода*: рыночная цена,

через которую проявляется стоимость товара, устанавливается на рынке в процессе взаимодействия спроса и предложения. При этом в основе спроса (со стороны потребителя) лежит предельная полезность товара, а в основе предложения – предельные издержки (предельная производительность ресурсов). Рыночная цена в свою очередь оказывает влияние на спрос и предложение, на поведение продавца и покупателя (Рис.5.2.1.).

Таким образом, с точки зрения предельной полезности блага, *Альфред Маршалл* в своём знаменитом «*кресте Маршалла*» органически соединил объективную классическую экономическую теорию с субъективистским маржинализмом.

С учётом сказанного отметим, что **теоретическая структура цены включает следующие элементы:**

1) **экономический**, проявляющийся в уровне общественно необходимых затрат труда, себестоимости, нормативной прибыли;

2) **социальный**, проявляющийся в полезности, ценности, качестве товара, его необходимости для определённой социальной группы людей;

3) **торговый**, реализующийся во взаимном соотношении динамики спроса и предложения на конкурентном рынке.

В процессе ценообразования цена может отклоняться от стоимости, что вызывается:

- конкуренцией между субъектами различных форм собственности и форм хозяйствования, характером производственных отношений;
- динамикой социальных процессов и социальных ориентиров;
- развитием инфляционных процессов;
- возможностями государственного регулирования цен.

Сущность цены, её **экономическая природа** проявляются в **двойной роли**, которую играет цена на рынке, выступая:

во-первых, как **индикатор**, отражающий политику и конъюнктуру рынка (соотношение спроса и предложения, торговый и экономический риск, кредитно – финансовую ситуацию, степень конкурентности на рынке и т.д.);

во-вторых, как **маркетинговый регулятор** рынка, с помощью которого осуществляется воздействие на спрос и предложение, структуру и ёмкость рынка, покупательную способность денег, оборачиваемость товарных запасов и т.д. В качестве регулятора цены позволяют ограничить потребление ресурсов и являются мотивацией для производства.

Цена в системе рынка **многофункциональна**. Прежде

всего, выделяют *учётную, стимулирующую и распределительную (перераспределительную) функции*.

Учётная функция отражает в цене результаты хозяйствования. Затраты фирмы на производство и реализацию своей продукции, учёт расходов населения на покупку товаров могут учитываться *в денежной форме* лишь с помощью денег.

Распределительно-перераспределительная функция учитывает в цене налог на добавленную стоимость и другие формы централизованного чистого дохода, поступающего в бюджеты различных уровней. В системе свободного рынка эта функция реализуется свободно и полностью в отличие от централизованно планируемой экономики, где цена рассматривается как плановый норматив затрат, который используется для достижения конечных государственных целей.

Стимулирующая функция выражается в том, что цены нацеливают производство на эффективное использование материальных и трудовых ресурсов, выпуск определённого вида продукции, на внедрение новейшей техники и технологий, ресурсосбережение, повышение качества продукции.

Помимо названных, цены выполняют и *другие функции: регулирующую, контрольную, социальную, воспитательную, внешнеэкономическую и др.*

Современный рынок – это рынок, на котором действуют не только свободные (по выражению В.И. Даля, *вольные*) цены, но и монопольные цены, а также цены, устанавливаемые или регулируемые государством.

Виды цен разнообразны. Они различаются по целому ряду признаков. Так в зависимости от *масштаба торговых операций и вида продаваемого товара* выделяют:

а) *оптовые цены*, по которым продукция реализуется крупными партиями, в условиях так называемой *оптовой торговли*. Чаще всего необходимость в оптовой торговле возникает, когда сфера потребления выпускаемой продукции имеет обширный радиус;

б) *розничные цены*, по которым продаются в розницу товары народного потребления населению. Они обычно выше оптовых на величину торговой надбавки, компенсирующей дополнительные расходы и образующей прибыль организаций и учреждений торговли;

в) *тарифы (расценки)* – цены, по которым производится оплата услуг: за электроэнергию, газ, воду; за почтовые, телеграфные, банковские услуги; за стрижку, оформление документов, ремонт квартиры. *Таможенные тарифы* – тарифные цены,

взимаемые таможенной службой за перемещение товаров через границу;

г) **ставки** – установленные на определённый период времени цены на особые виды товаров, включая ставки заработной платы; процентные ставки; налоговые ставки; арендная плата. Штрафы – цена проступка, пени – цена просрочки платежа.

По признаку **степени регулирования** цены выделяют:

а) жёстко фиксированные, **твёрдые (государственные)** цены;

б) **регулируемые** цены;

в) **рыночные** цены, свободные от непосредственного ценового вмешательства государственных органов. Переход от фиксированных к свободным рыночным ценам называется **либерализацией цен**.

Государственные цены – цены, назначаемые ценообразующими или другими государственными органами.

В рыночной экономике они устанавливаются на:

- базовые (для экономики данной страны) ресурсы;
- продукцию предприятий – монополистов;
- социально значимые товары.

Система государственных цен включает:

а) **фиксированные цены**;

б) **регулируемые цены**.

Регулирование цен проводит государство.

Государственное регулирование цен представляет собой установление правительством предельного уровня (фиксирования) цен, а также предела их отклонения на определённые группы товаров. Установление государством фиксированных цен производится **двумя способами**:

1) Установление **верхнего** (потолка) предела цен – ниже равновесного уровня, так называемой **«социально низкой цены»**. Верхний предел цены вводится с целью защиты интересов малоимущих потребителей, так как возникает товарный дефицит и возможно появление **«чёрного рынка»**.

2) Установление **нижнего** (пола) предела цен, выше их равновесного уровня. Тем самым государство оказывает поддержку некоторым отраслям национальной экономики – сельскому хозяйству, новым наукоёмким отечественным производителям.

Договорные цены – цены, документально зафиксированные продавцами и покупателями. Часто виды цен определяются типом рынка, на котором они складываются. Выделяют **бирже-**

вые, аукционные, комиссионные, конкурсные цены. На монопольном рынке складываются **монопольные цены.**

В статистике, планировании, экономическом анализе, исследованиях применяют **текущие, сопоставимые цены.** Кроме этого существуют **проектные, расчётные, преискуранные, прогнозные цены.**

Особая категория цен – **цены неофициального – теневого, чёрного рынка** на запрещённые в открытой продаже товары.

Рост цен может быть вызван:

- товарным и иными видами дефицита;
- опережением темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста производительности труда;
- нестабильностью рынка, ажиотажным спросом;
- ростом монопольных цен;
- ростом дефицита бюджета, деформацией кредитно-финансовой и денежной систем.

Сдерживание роста цен и выполнение ими своих функций зависит от чёткости действия механизма ценообразования, который в рыночной экономике направлен на:

- достижение сбалансированности спроса и предложения;
- приближение цен к общественно необходимым затратам труда;
- экономическое стимулирование НТП и повышение качества продукции;
- создание эквивалентного обмена между городом и деревней;
- повышение жизненного уровня населения;
- повышение эффективности внешнеэкономических связей.

Ценообразование должно строиться на **принципах:**

- научности, предполагающей строгий учёт действия экономических законов;
- единой целевой направленности государственной политики в отдельных областях ценообразования;
- непрерывности ценообразования, стабильности и гибкости цен;
- дифференциации цен на отдельные виды продукции.

Очень важно обеспечить **основные стадии процесса ценообразования,** включающие:

- прогнозирование, определение индексов действующих и перспективных цен;
- совершенствование модели цены и принципов ценооб-

разования с учётом перспективного изменения основных ценообразующих факторов;

- периодический пересмотр действующих цен в связи с изменением условий производства, обновлением и расширением ассортимента товаров и услуг;
- координации цен на товары, устанавливаемые различными органами (государством, крупными фирмами) в целях обеспечения единой политики цен и методологии ценообразования;
- аудит обоснованности установления и правильности применения цен, соблюдения законодательства о ценах.

Современный рынок – рынок несовершенной конкуренции. В нём своеобразно сочетаются элементы конкуренции с несовершенствами, например, с монополизмом в той или иной его форме.

Цена способна выполнять свою функцию *регулятора денежных и товарных потоков лишь при наличии конкуренции.*

3. Конкуренция, монополии и их виды

Одним из основополагающих понятий рыночной экономики является конкуренция. Это движущий механизм рынка, фактор внутреннего развития.

Конкуренция (от лат. concurrere – *сбегаться, сталкиваться*), выступает объективным **экономическим законом** рыночного хозяйства. Неизбежность конкуренции на свободном рынке порождена следующими **объективными условиями**, необходимыми для функционирования её механизма:

- наличие множества равноправных рыночных субъектов;
- полная экономическая обособленность каждого из них;
- зависимость рыночных субъектов от конъюнктуры рынка;
- противоборство со всеми другими рыночными субъектами за удовлетворение покупательского спроса.

Под **экономической конкуренцией** понимают **соперничество экономических субъектов на рынке за предпочтение потребителей в целях получения наибольшей прибыли (дохода).**

Давая определение конкуренции как экономической категории, большинство экономистов обоснованно называют её **борьбой за выгоду**, хотя в определении масштабов этой борьбы они не столь едины. Так профессор *В.И.Видяпин* отмечает: «*Конкуренция означает соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия произ-*

водства и реализации (купли и продажи) товаров.

По словам профессора В.М. Козырева: «Сущность конкуренции состоит в том, что она представляет собой **сложнейший механизм соперничества между всеми участниками рынка за выгодные для себя условия производства, купли и продажи**».

Действительно, конкуренция ведётся среди продавцов, среди покупателей, между продавцами и покупателями.

Достоинство конкуренции в том, что она ставит распределение ограниченных ресурсов в зависимость от экономических аргументов соревнующихся. По мнению *Й. Шумпетера*, главное в конкурентной борьбе – внедрение нововведений, «созидающее разрушение» отжившего.

В механизме конкурентной борьбы различают два аспекта:

- 1) **объективный**, по которому конкуренция выступает как **закон**, в котором выражаются существенные, повторяющиеся причинно – следственные связи между участниками рынка в процессе их соперничества и борьбы за выживание и экономическое процветание;
- 2) **субъективный** аспект, в котором механизм конкуренции представляет собой **экономическую войну всех против всех**, – войну, в которой действуют и отстаивают свои интересы все участники рыночных отношений.

Выделяют **три основных «фронта»** этой борьбы:

- 1) **Конкуренция среди продавцов** – все хотят продать свои товары дороже, побеждает тот, кто уступает в цене, но увеличивает объём продаж.
- 2) **Конкуренция среди покупателей** – все хотят купить товары по низкой цене, побеждает тот, кто согласится с более высокой рыночной ценой.
- 3) **Конкуренция между продавцами и покупателями**. Это главный фронт борьбы, ибо противоборствующие стороны стоят на диаметрально противоположных позициях.

Оценка значения и роли конкуренции в экономике не однозначна. Оценивая конкуренцию, *А. Маршалл* замечает, что *от неё «отдаёт слишком большим привкусом зла», проявлениями «эгоизма и безразличия к благополучию других людей».*

В тоже время лауреат Нобелевской премии *Ф. фон Хайек* утверждает – *общества, полагающиеся на конкуренцию, успешнее других достигают своих целей*, подтверждая мысль о том, что *конкуренция это двигатель экономического прогресса*. По мнению профессора *Л.М. Куликова* – *нормальная конкуренция* –

это могучая животворная сила рыночной экономики, играющая в ней многогранную позитивную роль.

Исключительно велика роль конкуренции в функционировании рыночного механизма. **Конкуренция порождает механизм саморегулирования рынка.** Через действие закона стоимости и закона спроса и предложения она сопоставляет индивидуальные затраты товаропроизводителей с рыночными. Конкуренция **обеспечивает экономическую свободу** каждому агенту рынка, воспитывает в нём предприимчивость.

Конкуренция способствует:

- расширению и рационализации производства;
- внедрению прогрессивных новшеств;
- экономии ресурсных затрат;
- оптимальному удовлетворению спроса;
- уравниванию и снижению цен;
- повышению общей эффективности экономики.

Сущность конкуренции проявляется в следующих её **функциях:**

- обеспечение нацеленности производителя на запросы потребителя, без чего нельзя получить прибыль;
- стимулирование роста эффективности производства, побуждение товаропроизводителя повышать эффективность своего бизнеса;
- дифференциация (имущественное расслоение) товаропроизводителей (одни выигрывают, другие остаются при своём, третьи разоряются) и в связи с этим ликвидация неконкурентоспособных предприятий (их продажа с молотка, слияние, преобразование и т.д.);
- давление на производство, распределение ресурсов между отраслями народного хозяйства в соответствии со спросом и нормой прибыли;
- стимулирование снижения цен и повышения качества товаров.

Конкуренция не однозначна, имеют место различные **виды конкурентной борьбы**. Для установления вида конкуренции используют такие критерии как **сфера и характер** конкурентной борьбы. С точки зрения **сферы** конкурентной борьбы (отраслевой признак) различают:

- **внутриотраслевую конкуренцию**, представляющую собой борьбу между отдельными фирмами, предпринимателями, действующими внутри каждой отрасли, за более выгодные рынки сбыта товаров, за получение

наивысшей прибыли. В результате формируются различные индивидуальные издержки и **единая по отрасли рыночная цена**;

- **межотраслевая конкуренция** – борьба между различными отраслями хозяйства за более выгодное приложение капитала. В итоге на макроуровне формируется **единая равновесная цена производства**, обеспечивающая равную прибыль на равный капитал.

По **способам** соперничества выделяют:

- **ценовую конкуренцию**, характеризующую рыночную ситуацию, когда цены и количество реализуемых товаров определяются главным образом под влиянием спроса и предложения. При этом используются следующие методы: снижение цен; скидки и премии; дешёвые распродажи и др.;
- **неценовая конкуренция** определяет выбор товаров с помощью таких критериев, как их технический уровень, качество, условия послепродажного обслуживания, включая методы предоставления дополнительных гарантий, особое оформление, рекламу и т. д. Методы неценовой конкуренции призваны обеспечить так называемую **дифференциацию продукта**, то есть его видоизменение и обновление (для разнообразия), а также наделение товара «фирменными» чертами, которые отличали бы его от аналогичного продукта конкурента.

С точки зрения **характера** конкурентной борьбы (состояния рынка) различают:

- **совершенную (чистую или свободную) конкуренцию**, представляющую состояние рыночной системы хозяйствования, характеризующееся большим числом продавцов, конкурирующих между собой, предлагающих стандартную, однородную продукцию многим покупателям. Объём производства и предложения каждым отдельным производителем настолько незначителен, что ни один из них не может оказывать заметного влияния на рыночную цену. Средствами свободной конкурентной борьбы является рост объёма продаж, повышение эффективности производства, научно-технический прогресс, силовые методы воздействия на конкурента;
- **несовершенную конкуренцию**, под которой понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно из условий совершенной (свободной) конкуренции. Совершенная конкуренция достигла своего расцвета к 50-70-м

годам XIX в.

Термины «совершенная» и «несовершенная» конкуренция в экономическую науку ввела английский экономист *Джоан Робинсон* (1903-1983), всемирную известность которой принесла книга «Экономика несовершенной конкуренции» (1933) и с лёгкой руки которой эти термины стали одними из самых ходовых в современной экономической науке.

Простым *способом определения совершенной и несовершенной конкуренции* является характер реакции цены на изменение спроса и предложения (Рис. 5.3.1.).

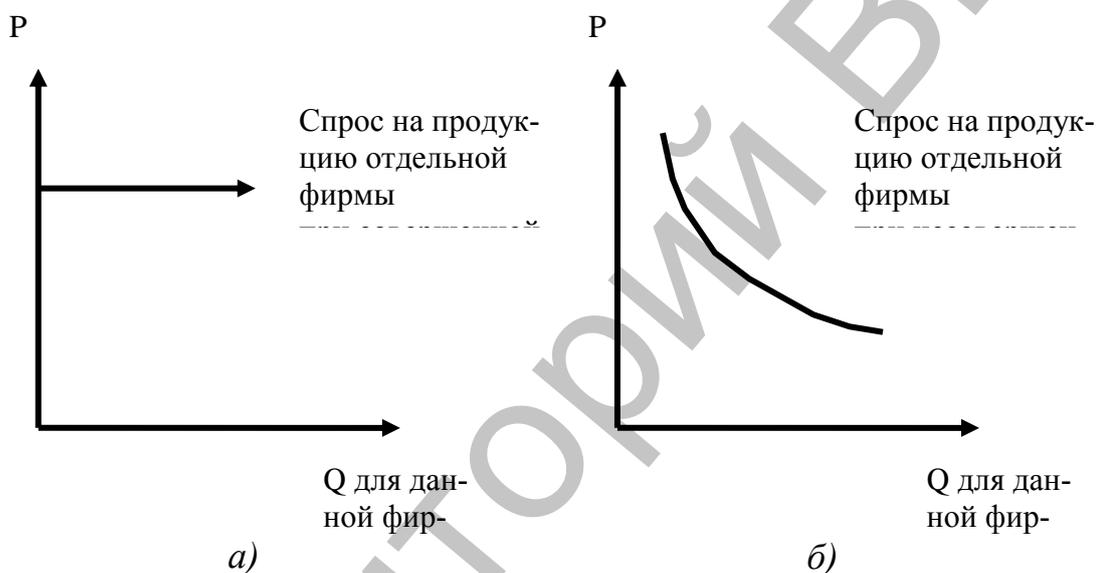


Рис. 5.3.1. Реакция цены на изменение объёма спроса и цены при совершенной (а) и несовершенной (б) конкуренции.

Если товаропроизводитель продаёт товаров столько, сколько он хочет и может продать, а рыночная цена остаётся неизменной, то на рынке имеет место совершенная конкуренция (а), а сам товаропроизводитель является совершенным конкурентом. Если же фирма увеличивает количество товаров, поставляемых на рынок, и цена падает, то на рынке имеет место несовершенная конкуренция (б).

Принято выделять *три основных вида (модели) несовершенной конкуренции*:

- 1) *Монополистическую конкуренцию*, которая, как следует из её названия, предполагает сочетание монополии и конкуренции. Она подразумевает такую рыночную ситуацию, при которой относительно большое число

небольших производителей предлагают похожую, но не идентичную продукцию (различные виды одежды, обуви, мебели, рознично-торговых услуг и т.п.).

- 2) **Олигополию (групповую монополию)** – рынок, на котором господствует несколько фирм, каждая из которых обладает значительной долей этого рынка. Выделяют **чистую** (производящую однородный товар – нефть, сталь, цемент) и **дифференцированную** (производящую разнообразную продукцию – автомобили, кузнечно – прессовое оборудование, металлообрабатывающие станки, автомобили и др.) олигополии.
- 3) **Чистую (абсолютную) монополию**, существующую там, где одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей.

Конкуренция постоянно находится под воздействием и угрозой **монополизации** – сговора бизнесменов или чрезмерной концентрации их экономической мощи в одних руках с целью безраздельного рыночного господства.

Процесс монополизации рынка, представляющий собой один из важнейших **экономических законов**, профессор *А.Г.Войтов* рассматривает в такой логической схеме: **Труд** → **Хозяйство** → **Экономика** → **Рынок** → **Капитал** → **Накопление** → **Концентрация** → **Централизация** → **Монополизация (Монополия)**.

Таким образом, на определённом историческом этапе экономического развития конкуренция в результате концентрации и централизации капитала создаёт **монополию** – своего антипода и злейшего врага. Монополия – древняя форма материальных отношений. Например, ещё в IV-III веках до нашей эры Аристотель изучал монопольные права монархов.

В период промышленного подъёма 1895-1899 гг. и кризиса 1900-1903 гг. монополия становится основой всей хозяйственной жизни крупных государств, достигнув максимума в XX веке. Сегодня монополии – это «лицо», ведущая сила рынка и общества вообще.

В основе современного значения монополий лежит взаимодействие многих законов, в том числе и свободного рынка и рынка бизнеса. Следует подчеркнуть, что **монополия и конкуренция** это не две различные взаимоотрицающие экономические силы, а **две реальные стороны одного и того же рыночного взаимодействия**. С усилением господства монополий усиливается конкурентная борьба как между, так и внутри них.

Монополия (от греч. monos – один, единственный + poleo

– продаю) в узком смысле – это господство одного продавца, фирма, которая не имеет конкурентов.

Монополия в широком значении:

- исключительное право государства, предприятия, организации, торговца (то есть принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству) на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности;
- такая модель организации рынка, при которой число продавцов становится столь малым, что каждый продавец уже в состоянии оказать влияние на общий объём предложения, а потому и на цену продаваемого товара.

Основными **признаками монополизма** в производстве и на рынке являются:

- **Высокая концентрация** хозяйственной деятельности в руках одной или нескольких объединившихся фирм.
- **Доминирующее** (от лат. *dominans* – господствующий) положение этих фирм на рынке определённых товаров.
- **Установление монопольных цен** (завышенных при продаже и/или заниженных при покупке товаров) и, благодаря этому, получение для себя *сверхприбыли*. Намеренно сокращая количество продаж, монополист тем самым создаёт дефицит и добивается повышения цен.

В экономике различают следующие **четыре варианта монопольного (господствующего) положения** предприятий, фирм на рынке (Рис. 5.3.2.):

- 1) собственно монополию;
- 2) олигополию (от греч. *oligos* – немногий + *poleo*);
- 3) монопсонию (от греч. *monos* + *opsonia* – закупка удовольствия);
- 4) олигопсонию (от греч. *oligos* + *opsonia*).

Выделяют **два вида монополий** по их происхождению: **естественную и искусственную**.

Естественная монополия – монополия, возникающая и существующая закономерно, по объективным условиям в отраслях, где **экономически оправдано крупномасштабное производство** (газовая, алюминиевая, автомобильная); где **целесообразен единый хозяйственный комплекс** (водоснабжение, связь, метрополитен); или **при добыче редких ископаемых**, производстве редких сортов винограда, кофе, организации художественных промыслов и т.п.

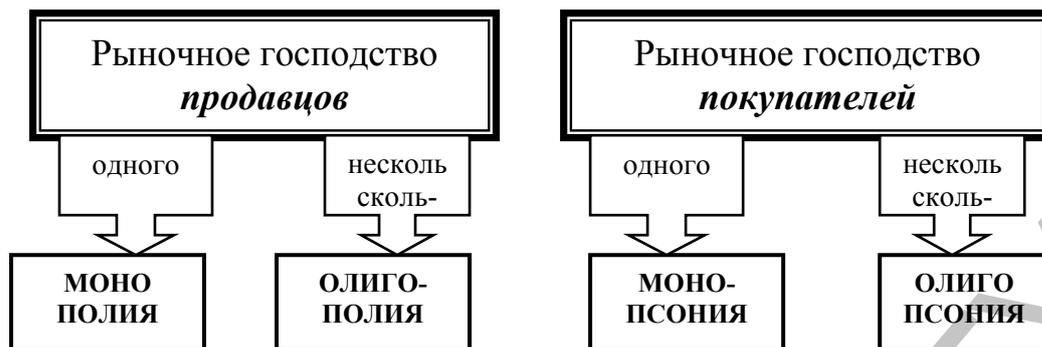


Рис. 5.3.2. Формы рыночного господства.

Искусственная монополия – это «рукотворная», специально созданная для получения монополистических выгод монополия путём концентрации в чьих-то руках определённой хозяйственной деятельности. Она создаётся для получения рыночной власти и сверхприбыли путём **добровольного объединения** в союзы (взаимного обмена акциями), или **подавления конкурентов** (с помощью массированного выброса товаров на рынок или ценных бумаг на биржу по заниженным ценам – т.н. демпинг), или **поглощения** (скупки акций).

Выделяют старые и современные формы монополистических союзов. К первой относятся пулы, ринги, корнеры, ко второй – картели, синдикаты, концерны, консорциумы и др. Основные различия между ними – в широте соглашений участников и «плотности» их объединения.

Картель (от итал. carta – документ) – наиболее простая и распространённая форма монополии, производящей однородную продукцию. Его участники договариваются о разделе рынков, объёмах продаж (квотах), уровне цен. Участники объединения сохраняют полную производственную и коммерческую самостоятельность. Примером международного картеля является, созданная в 1960 году Организация экспортёров нефти – ОПЕК.

Синдикат (от греч. syndikos – действующий сообща). Его участники, договариваясь о ценах и квотах, самостоятельно производя однородную продукцию, реализуют её через общую торговую сеть, утрачивая тем самым коммерческую самостоятельность.

Концерн (от англ. concern – фирма, предприятие) – одна из главных и эффективных форм современных хозяйственных объединений, представляющих собой крупный диверсифицированный (многоотраслевой) экономический комплекс, объединяющий промышленные, торговые, банковские и другие предпри-

ятия. Их объединяет особый институт *холдинг* (от англ. hold – держать, владеть) – головная (держательская) компания, владеющая контрольным пакетом акций.

Консорциум (от лат. consortium – соучастие, сообщество) – временное объединение промышленных, строительных, банковских и других компаний для осуществления совместных крупных предпринимательских проектов (строительство железных дорог, тоннелей, спортивных комплексов и т.п.).

Процветание национальных и появление международных (транснациональных) монополий свидетельствует о закономерности этого процесса. Не зря говорят, что каждый конкурент на рынке мечтает стать монополистом. Монопольная власть оказывается положительным фактором (обратной связью) развития производственного потенциала страны. Располагая огромным капиталом, монополии имеют большие возможности для развития НТП.

Вместе с тем цивилизованный мир стремится ограничить монопольные соглашения. Ради повышения доходов, пользуясь своим особым положением, они идут на различные, включая **«ценовые хитрости»**:

- установление т.н. **«ножниц цен»** – завышение продажных и занижение покупных;
- **тайный сговор** (негласное соглашение) по использованию **«лидерства в ценах»** – установление нужного уровня цен ведущей в данной отрасли фирмой и остальными «молчаливо» следующими за ней;
- использование системы **«связанных цен»** - на основной продукт (фотоаппарат, принтер) для стимулирования его сбыта цена относительно невелика, а на сопутствующий (плёнку, краску к принтеру) для получения компенсирующей сверхприбыли – завышенная;
- применение **«цен снятия сливок»** – повышенных цен для богатых, «избранных» покупателей;
- применение **«цены проникновения»** – пониженной цены для завоевания массового покупателя и массового разорения конкурентов. Продавая в течение определённого периода товары ниже себестоимости, монополии тем самым банкротят «посторонних».

Типичными для монополий являются такие методы и приёмы, как: лишение противника кредита; объявление бойкота; скупка акций, патентов на различные открытия, изобретения и технические усовершенствования; подкуп нужных лиц; давление на конкурентов через государственные органы и, наконец, пося-

гательство на демократию.

Необходимость сдерживания и регулирования монополий передовые страны осознали ещё в XIX веке. Первые законы, запрещающие монопольные соглашения, были приняты в Канаде (1889) и США (закон *Шермана*, известный как «хартия экономической свободы», 1890). В 1914г. принят закон *Клейтона*, запрещающий соглашения об ограничении круга контрагентов, покупку или поглощение фирм. В 1950г. этот закон был дополнен актом *Селлера – Кефопера*, запрещающий слияния путём приобретения активов. Запрещает монопольные соглашения и Римский договор, положивший начало Общему рынку.

Процветание разного рода монополий, возникновение *транснациональных корпораций* свидетельствует о том, что образование монополий – закономерный процесс.

Современная *антимонопольная политика* прежде всего направлена:

- на использование преимуществ *естественной монополии* под контролем общества и государства;
- на недопущение или ограничение *искусственной монополии*.

Сказанное выше свидетельствует об ослаблении конкуренции как контрольного механизма рыночной системы и возрастающей ответственности и роли государства.

4. Рынок и государство в современной экономической системе.

Функции государства в современной рыночной системе и методы её регулирования

Государство – организация политической власти в классовом обществе. Как ***экономический субъект*** государство - это совокупность органов и лиц, сосредоточивших в своих руках экономическую власть, принимающих экономические решения в государственном масштабе, распоряжающихся государственной собственностью.

Государство – «*фигура противоречивая*». С одной стороны, оно – «*великий организм*» (*К. Маркс*), который только и способен подняться над неизбежно конфликтующими интересами отдельных разных социальных групп и нейтрально выступить от имени ***всего общества***, обеспечить каждому наиболее важные блага – мир, безопасность, собственность, равноправие, свободу. В ***теории*** государство выглядит как мудрый и заботливый капитан, прокладывающий обществу верный путь в трудном «ис-

кусстве жить вместе» (Платон).

С другой стороны, государство в лучшем случае *«лишь необходимое зло»*, в худшем – *«зло нестерпимое» (Пейн)*. Государство – это в первую очередь море средних и мелких чиновников, а госуправление *«есть частная собственность бюрократии» (Маркс)*. Госаппарат зачастую (особенно когда он раздут) – это источник бюрократизма, формализма, застоя, произвола и помех для живого дела, рассадник коррупции, привилегированности, кумовства. Поэтому борьба за максимальное сокращение числа и власти чиновников, с *«безобразием волокиты и канцелярищины»* актуальна всегда.

* * *

Экономическая наука, её сменяющие друг друга и обладающие преемственностью концепции (экономические школы) практически едины во мнении *наличия связи рынка и государства*, потому что обоснованно исходят из приоритета общерыночных ценностей (*индивидуальность, конкуренция, цена*) и опираются на одни и те же исходные положения (*ограниченность, рациональность, выбор, альтернативность, предельность и равновесие*). Оценивая ограниченные социальные возможности рынка, Л. Бломквист, П. и Р. Воннакотт. отмечают: «Хотя рынок обеспечивает высокую степень свободы, но слабым и беззащитным он может дать не больше, чем свободу умереть с голоду». Ещё более жёстко высказываются американские экономисты Р. Хейльбронер и Л. Туроу: «Рынок усердно служит богатым, но не спешит обслуживать бедных. ... Рыночная экономика способствует аморальности. Об этом надо помнить всегда».

Теоретическую *необходимость государственного вмешательства в экономику в условиях рынка* обосновал Дж. М. Кейнс на основе глубокого экономического анализа причин и последствий мирового экономического кризиса («великой депрессии») 1929 – 1933 гг. По мнению К. Эклунда рынок всегда в той или иной мере дополняется и ограничивается вмешательством (регулированием) со стороны действующих заодно предприятий и монополий, политической власти и различных организаций.

Таким образом, в экономическую науку пришло новое положение о *взаимответственности* рынка и государства перед обществом: государство и рынок – это по сути *две руки единого экономического организма*. Если ранее экономическая роль государства ограничивалось статусом *«ночного сторожа»*, в условиях капитализма совершенной конкуренции – созданием об-

щих условий для функционирования частной собственности и рыночного механизма, то в современном обществе, эта роль существенно расширилась. Это привело к модификации механизма воспроизводства, *переплетению действия стихийного рыночного механизма с государственным регулированием экономики.*

Развитие рыночной экономики во второй половине XX – начале XXI вв. выявило чётко обозначившуюся тенденцию *расширения масштабов* деятельности государства и *усиления его роли* в экономической сфере (национальная оборона, транспортная система, образование, фундаментальная наука и т.п.). Свидетельством возрастания участия государства в экономике является тот факт, что за последнее столетие доля государственных расходов развитых стран повысилась в 3-5 раз, трансфертных платежей – в 15-20 раз и достигла соответственно 30-60% и 15-32% ВВП.

Усиление роли государства в экономике *обусловлено:*

- 1) Увеличением объёма потребляемых так называемых общественных товаров.
- 2) Интенсивным загрязнением окружающей среды и необходимостью регулирования побочных эффектов (негативных последствий производственной деятельности людей).
- 3) Необходимостью рационального использования ресурсов и в первую очередь – природных в силу их истощаемости и интенсивности использования.
- 4) Периодически повторяющимися экономическими кризисами.

Произошла некоторая *корректировка предмета экономической науки. Главными элементами предмета* экономической теории сегодня выступают:

- механизм рынка (конкуренции и ценообразования);
- экономический принцип государства;
- формы монополизма;
- механизм социализации рыночной экономики.

Современная экономика является не чисто рыночной, а *смешанной системой*, характеризующейся социальной направленностью, единством и взаимодействием рыночного механизма и государственного регулирования. Речь идёт о *социально - регулируемой рыночной* экономике. В ней роль государства обусловлена расширением социальных и экономических функций, поэтому оно выступает как «партнёр и арбитр». Сохраняя традиционные методы организации и защиты рыночного хозяйства,

государство обеспечивает поддержание конкурентной среды, стабильность денежной системы, высокий уровень занятости, сохранность среды обитания, смягчение кризисных ситуаций, социальное распределение благ.

Для выяснения механизма взаимодействия рынка и государства необходимо прежде всего выяснить содержание и взаимосвязь таких понятий как «рынок», «рыночная экономика», «социально-регулируемая рыночная экономика» (Рис. 5.4.1.).

<i>Рынок</i>	<i>Рыночная экономика</i>	<i>Социально-регулируемая Рыночная экономика</i>
Рыночный механизм	Рыночный механизм	Рыночный механизм
—	Производство Потребление	Производство Потребление
—	—	Государство Рыночные институты Мировое хозяйство

Рис. 5.4.1. Характеристика содержания взаимосвязанных экономических категорий.

Рынок – это самостоятельная подсистема, главными элементами которой являются «спрос», «предложение», «цена». Именно их единство и выражает понятие «рынок».

Рыночная экономика шире понятия «рынок» за счёт включения ещё сфер «производство» и «потребление».

Социально – регулируемая рыночная экономика к рыночной экономике добавляет те факторы, которые образуют **механизм** (непосредственного и опосредованного) **регулирования** рыночной экономики: государство, рыночные институты, влияние мировой экономики. **Социально – ориентированной рыночной** экономике свойственны следующие **черты**:

- многообразие форм собственности;
- развитая рыночная инфраструктура;
- насыщенность товарами массового потребления;
- энерго- и материалосберегающий характер;

- увеличивающаяся доля услуг в структуре ВВП;
 - знания и информация становятся определяющим фактором экономического роста, а сама экономика эволюционирует в инновационную систему.

В этих условиях регулирующая роль государства проявляется через:

- **правовое регулирование** (установление государством правил «экономической игры» - законодательные нормы и правила определения форм прав собственности, условий функционирования предприятий, заключения контрактов и т.д.);
- **административное** (в виде мер закрепления, разрешения, принуждения) **регулирование** (охрана окружающей среды, социальная защита населения, в определённой мере контроль над ценами, валютным курсом и т.д.);
- **экономическое регулирование** (совокупный спрос, совокупное предложение, монополизация, социальные условия и т.д.).

В связи с ограниченностью рыночного механизма государство берёт на себя **функции, которые принципиально не может осуществить сам рынок:**

- обеспечение экономики нужным количеством денег;
- регулированием так называемых «внешних» (или побочных) эффектов;
- удовлетворение потребностей в «коллективных благах» (или в «общественных товарах»).

Основными **целями** государственного регулирования экономики являются:

- минимизация негативных последствий рыночных процессов.
- Создание правовых, финансовых и социальных предпосылок эффективного функционирования рыночной экономики.
- Социальная защита необеспеченных слоёв населения.

Воздействуя на различные сферы общественной жизни, государство выполняет важные функции в жизни любого общества. Существует определённая связь между функциями государства и свойствами рынка (Рис. 5.4.3.)

Основными **экономическими функциями государства**, обеспечивающими нормальное функционирование рыночной системы в социально – ориентированной рыночной экономике, являются:

<i>Свойства рынка</i>	<i>Функции государства</i>
Эффективное распределение ресурсов	Правовые и социально-экономические ограничения
Высокая степень адаптации	Поддержание конкурентной среды
Свобода выбора производителей и потребителей	Протекционизм и защита экономики
Стимулирование развития и использование достижений НТП	Обеспечение эффективной инвестиционной политики
Неустойчивые темпы экономического роста	Антикризисное регулирование
Недоиспользование ресурсов	Структурная и селективная политика
Неполная занятость	Регулирование отношений на рынке труда, социальная политика
Нестабильность общего уровня цен, инфляция	Сглаживание циклических колебаний
Циклический характер развития производства	Антиинфляционные меры и защита сбережений

Рис. 5.4.2. Основные экономические функции государства.

- **обеспечение правовой базы и общественной атмосферы**, способствующей эффективному функционированию рыночной системы (государство формирует и осуществляет контроль исполнения правовой базы и правил экономической деятельности субъектов хозяйствования);
- **защита конкуренции** (государство должно проводить антимонопольную политику в защиту здоровой конкурентной среды и повышения эффективности рыночного механизма в целом);
- **выработка программы воздействия на распределение доходов и богатства** (защита малоимущих граждан через налоговое перераспределение доходов и принятие программ социальной защиты).

Необходимость такого воздействия связана с:

- **перераспределением экономических ресурсов** с целью повышения экономической эффективности их использования с тем, что рыночный механизм может быть мало заинтересованным в производстве отдельных так называемых «социальных благ» и решении вопроса «побочных (внешних) эффектов». Социальные блага (охрана окружающей среды, оборона, образование и др.) являются: 1) неделимыми и 2) связаны с проблемой «фрирайдера»-пользования благом бесплатно. Инстру-

менты перераспределения: налоги, субсидии, правовые нормы, непосредственное государственное регулирование. Побочные (внешние) эффекты – это издержки и выгоды, выпадающие на долю третьих лиц, не участвующих в сделке. Рыночный механизм их не учитывает и не выделяет на них ресурсы, следовательно, уменьшает свои внутренние издержки, увеличивает внешние (побочные) издержки третьих лиц (населения). Государство должно взять на себя решение всех проблем, связанных с производством общественных благ и услуг и внешними эффектами, порождаемыми рыночным механизмом;

- **стабилизацией экономики** (контроль уровня занятости, стимулирование экономического роста).
- **стимулированием экономического роста** в стратегическом аспекте и одновременно стабилизацией экономики в период кризисов и социальных потрясений;
- **определением приоритетов и целей** макроэкономического развития страны;
- **позитивным решением глобальных проблем**, прежде всего экологических;
- решением вопросов **национальной безопасности** страны во всех её проявлениях (безопасность военная, продовольственная, энергетическая, экологическая, политическая и т. п.).

В учебнике «Экономикс» выделяют следующих три функции государства:

- **Эффективность** (эффективное функционирование производства): антимонопольная деятельность, обеспечение максимально благоприятных условий для действий рыночного механизма, активизация конкуренции.
- **Справедливость** (перераспределение доходов, материальное обеспечение безработных, гарантирование минимальной заработной платы).
- **Стабильность** (сглаживание цикличности, поддержание экономической стабильности).

В основе общей стратегии и целей государственного вмешательства в экономику лежат следующие **принципы**:

- при прочих равных условиях оно должно отдавать **предпочтение рыночным формам организации экономики** (финансировать только отрасли, не привлекающие частный бизнес из-за низкой прибыльности);

- государственное вмешательство в рыночные процессы тем эффективнее, чем более в «рыночную» форму оно облечено;
- государственное предпринимательство должно не конкурировать, а помогать развитию частного бизнеса;
- государственная финансовая кредитная и налоговая политика должна способствовать экономическому росту и социальной стабильности;
- особую значимость государственное регулирование приобретает в период общехозяйственных кризисов, а также регулирования импорто – экспортных отношений, валютных операций.

Участие государства в экономике осуществляется на микро- и макроэкономическом уровне:

а) на микроэкономическом уровне:

- регулирование внешних эффектов;
- производство общественных товаров и услуг;
- приватизация;
- государственная политика охраны окружающей среды,

б) на макроэкономическом уровне:

- правовое регулирование экономики;
- антимонопольное законодательство;
- финансовое регулирование;
- государственное предпринимательство;
- регулирование внешнеэкономической деятельности.

Будучи рыночным субъектом, государство характеризуется следующими **признаками**:

- **Регулирующий субъект.**
- **Внерыночное происхождение государственного дохода** (перераспределение доходов хозяйствующих субъектов, которое носит принудительный характер).

Императивный статус государства (обязательность государственных требований для всех).

Государство – **крупный собственник**. В отдельных экономически развитых странах государственный сектор в экономике достигает 20-30 и более процентов. Основными сферами деятельности **госсектора** являются:

- Милитаризация и конверсия.
- Социальная и производственная инфраструктура.
- Инновационные процессы в капиталоемких и наукоёмких отраслях.
- «Больные» отрасли экономики.

В последние 30-40 лет формируется так называемый **«третий» сектор экономики – государственно – частные предприятия и корпорации**. Их регулирование государство проводит путём прямых вложений, субсидирования, льготного налогообложения, предоставления товаров и услуг по низким ценам.

Государственное регулирование осуществляется по принципу: «Конкуренция – везде, *где возможно*, регулирование – везде, *где необходимо*» на микро- (минимально), мезо- и макро- уровне (максимально).

Высшей формой государственного регулирования являются **программирование, прогнозирование и планирование**, обеспечивающей использование комплексных методов в достижении кратко-, средне- и долгосрочных целей. Выделяют: **обычные программы** (по восстановлению экономики), **целевые** - (по структурной перестройке) и **чрезвычайные программы** (по посткризисной стабилизации).

Правительства Франции, Японии, Китая, Южной Кореи и других стран применяют индикативное (рекомендательное) планирование. Составленные на 4-5 лет планы целевого характера обеспечиваются определёнными ресурсами со стороны государства.

Государство применяет две **группы методов регулирования**:

- 1) **Прямого воздействия** на экономику, включая:
 - а) целевое финансирование отдельных секторов экономики, включая различные целевые программы;
 - б) система государственных закупок и инвестиций;
 - в) организация социальных трансфертов;
 - г) создание государственных унитарных предприятий;
 - д) взятие под контроль различных акционерных обществ путём скупки акций;
 - е) национализация отдельных предприятий.

Целью прямых методов регулирования является достижение приоритетов развития, защита общественно необходимых секторов экономики и групп населения, в связи с чем государство реализует программу поддержки сферы образования, здравоохранения, охраны окружающей среды, регулирования национального рынка.

- 2) **Методы косвенного воздействия** государства и его ин-

ституты на социально – экономическую жизнь общества:

- а) **бюджетно – налоговая** политика (регулирование государственных расходов, осуществление госзакупок, поддержка и регламентирование государственного предпринимательства);
- б) **кредитная политика** (нормирование банковских резервов, проведение операций на валютном рынке, изменение учётной ставки);
- в) **фискальная политика** (регулирование налогового обложения имущества граждан, введение определённых налогов);
- г) **амортизационная политика** (ускоренная амортизация);
- д) **внешнеэкономическая политика** (законодательное установление ставок таможенных пошлин, обменных курсов валют; использование иностранных займов, инвестиций и валютных ограничений);
- е) создание системы **экономико – правовых регуляторов**, законов, рекомендаций и т.д.

Основными **инструментами государственного регулирования рынка** являются:

- **налоги;**
- **дотации** (отрицательный налог, или «налог на оборот»);
- **фиксированные цены.**

Регулирующие функции государства обеспечивают:

- а) общественную **справедливость** – регулирование отношений на рынке труда, перераспределение доходов, поддержание нетрудоспособных, гарантирование минимальной заработной платы;
- б) общественную **эффективность** – создание экономической атмосферы, стимулирующей рост производства на основе инвестиций;
- в) общественную **стабильность** – проведение антикризисной, антиинфляционной, политики, переход к устойчивому развитию.

Таким образом, современная рыночная система немаловажна без вмешательства государства. Вместе с тем существуют важные ограничения для регулирования, грань, за которой происходят деформации рыночных процессов, падает эффективность экономики.

ТЕМА 6. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Цель лекции: Раскрыть сущность спроса, предложения, определяющих их факторов, эластичности и показателей их измерения. Дать представление о механизме взаимодействия спроса и предложения и проанализировать складывающиеся на рынке ситуации их рыночного равновесия и несоответствий.

План лекции:

1. Спрос и определяющие его факторы. Закон спроса.
2. Предложение и определяющие его факторы. Закон предложения
3. Взаимодействие спроса и предложения. Анализ ситуации рыночного равновесия, избытка и дефицита предложения

1. Спрос и определяющие его факторы. Закон спроса

На конкурентном рынке определяющее влияние на выбор, сколько и каких конкретно товаров и услуг производитель должен поставить на рынок, чтобы их реализовать оказывает покупатель. При этом это достигается не с помощью приказов, а вследствие складывающейся под воздействием механизма спроса и предложения системы цен

Рыночная экономика – это бесконечное **взаимодействие цен спроса и предложения**. Вся суть рыночного механизма состоит в том, чтобы произвести товары дешевле и продать их дороже, а с другой стороны – купить их дешевле и более полно удовлетворить потребность в определённых благах. Но **потребность** это еще не спрос, а лишь **желание** приобрести товар. Для того чтобы приобрести какой-либо товар необходимо иметь определенное количество денег. **Степень удовлетворения потребностей всегда объективно ограничена размерами доходов людей**, которыми они располагают для приобретения товаров и услуг.

Поэтому **спрос** – это не только **потребность в различных благах, но и желание их купить обеспеченное деньгами**. В экономическом смысле степень удовлетворения потребности в определенных товарах и услугах зависит от возможной величины их покупки и величины затрат на такую покупку. Эта зависимость спроса от цены и выражает закон спроса.

Таблица 6.1.1.

Изменение цены и объема спроса

<i>Товарное предложение</i>	<i>Цена</i>	<i>Платёжеспособность</i>	<i>Количество купленных товаров</i>	<i>Остаток</i>
6	1	6	6	0
6	2	6	3	3
6	3	6	2	4
6	6	6	1	5

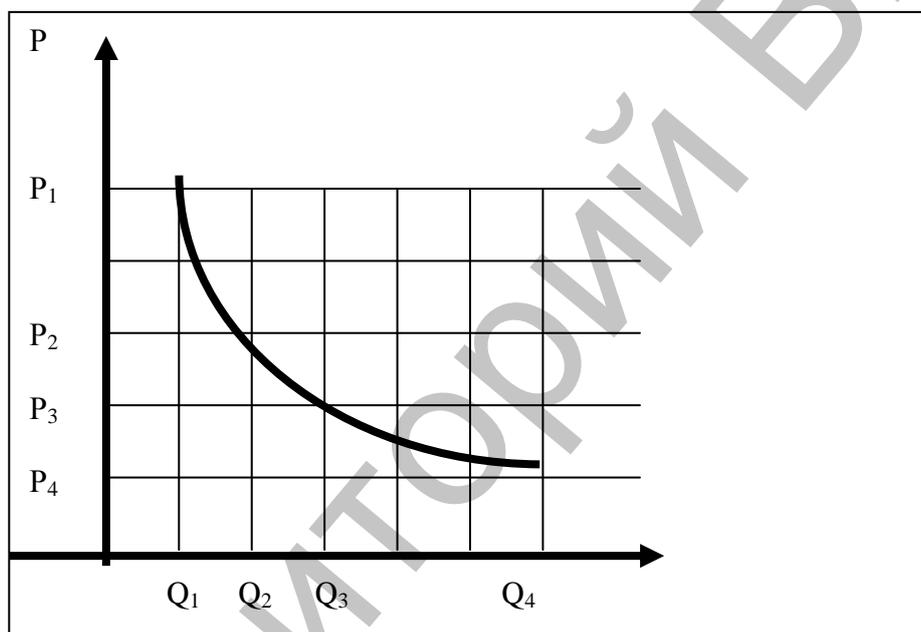


Рис. 6.1.1. Зависимость спроса от цены (закон спроса).

Сущность закона спроса состоит в том, что если какая-нибудь потребность может быть удовлетворена только через оплату, то размер этой оплаты влияет и на выбор этих товаров и на величину их приобретения. Другими словами, *закон спроса* — это *обратная зависимость величины спроса (покупок) от величины цены*, т.е. чем ниже цена, тем больше величина спроса и наоборот, чем выше цена, тем меньше величина спроса.

Представим это в виде таблицы. 6.1.

Графически зависимость величины спроса на определенный товар от уровня цены можно изобразить также кривой спроса (рис. 6.1.1.).

Что же собой представляет цена спроса?

Цена спроса - это предельно высокая цена, по которой покупатель еще согласен купить товар.

Обратную зависимость величины спроса от цены можно объяснить действием *закона убывающей предельной полезности*. Сущность его состоит в том, что каждая последующая единица блага приносит все меньше удовольствия потребителю, и поэтому он согласится купить ее только по более низкой цене.

Помимо величины спроса есть понятие *самого спроса*. Изменение величины спроса зависит лишь от изменения цены на данный товар. Если же цена на данный товар остается неизменной, а на спрос влияют иные *неценовые факторы*, то происходит *изменение самого спроса*.

Изменение самого спроса зависит от многих факторов: дохода, роста или снижения цены на другие товары, вкусов потребителя, уровня налогов, сбережений, процентных ставок, потребительские ожидания относительно возможного изменения цен или доходов в будущем и др. *Главными факторами изменения самого спроса* выступают:

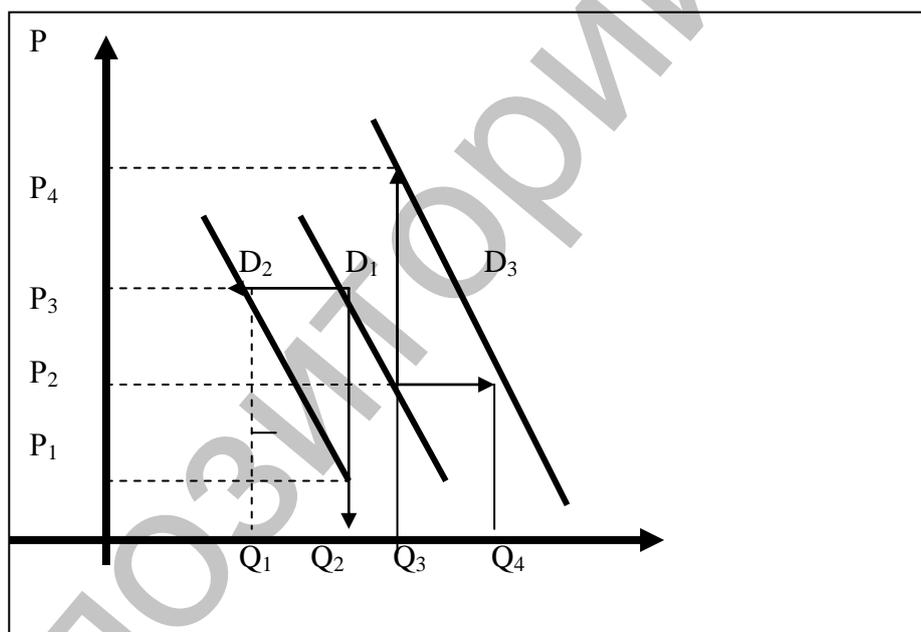


Рис. 6.1.2. Изменение спроса под влиянием неценовых факторов.

- изменение предпочтений потребителя (мода, здоровье и т.д.);
- число покупателей (их увеличение приводит к росту самого спроса, а уменьшение — к падению);
- изменение величины дохода покупателей.

При этом если *изменение величины спроса* на конкретный товар под воздействием изменения цены на него отражается на графике *движением по кривой спроса*, то при *изменении самого*

спроса под воздействием неценовых факторов происходит *смещение кривой спроса* (рис. 6.1.2.). Причем при возрастающих их значениях кривая спроса сдвигается вправо, а при снижающихся влево.

Когда сам спрос снижается, на графике кривая спроса смещается влево—вниз (из положения $D1$ в положение $D2$), причем не обязательно параллельно первоначальному положению. Снижение спроса означает, что за ту же цену (например, $P3$) потребитель покупает меньшее количество товара — не $Q2$, а $Q1$ (сдвиг кривой влево), или за то же количество товара (например, $Q2$) он готов заплатить меньшую цену — не $P3$, а $P1$ (сдвиг кривой вниз). Когда спрос возрастает, графически это иллюстрируется смещением кривой вправо—вверх (из положения $D1$ в положение $D3$). Увеличение платежеспособного спроса отражает готовность потребителя платить большую цену (например, $P4$, а не $P2$) за прежнее количество товара $Q3$ (сдвиг кривой вверх), или желание и способность купить большее количество товара ($Q4$, а не $Q3$) за ту же цену $P2$ (сдвиг кривой вправо).

Из повседневной практики известно, что многие товары либо взаимосвязаны и могут потребляться только совместно (комплементарные товары: магнитофон и кассета, автомобиль и бензин), либо взаимозаменяемые (субституты: чай и кофе, масло и маргарин).

Все товары оцениваются потребителем исходя из степени полезности, которую они приносят потребителю в результате их использования.

Каждая дополнительная единица товара приносит потребителю дополнительную полезность, которая называется *предельной полезностью* данного блага. *Под предельной полезностью следует понимать величину дополнительной полезности, полученной от прироста величины потребления, равного единице некоторого блага (при прочих равных условиях).*

Чем больше количество единиц потребленного блага, тем меньше предельная (дополнительная) полезность от него. А это значит, *предельная полезность носит убывающий характер*. То есть ценность данного блага определяется полезностью последней имеющейся единицы этого блага, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность.

Полезность – понятие субъективное. Измерение предельной полезности в экономической теории принято условно измерять ютилями, поскольку для каждого человека полезность сугубо индивидуальна.

Оценка полезности от потребления отдельно взятого това-

ра, определяемая его количеством, получила название *кардиналистского подхода*. Оценка полезности от потребления не отдельно взятого товара, а целого набора потребляемых товаров с точки зрения порядка предпочтения их различных наборов получила название *ординалистского подхода*.

Функциональная зависимость, в законе спроса, проявляющаяся при осуществлении потребителем выбора наиболее оптимального набора товаров получила название в одном случае *эффекта дохода*, а во втором *эффекта замещения*.

Эффект дохода состоит в том, что при более низкой цене человек может купить большее количество товара, не отказываясь от покупки других товаров в прежних количествах.

Эффект замещения заключается в том, что при более низкой цене на товар люди покупают больше данного товара, замещая им другие товары (которые становятся относительно дороже), и наоборот.

Теория предельной полезности утверждает, что при покупке известного количества единиц товара в отдельных ситуациях потребитель может оказываться в выигрыше. В теории это получило название *излишка потребителя*.

Излишек потребителя есть *разность между ценой спроса покупателя и рыночной ценой*.

Закон спроса, как и любой другой закон, имеет свои *исключения*:

- повышение цены сопровождается в отдельных случаях повышением спроса (лучше купить товаров сегодня больше, чем покупать завтра по более высокой цене);
- понижение цены сопровождается понижением спроса (лучше купить завтра по более низкой цене, чем покупать сегодня по более дорогой);
- стабильный спрос на традиционно дорогие товары (драгоценные металлы, ювелирные украшения, антиквариат и др.).

Ответная реакция величины спроса на изменение цены является *«временным процессом»*. Это значит, что между изменением цены и реакции на него величины спроса существует зависимость во времени: чем выше новая цена, тем продолжительнее временной период снижения величина спроса под воздействием высокой цены на поведение покупателей. Необходимо учитывать *временное пространство закона спроса*.

Существует интересное *исключение из закона спроса*, связанное с так называемым *товаром Гиффена*. Суть его в том, что при определенных обстоятельствах эффект дохода перевешивает

эффект замещения, т.е. величина спроса растет при росте цены. Как заметил *Р. Гиффен*, повышение цены на хлеб прodelывает такую большую брешь в бюджете беднейших семей и настолько увеличивает предельную полезность денег для них, что они вынуждены сокращать потребление мяса и наиболее дорогих мучных продуктов питания. Это связано с тем, что хлеб продолжает оставаться самым дешевым продуктом питания, который они в состоянии купить и станут покупать и потреблять его при этом не меньше, а больше. Причем если при отражении на графике спроса на обычный товар кривая спроса имеет отрицательный наклон, поскольку величины, показанные по осям координат, находятся в обратной зависимости (рис. 6.1.1.), то для товара *Гиффена* кривая спроса имеет положительный наклон (рис. 6.1.3.).

В качестве примеров исключений из закона спроса часто упоминаются также *эффекты Веблена*, «сноба», *ожидаемого роста цен*, *асимметричной информации*.

Существуют категории товаров, спрос на которые возрастает с ростом цены. Например, такой предмет роскоши, как бриллианты, покупается не в последнюю очередь ради престижа, утверждения высокого социального статуса покупателя, и потому с ростом цены бриллиантов величина спроса на них может вырасти. Этот эффект получил название *эффекта Веблена* (по имени американского экономиста и социолога *Т. Веблена*, описавшего его).

Эффект «сноба» отражает противоположно направленное изменение величины спроса на конкретное благо одним потребителем в ответ на изменение величины спроса на это благо других потребителей. Поэтому, если эффект *Веблена* связан с изменением цены товара, эффект «сноба» зависит от потребления других людей: желания выделиться, покупая «особые товары», отличные от покупаемых товаров другими покупателями.

Изменение величины спроса обладает эластичностью. *Эластичность спроса* – это чувствительная реакция изменения величины спроса под воздействием изменения цены. *Эластичным* считается спрос, если даже при небольших изменениях цены спрос *изменяется значительно*. Неэластичный спрос, даже при значительных изменениях цены, изменяется незначительно или совсем не изменяется. Для измерения эластичности применяется *коэффициент эластичности спроса*.

$$K.Э.спроса = \frac{Qd(в \dots процентах)}{P(в \dots процентах)}$$

Если коэффициент >1 , то спрос эластичный, если <1 , то – неэластичный, а если $=1$, то. изменение спроса и цены происходит на

одном уровне.

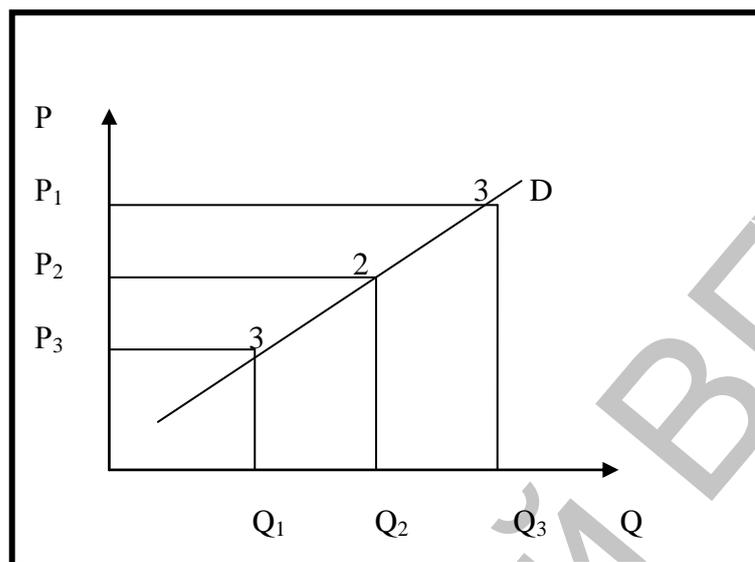


Рис. 6.1.3. Кривая спроса для товара Гиффена.

Помимо эластичности величины спроса по цене аналогично можно рассчитывать изменение эластичности спроса под воздействием изменения: дохода, цен на другие товары, уровня налогов, процентных ставок и других неценовых факторов.

На коэффициент эластичности спроса влияют следующие факторы:

- величина предельно возможных затрат (себестоимость);
- количество, качество и цена товаров заменителей;
- число конкурирующих продавцов.

При неэластичном спросе продавец не склонен снижать цену, поэтому неэластичный спрос выступает фактором потенциального роста цен.

2. Предложение и определяющие его факторы.

Закон предложения

Совокупность товаров, выносимых на рынок для продажи, образуют предложение. А назначаемая продавцом цена является ценой предложения. Предложение, как и спрос, особая самостоятельная сфера рыночной экономики со своей экономической логикой и поведением участников. Общей классификации предложение поддается с трудом. Это связано с небывалым ростом номенклатуры выпускаемых изделий, удов-

летворяющих различные потребности. В целом предложение можно разделить на следующие *группы*:

- сырье;
- товары производственного назначения;
- наемный труд;
- денежный капитал;
- товары потребительского назначения, в том числе: изделия длительного пользования, изделия краткосрочного пользования, услуги.

Закон предложения действует аналогично закону спроса. Разница состоит лишь в том, что **величина предложения** в отличие от величины спроса находится не в обратной, а **в прямой зависимости от уровня цен**. А это значит, чем выше цена, тем выше предложение и наоборот. Причем цена предложения и его величина в свою очередь зависят от уровня спроса. Рост покупательского спроса ведет к увеличению цены предложения и количества выставяемых к продаже товаров и наоборот (рис.6.2.1.).

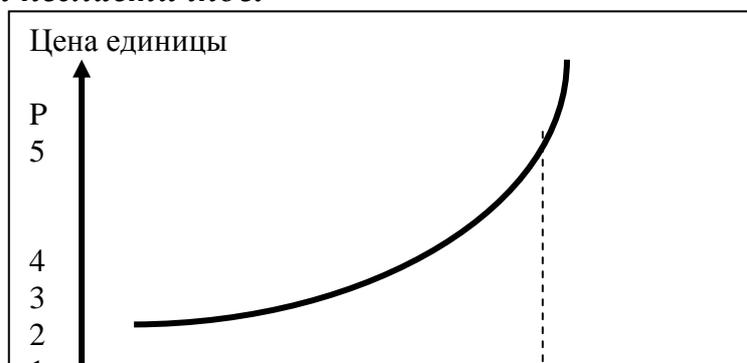
Что же собой представляет цена предложения?

Цена предложения – это предельно низкая цена, по которой производитель еще согласен продать товар. Изменение предложения под воздействием цены на данный товар характеризует изменение величины предложения, а воздействие на предложение иных **неценовых факторов** данного товара приводит к **изменению самого предложения**.

Изменение самого предложения зависит от следующих неценовых факторов:

- изменение технологий;
- изменение процентных ставок;
- изменение величины налогов;
- изменение цен на другие товары;
- влияние климатических условий и др.

Графически изменение предложения под воздействием неценовых факторов можно изобразить следующим образом (рис. 6.2.2.). Сдвиг линии предложения влево под воздействием перечисленных факторов, свидетельствует об уменьшении самого предложения, а её сдвиг вправо – об увеличении самого предложения. Предложение подобно спросу можно разделить на **эластичное и неэластичное**.



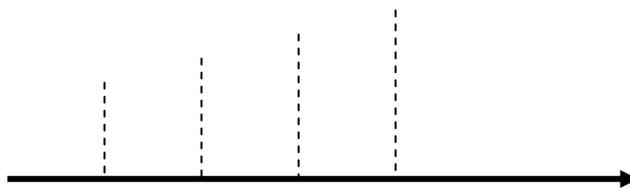


Рис.6.2.1. Кривая предложения.

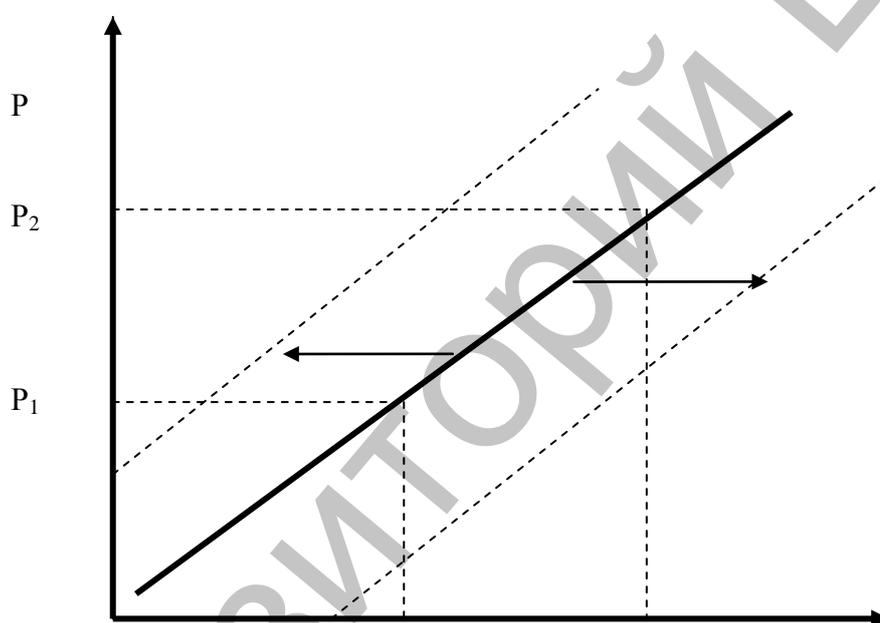


Рис. 6.2.2. Изменение предложения под воздействием неценовых факторов.

Для *измерения эластичности предложения* также рассчитывают *коэффициент ценовой эластичности*. Коэффициент ценовой эластичности представляет собой *отношение изменения цены на данный товар в процентах к изменению величины предложения в процентах*.

$$K.Э.предложения = \frac{P(\text{в...процентах})}{Q_s(\text{в...процентах})};$$

Если коэффициент <1 , то предложение эластичное, если >1 , то неэластичное, а если $=1$, то изменение предложения и цены происходит на одном уровне.

Qs1

Qs2

Qs

Помимо эластичности по цене аналогично можно рассчитывать изменение эластичности предложения под воздействием изменения: цен на другие товары, технологий, процентных ставок, величины налогов и др.

Главными **факторами, определяющими величину предложения**, выступают:

- объем продаж в фактических ценах реализации (совокупная выручка);
- экономическая конъюнктура;
- конкуренция;
- налоговая политика;
- торговля.

3. Взаимодействие спроса и предложения.

Анализ ситуации рыночного равновесия, избытка и дефицита предложения

Главным фактором изменения спроса и предложения является цена. Продавцы и покупатели, ориентируясь на цены, вырабатывают планы своего поведения, и в соответствии с ними принимают свои решения о покупке и продаже товара. Однако когда они встречаются на рынке, то оказывается, что в результате согласования спрос и предложение могут изменить свою цену и привести её к компромиссному соглашению, т.е. к рыночной цене.

Рыночная цена – это цена компромисса, соглашения между продавцом и покупателем, цена, **по которой товар действительно продается и покупается**. Рыночную цену называют еще **ценой равновесия**, поскольку она находится на том уровне равновесия, когда продавец еще согласен продать, а покупатель уже согласен купить товар.

В процессе взаимодействия продавцов и покупателей возможны **три варианта рыночного равновесия**:

1. Предложение товаров превышает спрос покупателей.

Такая ситуация может быть результатом:

- избыточного производства товаров;
- не высокого их качества;
- непомерно высоких цен на них, натолкнувших на низкую покупательскую способность покупателей. Возникшее несоответствие, как правило, приводит к кризисным ситуациям. Решением этой проблемы может стать: снижение цен, сокращение объема производства, улучшение качест-

ва производимой продукции, совершенствование распределительных отношений и регулирование доходов.

2. Спрос превышает предложение. Неудовлетворённый покупательский спрос становится следствием непомерного роста цен. Люди ищут приложение своим деньгам. В результате возникает острая конкуренция между покупателями за право приобретения недостающих товаров. Цены на товары растут. В этой борьбе выигрывают те покупатели, которые имеют более высокие доходы.

3. Равновесие спроса и предложения. Оно характеризует общее и частное соответствие между объёмом и структурой спроса на товары с одной стороны, и объёмом и структурой предложения с другой, в результате чего они уравниваются.

Создавшееся равновесие свидетельствует о том, что на рынке предложено столько товаров и в таком ассортименте, которые полностью удовлетворяют спрос и доступны покупателю по предложенным ценам. Но, как правило, такое соответствие практически редко встречается. Производители обычно дифференцируют товары, выставляя их на продажу по различным ценам, исходя из различного уровня платежеспособности покупателей, поэтому на один и тот же товар на рынке продаж формируется столько точек равновесия между спросом и предложением, сколько возникает соответствий между ними.

Для установления рыночной цены совместим рассмотренные ранее графики спроса (рис. 6.1.1.) и предложения (рис. 6.2.1.). Оба эти графика изображают в каждом случае количество товара в зависимости от уровня цены (рис. 6.3.1.).

Уровень пересечения кривых спроса и предложения (точка А) и определяет уровень рыночной цены. Точка А называется точкой равновесия, а цена (F) - равновесной. Это - действительно уравнивающая цена, ибо любая иная точка пересечения кривых означает диспропорцию между платежеспособным спросом и соответствующим ему товарным предложением.

Если рыночная *цена станет ниже равновесной*, снизится до уровня (К), то *число покупателей возрастет* за счет тех лиц, которым была недоступна цена на уровне точки F. Следовательно, *возрастет и величина спроса* (до ОЕ). Но снижение рыночной цены (с F до К) уменьшит число продавцов за счет тех из них, кому эта цена неприемлема, так как не возмещает даже затраты.

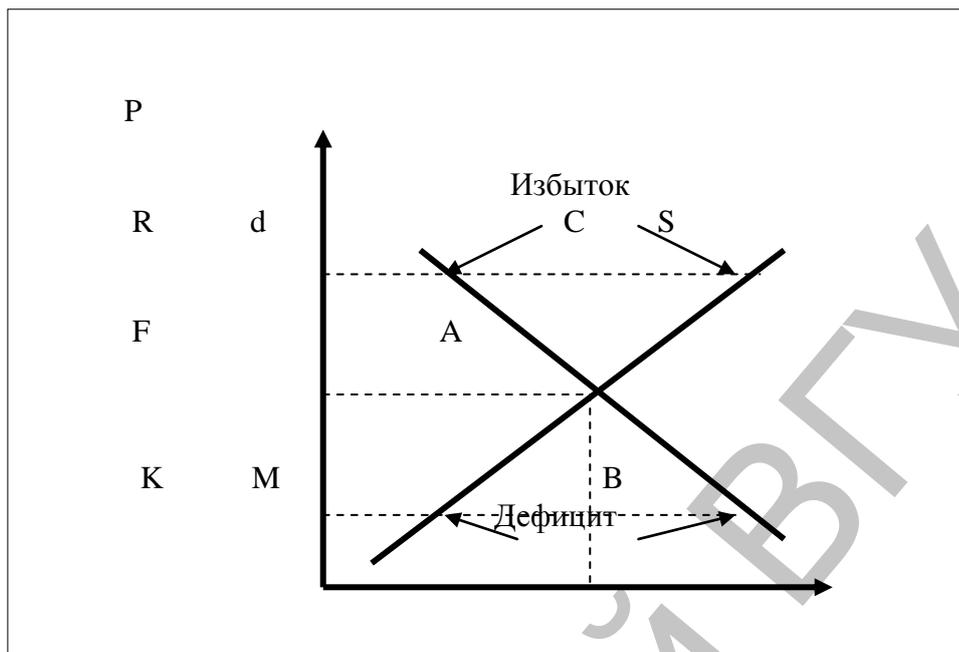


Рис. 6.3.1. Равновесная цена.

В результате *возросшей величины спроса* (OE) будет противостоять гораздо меньшее предложение товара (OL). Возникает **товарный дефицит** (на рис. 4 он равен отрезку LE).

Когда же *под воздействием спроса рыночная цена станет выше равновесной* и повысится до уровня (R), то **число продавцов возрастет** за счет тех, кто имеет большие затраты. Следовательно, **возрастет и величина предложения** (к OD добавится DE). Но теперь повышение рыночной цены (с F до R) **уменьшит число покупателей** (с OD до OL) за счет тех, кому эта цена станет недоступной. В результате возросшей величины предложения (OE) будет противостоять гораздо меньшее платежеспособное число покупателей (OD). Возникает перепроизводство, **избыток товаров** (на рис. 6.6. он равен отрезку DE).

Таким образом, **равновесная цена - это цена, при которой величина спроса совпадает с величиной предложения**. Если цена поднимается выше точки равновесия, она будет стимулировать наращивание производства, что приведет к росту товарного предложения и цена на товары начнет снижаться, приближаясь к точке равновесия. Понижение цены, в свою очередь, повышая покупательский спрос, станет содействовать расширению производства и возвращению к точке равновесия.

Таким образом, на рынке идет конкурентная борьба между продавцом и покупателем за более выгодную для каждого из них цену. В результате этой борьбы цена уравнивается, т.е. фикс-

сируется в такой точке, когда интересы покупателя и интересы продавца совпадают.

Следует отметить, что движение равновесной цены вверх или вниз, т.е. в сторону повышения или в сторону снижения, прямо отражается на благосостоянии различных групп населения. Поэтому иногда государство пытается административными методами вмешиваться в процесс рыночного ценообразования, что чаще всего сводится к установлению цены на уровне ниже рыночного равновесия. Как показывает практика, путем государственного вмешательства в механизм ценообразования еще не удавалось решить ни одну проблему, как в экономической, так и в социальной сфере. Государственный контроль над ценами приводит к искусственному регулированию спроса и предложения. Установление цен на товары ниже равновесной цены формирует невыгодную для производителя рыночную среду: производство товаров мало доходно или убыточно. Возникает товарный дефицит, и, как следствие, товары уходят в теневую экономику, где цены на них не только выше государственных, но и выше равновесной цены. Более того, оборот таких товаров не позволяет облагать их налогами, а это влечет за собой сокращение доходов государства. В условиях такого хозяйствования мало доходные слои общества не только не защищаются государством, но еще больше втягиваются в трясину экономических неурядиц: теневые товары для них становятся недоступными, а дефицит товаров первой необходимости вообще порождает уродливую систему распределения материальных благ с помощью карточек, талонов, купонов и т.п. Дефицит бюджетных средств из-за сокрытия доходов теневыми структурами еще больше усиливает социальную незащищенность тех, кого государство должно защищать.

ТЕМА 7. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Цель лекции — выяснить содержание модели поведения рационального потребителя в рыночной экономике, определить правила достижения потребителем оптимума на рынках однородных и разнородных товаров.

План лекции

1. Модель поведения рационального потребителя на рынке. Закон убывающей предельной полезности.

2. Предпочтения и возможности потребителя. Кривые безразличия и бюджетная линия. Понятие равновесия потребителя.

1. Модель поведения рационального потребителя на рынке. Закон убывающей предельной полезности

В условиях рынка все люди подразделяются на две группы: продавцов и покупателей. Их роли могут меняться местами, то есть покупатель может превратиться в продавца и наоборот. При этом каждый из них в любой из этих ролей стремится вести себя рационально. **Схема принятия решения о покупке** какого-либо товара покупателем предполагает выделение в его поведении, по меньшей мере, **четырёх этапов**:

- 1) осознание проблемы;
- 2) поиск информации о необходимой продукции;
- 3) оценка альтернатив;

4) принятие решения о покупке. При этом главное внимание им уделяется оценке альтернатив покупки продукции. Вследствие этого он стремится потратить свой доход на потребительском рынке наилучшим образом, учитывая, что **каждый товар обладает тремя свойствами: полезностью, стоимостью и меновой стоимостью или ценой**.

Под полезностью подразумевается способность блага удовлетворять потребности индивида в процессе потребления.

Стоимость товара — это затраты всех видов ресурсов на производство и реализацию продукции.

Что касается **меновой стоимости**, то она выступает в виде цены товара как результат взаимодействия между спросом и предложением. Если, например, на рынке предложено мороженого больше, чем нужно покупателю, то его цена за порцию может установиться на уровне не 1000 руб. его стоимости, а возможно 950 руб.

Следует учитывать, что к различным свойствам товара продавцы и покупатели относятся неодинаково. Продавцов, прежде всего, интересует величина цены товара: чем она больше, тем лучше, так как от этого зависит их доход от реализации продукции.

Покупатель же в первую очередь обращает внимание на полезность товара, его потребительские свойства. В IX веке известными экономистами *Г. Госсеном* (1910—1859), *У.С. Джевансом* (1835—1882) и др. были сформулированы **правила измерения полезности товаров**. Большой вклад в теорию измерения полезности внесли в конце 19-го — начале 20 вв. представители

австрийской школы *К. Менгер* (1840—1921) и *Е. Бем-Баверк* (1851—1919). В основу их теории была положена идея, согласно которой ***ценность товара определяется их полезностью для потребителя***. Под ней понимают удовлетворение, которое приносит благо потребителю.

Оценка полезности вещей всегда ***субъективна*** (у каждого человека – своя, с его точки зрения). Поэтому одна и та же вещь обладает разной полезностью для разных людей (любители кофе оценивают этот напиток очень высоко, а любители чая – наоборот). Потребители, оценивая полезность товара, учитывают его редкость и значимость для удовлетворения потребности. Например, потребность в теплой шапке можно удовлетворить с помощью шапки из искусственного меха и шапки из норки. Понятно, что полезность обеих шапок зимой очень высока. В то же время полезность норковой шапки, обладающей большей редкостью, оценивается покупателем выше, чем искусственной.

Полезность товара для потребителя также ***зависит от степени остроты ощущения потребности и уровня ее удовлетворения*** в данный момент времени. Причем ***полезность товара уменьшается*** по мере того, как ***увеличивается объем потребления*** (количество потребляемых товаров).

Существуют понятия ***предельной и общей полезности***. Предположим, что на десерт у потребителя есть 5 яблок. Первое яблоко доставляет ему наибольшую полезность, так как он еще не насытился данным продуктом. Второе яблоко уже имеет несколько меньшую полезность, третье – еще меньшую, четвертое яблоко может оказаться уже ненужным, а от пятого можно получить уже не пользу, а вред.

Полезность, которую извлекает потребитель из каждой дополнительной единицы товара, называется ***предельной полезностью***.

Общая полезность определенного количества товара определяется как сумма предельной полезности каждого из них.

Постараемся разобраться в этих понятиях. Вернемся к примеру с яблоками. За единицу полезности примем абстрактную единицу – «ютить». Допустим, что потребитель оценивает первое яблоко в 10 ютилей, второе – в 6 ютилей, третье – в 2 ютиля. Четвертое яблоко является относительно излишним, его полезность равна 0. Пятое яблоко имеет уже отрицательную полезность, равную 5. Общая полезность первых двух яблок равна 16 (10+6) ютилей. Общая полезность трех яблок равна 18 ютилям (10+6+2). Четвертое яблоко ничего не добавит к общей полезности, а пятое уже уменьшит ее до 13 ютилей (10+6+2+0-5).

Таким образом, предельная полезность отдельных товаров снижается по мере увеличения их количества. Уменьшение предельной полезности товара с увеличением его потребляемого количества называется *законом убывающей предельной полезности*.

Общая полезность увеличивается до тех пор, пока предельная полезность имеет положительное значение. Темп увеличения общей полезности с добавлением нового товара замедляется.

Отсюда следует необходимость понижения цен для того, чтобы побудить потребителя к увеличению покупок такого продукта. Если этого нет, то потребитель предпочтет не покупать больше этого продукта, так как приобретая его, он фактически, отказывается от других. При ограниченном доходе покупатель стремится приобрести такой набор товаров и услуг, который принесет ему наибольшую полезность. Существует *правило максимизации полезности*: максимальная общая полезность при данном доходе достигается при условии, если последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида товара, приносит одинаковую предельную полезность.

Представление об *убывающей предельной полезности* лежит в основе объяснения *закона спроса* и имеет большое значение в понимании того, каким образом потребителям следует распределять свой денежный доход между различными товарами и услугами, которые они могут и желают купить. Спрос на товары связан с полезностью данных товаров для покупателя. В то же время деньги для покупателя тоже обладают полезностью. Поэтому он купит товар, если полезность этого товара и полезность затраченных на покупку денег будут оцениваться им одинаково. Цена, которую согласен заплатить потребитель за соответствующий товар, называется *ценой спроса* и определяет предельную полезность этого товара для покупателя. Таким образом, покупка товара имеет место потому, что этот товар обладает для потребителя большей привлекательностью, чем деньги. Это значит, что каждый покупатель, приобретая товар, получает определенный выигрыш. В тех случаях, когда цена спроса превышает рыночную цену, *выигрыш потребителя* определяется как разница между ними и называется излишком потребителя. Таким образом, *излишек потребителя* – это разница между максимальной суммой денег, которую надо отдать за данный товар, и той суммой денег, которая за него заплачена. Стремление к получению выигрыша от покупки лежит в основе экономического интереса покупателя на рынке.

**2. Предпочтения и возможности потребителя.
Кривые безразличия и бюджетная линия.
Понятие равновесия потребителя**

Приобретая на рынке товары для удовлетворения потребностей, покупатель руководствуется своими предпочтениями, желаниями купить ту или иную вещь.

Иллюстрацией предпочтений потребителя является кривая безразличия, представляющая собой совокупность точек, каждая из которых демонстрирует возможную комбинацию двух товаров, дающих потребителю одинаковое удовлетворение потребности, то есть имеющих для него одинаковую общую полезность (рис.7.2.1.). Допустим, потребитель желает приобрести товары А и В. Одинаковую полезность он может получить, используя различные их комбинации, то есть отказ от определенного количества одного товара компенсируется дополнительным количеством другого товара. К данным комбинациям потребитель в равной степени безразличен, поскольку в любом случае, при любом сочетании этих товаров он получит удовлетворение своей потребности. В зависимости от уровня удовлетворения потребностей кривая безразличия может занимать различные положения. Чем больше она удалена от начала координат, тем большую полезность имеют потребляемые товары, и наоборот.

Если нанести на график несколько кривых безразличия, то получится карта кривых безразличия (рис.7.2.2.).

Расположение кривых карты означает, что любая комбинация продуктов А и В, показанная точкой на кривой J_n , обладает большей полезностью, чем любая комбинация продуктов А и В, показанная точкой на кривых J_1 и J_2 .

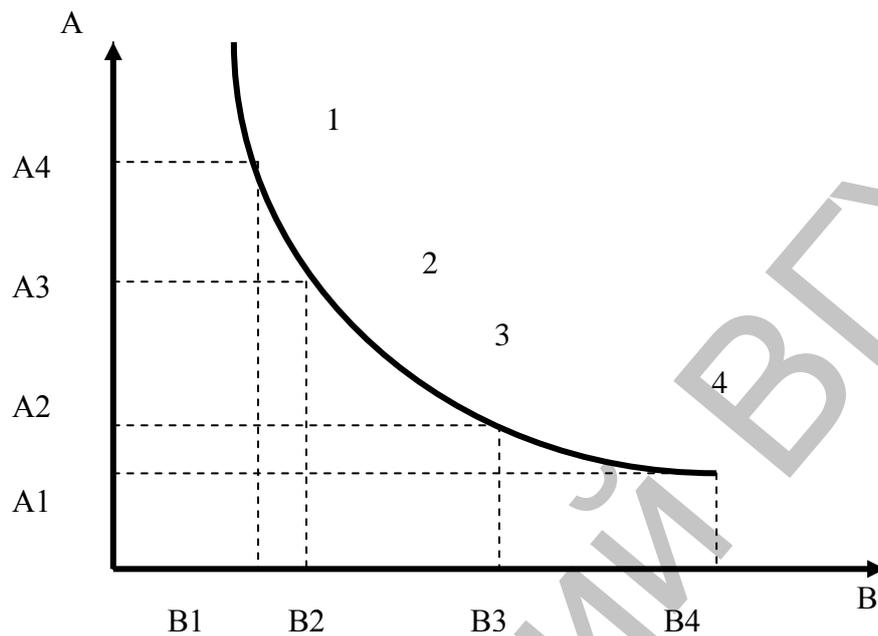


Рис. 7.2.1. Кривая безразличия.

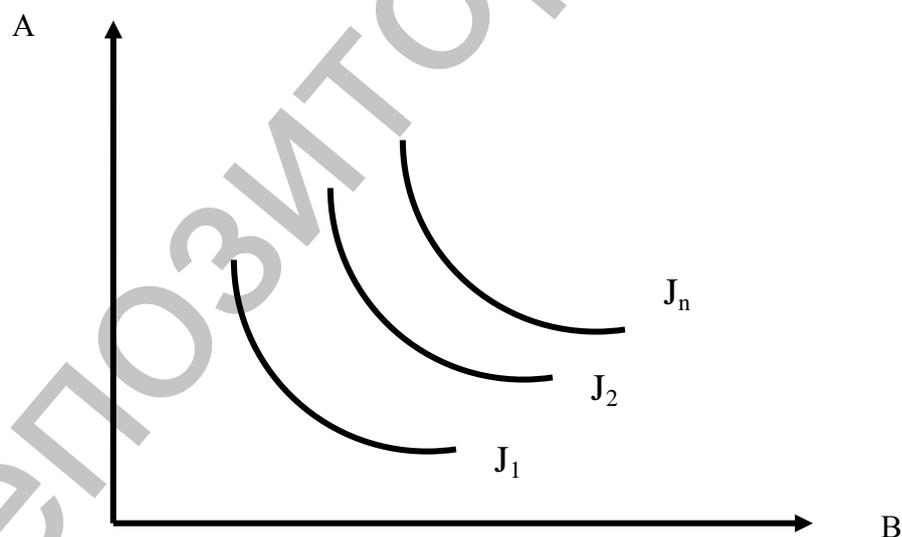


Рис. 7.2.2. Карта кривых безразличия.

На потребительский выбор, наряду с предпочтениями покупателя, влияют его доход и цены на товары. Когда выбор осуществляется из двух товаров А и В, потребитель может приобрести любой набор товаров, который удовлетворяет следующему условию:

$$P_A \times A + P_B \times B \leq J, \text{ где:}$$

P_A и P_B – цены товаров А и В;

A и B – количество товаров А и В;

J – доход потребителя.

Данное уравнение отражает бюджетные ограничения потребителя. **Бюджетные ограничения** – это денежный доход потребителя, в пределах которого им может быть предъявлен спрос на необходимые для него товары и услуги.

Графически бюджетные ограничения изображаются бюджетной линией. **Бюджетная линия** показывает различные комбинации двух товаров, которые могут быть приобретены при данном уровне дохода покупателя и данном уровне цен на эти товары. Таким образом, бюджетная линия дает ответ на вопрос: «Сколько товаров может приобрести потребитель?»

Например, имея денежный доход 10 единиц, при цене товара А (яблоки), составляющей 1ед., товара В (апельсины) – 2 ед. можно приобрести либо 10 яблок, либо 5 апельсинов. Возможны следующие комбинации двух благ: 8А и 1В; 6А и 2В; 4А и 3В; 2А и 4В (рис.7.2.3.).



Рис. 7.2.3. Бюджетная линия.

Если каждая точка на бюджетной линии показывает определенный набор двух товаров, который потребитель в состоянии приобрести при существующем уровне дохода и цен, то находящиеся под ней означают возможный для покупателя набор товаров, но при этом часть дохода покупателя остается неиспользованной. И наоборот, потребление в любой другой точке за пределами бюджетной линии, невозможно при данной

величине дохода покупателя. Чем дальше от начала координат находится бюджетная линия, тем больший доход покупателя она означает и, следовательно, при тех же ценах на товары у покупателя имеются большие возможности для приобретения этих товаров.

На поведение потребителя и количество покупаемых товаров в значительной мере влияет изменение цены этих товаров. Это влияние проявляется двумя эффектами:

1. **Эффект дохода**, суть которого в том, что снижение цены позволяет, не изменяя сумму расходов на данный товар, приобретать его в большем количестве. Это равнозначно увеличению денежного дохода покупателя по отношению к данному товару, что повышает возможности потребления этого товара.

2. **Эффект замещения**, состоящий в том, что, если упала цена на определенный товар, то по сравнению с ним остальные выглядят более дорогими, хотя их собственные цены могут и не изменяться. Следовательно, покупатель чисто психологически стремится «заменить» другие товары подешевевшими, увеличивая их потребление, так как это обеспечивает ему дополнительный эффект дохода, расширяет его покупательские возможности.

Изменение цен продуктов тоже приводит к перемещению бюджетной линии. Снижение цен обоих продуктов равноценно увеличению дохода потребителя и перемещает бюджетную линию вправо. И наоборот, рост цен на оба продукта приводит к ее перемещению влево. Изменение цены одного из продуктов вызывает перемещение соответствующего конца бюджетной линии в ту или иную сторону (вверх или вниз у продукта А, вправо или влево у продукта В).

Поскольку поведение потребителя определяется и его бюджетными возможностями, и его предпочтениями, то попробуем это изобразить графически. Для этого совместим на графике карту кривых безразличия и бюджетную линию (рис. 7.3.4).

На рисунке бюджетная линия пересекает одну кривую безразличия и касается второй. Точки пересечения и касания соответствуют трем вариантам набора товаров. Какой же именно набор товаров принесет покупателю максимально возможное удовлетворение его потребностей в двух товарах? Этому условию удовлетворяет точка С. Именно в ней потребитель достигает наибольшей полезности от потребления товаров, возможной при его уровне дохода, а если это так, то он не

стремится к дальнейшему поиску другого соотношения двух товаров. В этом случае говорят, что *он находится в состоянии равновесия*.

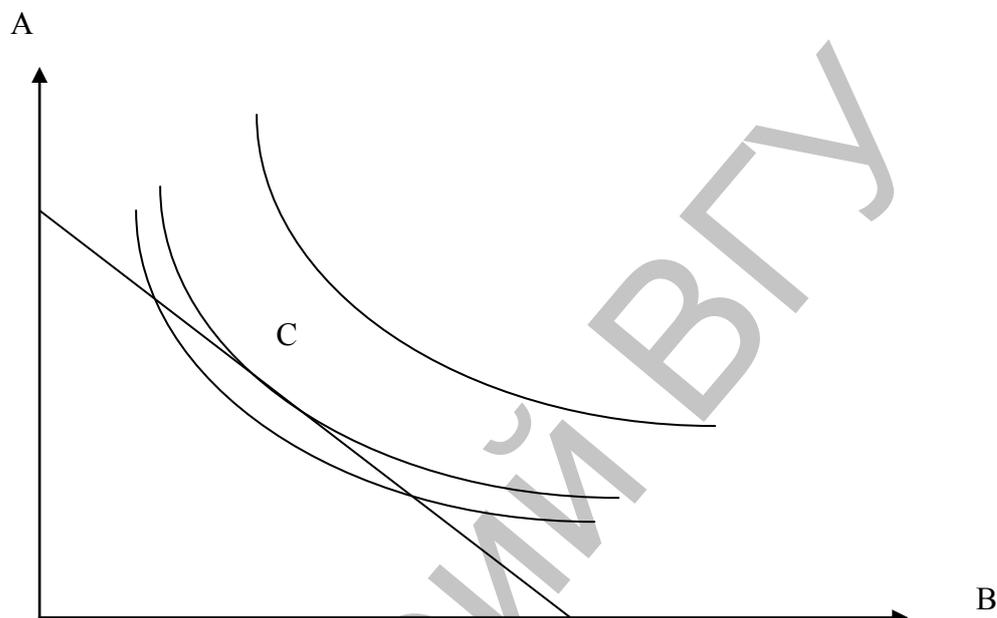


Рис. 7.2.4. Равновесие потребителя.

Таким образом, потребитель ведет себя на рынке рационально, а это значит, что:

- потребитель стремится максимально удовлетворить свои потребности (чем больше товаров, тем лучше);
- потребитель приходит на рынок с уже сложившимися предпочтениями;
- потребительские предпочтения транзитивны (спрос может перемещаться: если набор товаров А лучше набора товаров В, а набор товаров В лучше набора товаров С, то набор товаров А предпочтительнее набора товаров С);
- потребитель старается так распределить свои денежные средства при данных ценах и доходе, чтобы получить максимум полезности.

ТЕМА 8. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Цель лекции: раскрыть сущность предприятия (фирмы), их организационно - правовые формы, содержание предпринимательства, цели. Дать понятие основного и оборотного капитала, ускоренной амортизации, издержек и себестоимости выпускае-

мой продукции предприятия (фирмы), разновидностей их дохода, прибыли и рентабельности.

План лекции:

1. Фирма, ее цели и функции. Предпринимательство. Коммерческая деятельность.
2. Производственная функция. Изокванта, изокоста и их экономическое содержание.
3. Основной и оборотный капитал их сущность и различие.
4. Издержки предприятия (фирмы) и их виды. Себестоимость продукции.
5. Доход фирмы. Прибыль и рентабельность, их виды.

1. Фирма, ее цели и функции. Предпринимательство. Коммерческая деятельность

Предприятие (организация, фирма, концерн) – это самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Им может быть отдельный завод, фабрика, сельскохозяйственная организация, организация сферы услуг, или фирма, состоящая из одного или нескольких заводов или других единиц, собственник или собственники которой являются организаторами хозяйственной деятельности, самостоятельными рыночными субъектами, предпринимательскими единицами, подчиняющимися единой цели и имеющими законченный производственный цикл и выход на рынок.

В экономике функционируют самые различные предприятия. Они отличаются друг от друга по ряду признаков:

- по отраслевой принадлежности (станкостроительные предприятия, металлургические, текстильные и т. д.);
- по характеру потребляемого и перерабатываемого сырья (добывающая и обрабатывающая промышленность);
- по назначению готовой продукции (производящие средства производства и предметы потребления);
- по признаку технической общности (выделяют непрерывные производства, дискретные);
- по времени работы в течение года (круглогодичные, сезонные);
- по размерам (крупные предприятия, средние, мелкие);
- по специализации (специализированные, комбинированные, диверсификационные фирмы);

- по методам организации производственного процесса (поточные, массовые, единичные);
- по признаку деятельности (промышленные, торговые, инвестиционные, транспортные, сферы услуг и т. д.).



Рис. 8.1.1. Виды предприятий.

По данным Статистического ежегодника Республики Беларусь за 2005 г., число промышленных предприятий Республики Беларусь выросло с 1522 в 1990 г. до 2271 в 2004 г., организаций розничной торговли — с 29 до 32 тыс., а количество организаций общественного питания сократилось с 13,8 до 10 тыс. за тот же период. Заметным является рост малого бизнеса: в 2004 г. в нашей стране функционировало более 32 000 малых предприятий, из них 41 % приходилось на торговлю и общественное питание, 22,7 — на промышленность, 11,9 — на строительство, 5,7 % — на транспорт.

Виды предприятий можно классифицировать и по другим признакам (рис. 8.1.1.).

Хозяйствующие субъекты делятся также на **коммерческие предприятия (фирмы)** и **некоммерческие**. Первые работают ради прибыли, их деятельность связана с коммерческим риском и самокупаемостью, свободой предпринимательства и частной собственностью. Вторые создаются ради удовлетворения общественных потребностей и часто являются неприбыльными, финансируемыми за счет госбюджета или каких-либо фондов. Тако-

вы предприятия общественного транспорта, государственные лечебно-профилактические учреждения, научно-исследовательские институты и др.

Организационно-правовые формы предприятий (фирм) различны. Каждая из них имеет свои преимущества и недостатки.

Единоличное владение — это предприятие, **собственником** которого является один предприниматель, получающий весь доход от деятельности данного предприятия и несущий полную ответственность за принимаемые решения. Простота организации, экономическая свобода, самостоятельное принятие управленческих решений, конфиденциальность деятельности составляют преимущества данного вида предприятий перед другими организационно-правовыми формами — партнерством и корпорацией. Его **недостатками являются** ограниченность размеров капитала, совмещение собственником разных функций (управляющего, экономиста, предпринимателя и др.), а также полную юридическую ответственность по долгам фирмы (предприниматель отвечает как имуществом фирмы, так и своим личным имуществом).

Партнерство (товарищество) — это объединение двух или более предпринимателей как совладельцев фирмы. Партнерство предполагает **договорную основу деятельности и распределения дохода**, а также **объединение капиталов**, которое расширяет возможности предпринимательства. **Типы партнерства** различаются:

- по форме юридической ответственности (неограниченная или ограниченная);
- масштабам ответственности (паевая, солидарная, смешанная).

В партнерстве возможна **специализация собственников** на тех или иных функциях управления и организации производства, что повышает эффективность их работы. Иногда одни совладельцы не участвуют в управлении, отдавая эти функции другим собственникам. Проблемы партнерства связаны с разногласиями предпринимателей по поводу целей и методов работы. В условиях конфликта затрудняется принятие решений, снижается эффективность. Неограниченная материальная ответственность усиливает риск просчетов и разорения.

Корпорация (акционерное общество) — это **уставное общество** с правом юридического лица, **капитал** которого **формируется из взносов пайщиков**. Выделяются **открытые и закрытые** акционерные общества. В первом случае акции распространяются путем свободной продажи, во втором — в порядке,

установленном уставом общества. **Собственниками фирмы выступают держатели акций** — физические лица, предприятия, государство. Акционеры могут меняться в процессе купли-продажи акций, но фирма продолжает функционировать. Доля прибыли каждого акционера (дивиденд) зависит от доли капитала, вложенной им в предприятие. Все акционеры имеют право участвовать в управлении через участие в периодически проводимых собраниях акционеров. Текущее управление осуществляется советом директоров и наемными менеджерами. Продажа акций позволяет учредителям корпорации привлекать значительные капиталы и организовывать крупномасштабное производство. Причем, поскольку корпорации имеют только ограниченную ответственность, то акционеры в случае их банкротства не несут ответственности по долгам личным имуществом, а только в размере их акций. К **недостаткам этой формы** относят сложность организации и управления, двойное налогообложение (налогом облагается сначала прибыль предприятия, а затем и дивиденды).

Акционерные предприятия - фирмы как **объединения предприятий** выступают в виде **картелей, синдикатов, трестов, конгломератов, холдингов, концернов, финансово-промышленных групп**.

Картель - это объединение предприятий (обычно одной и той же отрасли), которые заключают соглашение о ценах, рынках сбыта, объеме производства и сбыта, обмене патентами при сохранении фирмами полной самостоятельности.

Синдикат - объединение однородных промышленных предприятий, созданное в целях сбыта продукции через общую контору (в виде акционерного общества и др.).

Трест - это объединение, в котором входящие в него предприятия теряют свою производственную и коммерческую самостоятельность, а управление осуществляется из единого центра, а прибыль распределяется в соответствии с долевым участием в формировании капитала.

Конгломерат - одна из форм союза взаимосвязанных в процессе производства фирм с высоким уровнем децентрализации управления.

Холдинг - это компания, которая имеет пакет акций других фирм, не располагая собственными производственными предприятиями.

Концерн - наиболее развитая форма объединения предприятий, которая базируется на системе участия, финансовых связей, личных уний. Входящие в концерн предприятия формально ос-

таются самостоятельными, но фактически подчиняются единому центру.

Финансово-промышленная группа - это крупное объединение кредитно-финансовых учреждений, промышленных, торговых и других предприятий, исследовательских институтов на основе системы участия в акционерном капитале и долгосрочных соглашений о поставке товаров и услуг. Несколько финансово-промышленных групп могут создавать финансово-промышленные комплексы.

Организационными формами управления предприятием (фирмой) в рыночной экономике выступают **менеджмент и маркетинг**.

Слова «менеджмент», «менеджер» широко применяются в деловой и даже повседневной жизни. Английское слово **менеджмент** переводится на русский язык как **управление, организация, руководство**. В целом оно означает управление, организацию и руководство тем или иным видом деятельности: производством, экономикой, финансами и другими сферами деловой жизни.

Менеджмент – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу (организацию).

В целом менеджмент характеризуется как **совокупность пяти процессов: планирования, организации, руководства, координации и контроля**.

Отличие менеджмента от управления при административно-командной системе состоит в следующем. Он присущ новой экономической системе – рыночной экономике и поэтому является **способом экономического управления**, а не административного. Принципиальное отличие экономического управления состоит в том, что экономику регулирует рынок и потребности потребителей.

Менеджмент рассматривается как **наука и искусство эффективного управления**. Он может осуществляться предприимчивыми, активными, высококвалифицированными людьми с гибким мышлением, способными к решению технических и стратегических задач, умеющими работать с коллективом.

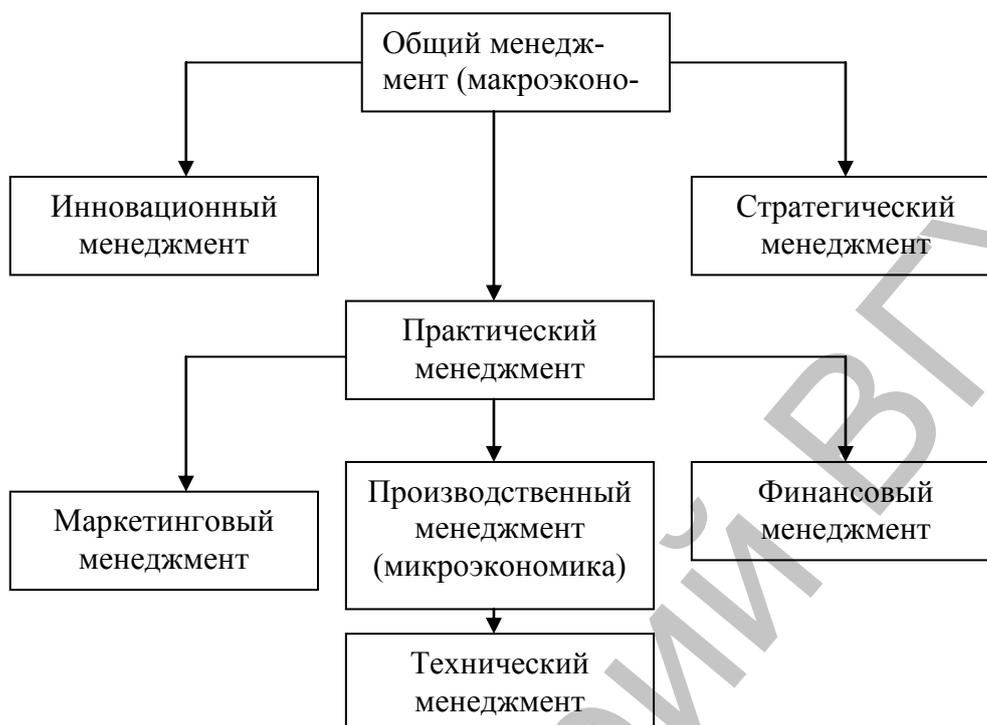


Рис. 8.1.2. Виды и уровни менеджмента.

Менеджмент основывается на требованиях к управлению как стилю работы, искусству и науке, умению вести дело, направленности на получение продукции высшего качества, повышению благосостояния членов коллектива, маркетинговому подходу, гуманизации управленческой деятельности и координации человеческих усилий для достижения намеченной цели.

Виды и уровни менеджмента. Менеджмент классифицируется по *двум видам* (микро- и макроэкономики) и *сферам его функционирования* (рис. 8.1.2.).

Общий менеджмент характерен для макроэкономики, т.е. для всей национальной системы хозяйствования. Он включает в себя три вида менеджмента: практический, инновационный и стратегический.

Практический менеджмент распространяется на все сферы управления.

Инновационный и стратегический менеджмент представляет собой управленческую деятельность, направленную на совершенствование практического менеджмента.

Менеджмент охватывает *три сферы*:

- производство,

- финансы,
- сбыт.

Производственный менеджмент подразделяется на следующие виды:

- производственный менеджмент (микроэкономика);
- финансовый менеджмент (банки);
- маркетинговый (сбыт и продажа товаров).

В менеджменте *на производстве* принято различать **два вида деятельности: техническую (технический менеджмент) и управленческую деятельность.**

Схема управления обычно строится по *иерархическому принципу*. Выделяются: **высший уровень** (владелец фирмы), **средний уровень** (руководители функциональных подразделений и филиалов отделений), **нижний уровень, основной** (руководители малых коллективов и групп).

Развитие и становление **маркетинга** самым непосредственным образом связано с эволюцией рынка. В начале его формирования это был рынок производителя (при относительном недостатке товаров проблем с их реализацией не было). Затем этот рынок сменился рынком не продавца и не покупателя. В результате стали возникать трудности с реализацией товаров. Они разрешались за счёт широкого использования рекламы. **Современный рынок – это рынок покупателя.** Он изобилует огромным множеством самых различных товаров. Покупатель – король на этом рынке. Решить проблему успешной реализации товаров на таком рынке можно только с помощью **современной маркетинговой организации производственной и сбытовой деятельности.** Сегодня маркетинг воспринимается не только как метод сбыта и система продвижения товаров и услуг от производителя к покупателю. Более правильное будет понимание маркетинга, как **рыночной концепции фирменного управления производством, скорректированного на рынок.**

Маркетинг **основывается** на следующих **основных принципах:**

- производить то, что продаётся, а не продавать то, что производится;
- ориентация всей деятельности фирмы на требования конечного потребителя, их удовлетворение;
- ориентация всей деятельности фирмы на новый товар,

более качественный, более экономичный, более производительный;

- дифференцированный подход, как к товарным рынкам, так и к самим товарам (сегментация рынка и товаров);
- ориентация всей деятельности фирмы на долгосрочное планирование;
- целенаправленное и активное воздействие на формирование спроса в целевых рыночных сегментах.

В рыночной экономике надо добиваться такого качества товаров, чтобы они сами себя продавали без рекламы. И в этом плане на предприятие (фирму) возлагается особая роль. Здесь формируется трудовой коллектив, организуется эффективное использование ресурсов, складываются производственные отношения, создаётся определённый микроклимат, микроотношения. Складывающийся деловой климат на предприятии во многом определяет мотивацию труда работающих в нём людей, их отношение к делу.

В рыночной экономике *предприятие (фирма)* выступает **основным звеном микроэкономики**. На его уровне осуществляется процесс индивидуального воспроизводства, т.е. постоянного повторения и возобновления процесса производства.

Для того, чтобы производство повторялось, необходимо возмещать израсходованные предметы труда (сырьё, материалы, топливо и т.д.), поддерживать в работоспособном состоянии средства труда, производить своевременное техническое и технологическое перевооружение производства, обеспечивать сохранность и развитие производственных отношений, содействовать улучшению микроклимата в трудовом коллективе, добиваться воспроизводства рабочей силы с учетом роста жизненного уровня населения (роста заработной платы, доходов и т.д.). Для успешного решения этих задач необходимо иметь четкое представление о **местоположении и функциональной роли предприятия (фирмы) в хозяйственном комплексе**.

В современных условиях положение предприятия характеризуются определённой **двойственностью**: с одной стороны, оно создаётся и функционирует для удовлетворения человеческих и производственных потребностей и существует до тех пор, пока нужно обществу, иначе оно ликвидируется. И с этой стороны, **основная функция предприятия – служить обществу**, поскольку оно технологически тесно связано с другими предприятиями и, в конечном счете, с потребностями людей.

С другой стороны, в рыночной экономике предприятие выступает *обособленным собственником, товаропроизводителем*. И в этом отношении *главная цель предприятия состоит в обеспечении самокупаемости, формировании дохода, повышении рентабельности производства*. Вот в этом и проявляется *противоречивое единство двух сторон деятельности предприятий*. В условиях рынка оно находит своё разрешение в коммерческом расчёте.

Коммерческий расчет - это форма организации хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, основанной на коммерческой тайне и определённых принципах.

Принципами коммерческого расчета являются:

- хозяйственная оперативная самостоятельность;
- самоуправление;
- самокупаемость;
- самофинансирование;
- материальная ответственность и материальная заинтересованность.

Конкретной формой деятельности предприятия выступает предпринимательство. Предпринимательство является одной из наиболее активных форм организации экономической деятельности.

Предпринимательство – это *любой вид инициативной хозяйственной деятельности, основанный на использовании инноваций (ноу-хау) и направленный на получение не только прибыли, но и сверх-прибыли*. Предприниматель постоянно предпринимает действия к перемещению имеющихся в его распоряжении ресурсов из области низкоэффективного использования в область их более эффективного и прибыльного применения. В этом и состоит принципиальное отличие предпринимательской деятельности от ведения обычного, повседневного бизнеса. Предпринимательство может базироваться на различных видах собственности: частной, акционерной, кооперативной, арендной, смешанной и т.д.

Субъектами предпринимательства могут быть как отдельные граждане, так и объединение граждан-партнёров.

Предпринимательская деятельность может осуществляться **в двух формах:**

- самим собственником средств производства (на свой страх и риск) под свою имущественную ответственность;
- нанятым от имени собственника руководителем предприятия.

Предпринимательство может осуществляться *в различных сферах* деятельности: *производственной, коммерческой, финансовой, нематериального производства* (все виды деятельности).

Предпринимательство может быть *разным по размерам*: мелким, средним и крупным.

Отличительными чертами предпринимательства являются:

- вложение собственных средств в дело и связанный с этим риск;
- привлечение на добровольной основе денежных средств физических и юридических лиц;
- главной чертой предпринимательства является предприимчивость, инновационный характер осуществляемых введений.

Предпринимательство занимает исключительно важное положение в рыночной экономике. Поэтому сегодня к известным трём факторам производства добавлен *четвёртый фактор* — *предпринимательство* как особый вид наиболее специфического и высокопрофессионального труда.

Условиями развития предпринимательства выступают:

- Экономическая свобода, основанная на различных формах собственности.
- Поддержание конкурентной среды.
- Наличие правовой базы, обеспечивающей неприкосновенность частной собственности, равные права всех форм собственности, недопущение вмешательства государства в хозяйственную деятельность.
- Наличие развитой рыночной инфраструктуры.
- Наличие благоприятной общественной среды (благоприятное отношение людей, государственная поддержка, щадящие налоги).

Любая предпринимательская деятельность основывается на принципах коммерческого расчёта и осуществляется на основе научно-обоснованного и глубоко продуманного *бизнес-плана*. Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

Как начать дело?

Как эффективно организовать производство?

Когда будут получены первые доходы?

Как скоро можно будет расплатиться с кредиторами?

Как уменьшить возможный риск?

Бизнес-план имеет такие основные разделы:

Возможность фирмы (резюме).

Виды товаров (услуг).

Рынки сбыта товаров (услуг).

Конкуренция на рынках сбыта.

План маркетинга.

План производства.

Организационный план.

Правовое обеспечение деятельности фирмы.

Оценка риска и страхование.

Финансовый план.

Стратегия финансирования.

В финансовой части бизнес-плана содержатся данные о наличии собственных финансовых ресурсов и необходимой части привлечённых. Грамотно составленный финансовый план является важным условием для получения необходимых кредитов, поскольку мелкие предприниматели постоянно ощущают недостаток в денежных средствах.

2. Производственная функция.

Изокванта, изокоста и их экономическое содержание

В свободной рыночной экономике ***целью рационального производителя*** является ***максимизация прибыли***. Основными ограничениями, которым он подчиняется при достижении этой цели, выступают спрос на продукты производства и издержки на их изготовление. А это значит, что рациональный производитель при заданном спросе, имеющихся технологиях и сложившихся ценах на ресурсы должен ***учитывать следующие условия:***

- Предложение любого товара зависит от его издержек.
- Издержки производства фирмы зависят от количества производимой продукции.
- Фирме необходимо таким образом выбрать объем производства, чтобы максимизировать прибыль.
- Фирме необходимо определить, как производить заданный объем продукции с наименьшими издержками.

Поэтому каждый производитель (предприниматель) сталкивается с ***проблемой выбора объема выпуска продукции*** в зависимости от сочетания применяемых факторов производства при заданной технологии. Эта зависимость и

представляет собой **производственную функцию**, которую можно формализовать следующим образом:

$$Q = f(K, L, M), \text{ где:}$$

K — капитал; L — труд; M — земля; Q — объем продукции.

Смысл производственной функции состоит в **нахождении наиболее выгодной (оптимальной) комбинации капитала и труда** (земля обычно в расчет не принимается) для конкретных ситуаций с целью роста объемов производства, а также в определении пределов замещения ручного труда машинами для получения максимального дохода. Это связано с тем, что общество в условиях ограниченности ресурсов и безграничности роста потребностей поставлено перед проблемой выбора: каким из возможных способов следует решать эту проблему. В этой связи **производственная функция раскрывает возможности фирмы, как произвести максимальный объем выпуска продукции при каждом конкретном сочетании факторов производств.** Производственные функции **различаются для разных производств и технологий.** Улучшение технологии отражается в новой производственной функции. Производственная функция обладает следующими **общими свойствами**:

- Существует **предел для увеличения объема производства**, который может быть достигнут увеличением затрат одного фактора при прочих равных условиях. Если мы фиксируем объем оборудования, то привлечение дополнительной рабочей силы даст увеличение объема производства, однако не бесконечно, иначе работники будут «толпиться у одного станка» (здесь будет иметь место закон убывающей предельной производительности).
- Существует **определенная взаимозависимость факторов производства.** Легко предположить, что новое или специфическое оборудование требует более квалифицированной рабочей силы.
- Возможна определенная **взаимозаменяемость факторов без уменьшения объема производства.** Высококачественные ковры могут быть произведены при большом количестве ручного труда и относительно небольших затратах капитала или при высокомеханизованном производстве при той же технологии.

Производственная функция не допускает расточительных или нерентабельных производственных процессов, т.е. она предполагает, что фирмы могут использовать разное сочетание факторов, но с максимальной эффективностью. Саму производственную функцию *графически изображают* с помощью *изоквант и изокост*.

Изокванта - это кривая, отражающая множество минимально необходимых комбинаций ресурсов, которые могут быть использованы для производства данного объема продукции.

Предположим, что процесс производства на предприятии осуществляется путем использования только двух факторов: труда и капитала. Так как оба фактора переменные, то производство одного и того же объема производства может осуществляться путем использования их различных комбинаций.

Производственную функцию этого предприятия представим в виде табл. 8.1., которую называют *производственной сеткой*. Производственная сетка показывает, каким будет объем выпуска продукции при определенных затратах труда и капитала. Например, если использовать в процессе производства 300 человек и 50 машин, то максимальный объем производства продукции при данной технологии будет равен 97 единицам.

На основании данных производственной сетки графически изобразим производственную функцию для определенного объема производства, например, для 57 единиц продукции. Их можно произвести с помощью следующих комбинаций труда и капитала:

Таблица 8.1.

Производственная сетка предприятия

Затраты труда (человек), L	Затраты капитала (ма-					
	0	0	0	0	0	0
100	6	8	7	4	1	7
200	8	4	7	8	8	6
300	7	7	2	6	7	06
400	4	8	6	00	14	24
500	1	8	7	14	29	41
600	7	6	06	24	41	55

1) 100 L и 60 K ;

- 2) 200 L и 30 K ; $Q=57$
 3) 300 L и 20 K ;
 4) 600 L и 10 K .

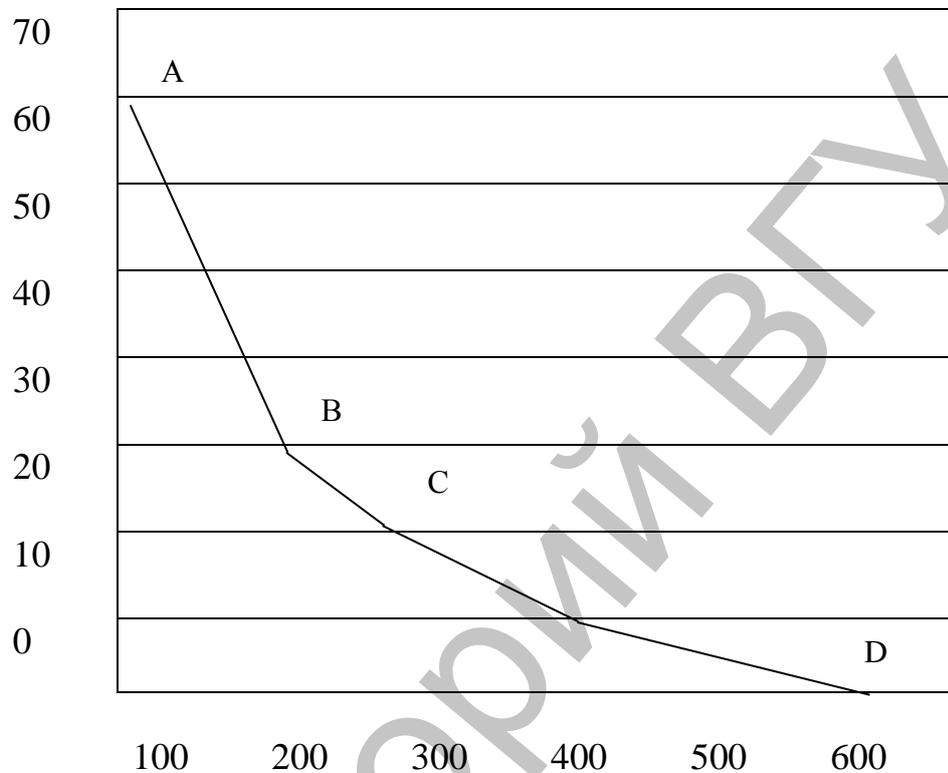


Рис. 8.2.1. **Изокванта.**

Если указанные различные варианты сочетания труда и капитала соединим непрерывной линией, то получим кривую, называемую **изоквантой** производства 57 единиц продукции.

Изокванта (isoquant - от слов iso - *тот же самый* и quant - *количество*) - это кривая, определяющая все возможные варианты сочетания ресурсов, которые могут быть использованы для производства данного объема продукции (табл. 8.1.).

Изокванта не только показывает, что факторы производства взаимозаменяемые, но и **дает возможность определить пропорции (количественное соотношение) их замены**. Причем можно рассчитать предельную норму технологического замещения в каждой точке изокванты. **Предельная норма технологического замещения факторов производства** представляет собой возможный максимум выпуска продукции при различных комбинациях производственных ресурсов, но в пределах имеющихся у предприятия финансовых возможностей. Для этого используется **показатель предельной нормы технологического замещения производственных факторов (MRTS - англ. marginal rate of technological substitution)**. С помощью его

можно определить, каким количеством одного фактора может быть замещена одна единица другого фактора при условии, что объем производства, остается без изменений. Он рассчитывается по формуле:

$$MRTS_{kl} = \Delta K / \Delta L$$

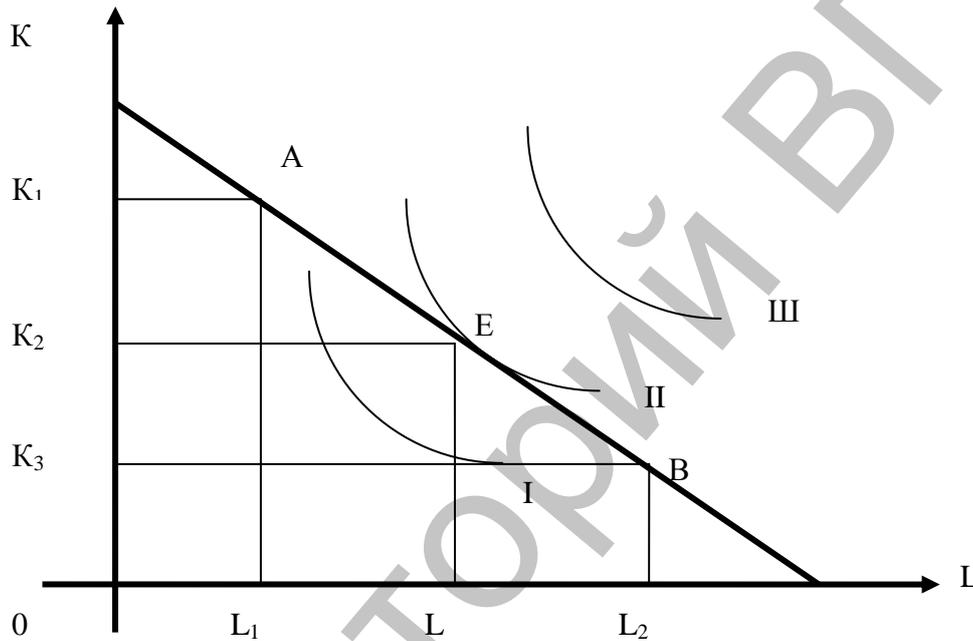


Рис.8.2.2. Изокоста

Изокоста - это линия отражающая различные сочетания затрат двух ресурсов, в пределах совокупных издержек производства или бюджетных ограничений предприятия. Это различные комбинации приобретения производственных ресурсов, полное использование которых, ведет к одинаковым общим затратам (рис. 8.2.2.)

Как видим здесь налицо прямая аналогия с теорией потребления, где для нахождения оптимума потребителя приравнивалась предельная норма замены двух благ к соотношению цен на эти блага.

Поиск оптимальной комбинации ресурсов теряет смысл и здесь, если он осуществляется без учета финансовых возможностей фирмы, т.е. *бюджетных ограничений*. Обозначим через S сумму денег, которой располагает фирма для приобретения факторов K и L по рыночным ценам: P_K и P_L . Если эта сумма полно-

стью расходуется на приобретение факторов производства, то верным будет следующее равенство:

$$C = P_K \cdot K + P_L \cdot L$$

На рис. 8.1.2. в точках *A* и *B* представлены две такие комбинации производственных ресурсов. Эта прямая называется *изокостой* или *бюджетной прямой*. Ее наклон определяется *обратным соотношением цен двух факторов*. Нанесем на рис. 8.1.4. несколько изоквант— I, II, III. Очевидно искомый максимум выпуска продукции будет представлен точкой *E*, в которой изокоста касается изокванты II. Эта точка и дает нам положение равновесия производителя. В точке *E* изокванта и изокоста имеют равный наклон, поэтому

$$PL: P_K = dK: dL$$

Где *dK* и *dL* - бесконечно малые изменения двух факторов в части предельной нормы технической замены

Другими словами, когда *предельная норма технической замены факторов равна соотношению цен на эти факторы*, тогда наступает положение равновесия.

Зависимость между продуктом и ресурсами, отраженная в производственной функции, прямая. Стремясь к максимизации прибыли, производитель наращивает продукт, привлекая дополнительные ресурсы. Однако он бывает ограничен в возможностях их наращивания на определенных временных промежутках. Факторы производства, объемы которых производитель не может изменить, называются *постоянными (фиксированными) факторами*. Если же объемы ресурсов поддаются сокращению или увеличению, то эти ресурсы называются *переменными факторами производства*.

Различают мгновенный, кратко- и долгосрочный производственные периоды времени.

Мгновенный производственный период — это период времени, недостаточный для изменения объема хотя бы одного фактора производства, поэтому *все факторы остаются постоянными*, а поэтому кривая предложения выглядит *вертикальной линией*.

У производителя нет возможности за столь короткий период времени расширять объемы выпуска продукции даже при росте цен на рынке.

Краткосрочный производственный период — это период, в течение которого *хотя бы один из факторов производства остается постоянным*. Следовательно, в данный период факторы производства делятся на **постоянные и переменные**. Например, помещение завода, взятое в аренду на длительный срок, станки и другое оборудование, приобретенные собственником, — постоянные факторы, а работники — переменный фактор: администрация может нанимать их и увольнять в зависимости от ситуации на рынке. Постоянные факторы (участок земли, здание, станки) количественно не меняются, но до некоторых пор могут использоваться более или менее интенсивно.

Долгосрочный производственный период — это период времени, в течение которого производитель может изменить любой из факторов производства. **Все факторы производства становятся переменными**.

Безудержное наращивание переменных факторов производства при неизменном составе постоянных факторов приводит на определенной стадии производства к падению производительности труда.

Причиной **убывания производительности** является нарушение соотношения факторов на разных стадиях производства.

Первая стадия: постоянные факторы уже приобретены в полном объеме, а переменные только наращиваются, и оптимального соответствия между ними еще нет — постоянные факторы производства избыточны по сравнению с переменными.

Вторая стадия: постоянные факторы производства те же, а переменных уже достаточно для того, чтобы постоянные были задействованы полностью. Дополнительные приращения переменного фактора производства приводят к снижению средней производительности, однако предельный продукт, несмотря на падение, еще положительный, что обеспечивает приросты общего продукта. Постоянные факторы загружаются максимально, имеются некоторые резервы их более интенсивного использования (например, работа в две или три смены). На этой стадии наблюдается оптимальное соответствие постоянных и переменных факторов друг другу.

Третья стадия: переменные факторы производства становятся избыточными, а постоянные — дефицитными. Рабочих много, а станков не хватает, в результате рабочие «простаивают» или мешают работе друг друга. Дополнительные приросты переменных факторов производства на этой стадии приводят к падению общего продукта, так как предельный продукт становится

отрицательным. Дело в том, что *наиболее значительные приращения объема производства дают первоначальные приращения переменного фактора, а затем наступает момент, когда дальнейшие его приращения дают отрицательный эффект*. Такое явление в экономической теории получило название *закона убывающей производительности труда*

Итак, закон убывающей производительности *действует только в краткосрочном периоде* при неизменном количестве постоянных факторов производства и избыточном приросте переменных факторов и перестает действовать в долгосрочном периоде, когда все факторы становятся переменными. Это значит, что все издержки производства этого периода являются переменными издержками, меняющимися по мере роста масштаба производства. Более того, в долгосрочном периоде действуют разные эффекты от масштаба производства, и это отражается на динамике долгосрочных издержек.

Для экономики страны это означает, что противостоять падению производительности труда возможно путем внедрения новых технологий (ноу-хау).

Различают *общую, среднюю и предельную производительность переменных факторов производства*. Допустим, производитель использует только труд и капитал, при этом капитал является постоянным фактором, труд — переменным, а изменение продукта будет связано с изменением только одного переменного фактора (L). *Общая производительность труда (общий физический продукт) (TP_L)* — это выраженное в физических единицах количество продукта, которое может быть создано при использовании заданной технологии и определенного количества труда. Средняя производительность труда (*средний физический продукт*) — это количество продукта, которое приходится в среднем на единицу используемого труда ($AP_L = TP / L$). *Предельная производительность труда (предельный физический продукт)* — ($MP_L = ATP / AL$).

Повышение производительности труда ведет к росту объема выпускаемой продукции изменению масштаба производства в целом.

Изменение масштаба производства неизменно связано с увеличением количества производственных площадей, машин, оборудования рабочей силы и эффективности их использования. Воздействие изменения масштаба производства на объем выпус-

каемой продукции называется *эффектом масштаба производства*. В экономической теории различают *положительный, отрицательный и постоянный эффекты масштабов производства*

Положительный эффект масштаба производства «означает более быстрое увеличение выпуска продукции по сравнению с темпами роста затрат. Такая закономерность обуславливается рядом факторов:

- *экономией на масштабе*. Рост объема выпуска часто не требует пропорционального увеличения всех ресурсов;
- *экономией на специализации*. На крупных предприятиях используется более специализированная техника, более глубокое разделение труда рабочих и управленческого персонала;
- *экономией на маркетинге*. Чем больше масштаб производства, тем в больших размерах приобретаются сырье, материалы и оборудование, а покупателям крупных партий обычно предоставляются льготы. Кроме того, расходы по сбыту готовой продукции до какого-то уровня не растут так же быстро, как объемы производства;
- *экономией на финансах* — благодаря значительным размерам фирмы и ее активов она может брать долгосрочные кредиты под более низкие проценты;
- *утилизацией отходов*: крупная фирма может использовать отходы, налаживая побочные производства.

Все эти факторы по мере увеличения масштаба производства воздействуют на средние издержки в сторону уменьшения.

Отрицательный эффект масштаба производства — это более быстрый рост затрат по сравнению с вызванным этими затратами расширением производства. Отрицательный эффект масштаба производства обуславливается следующими факторами:

- *управленческой эффективностью*. Чем больше фирма, тем сложнее ее многозвенная управленческая структура; медленнее принимаются решения, возникают проблемы их согласования, снижается ответственность, поскольку менеджеры на всех уровнях ощущают себя "маленькими винтиками в большой машине" с ограниченными возможностями контроля событий;
- *трудовыми отношениями*. Рабочие крупных предприятий, как правило, объединены в профсоюзы и имеют больше возможностей добиваться увеличения заработ-

ной платы, а значит роста себестоимости выпускаемой продукции;

- **издержками сбыта.** Крупным фирмам приходится реализовывать продукцию и на отдаленных рынках, а значит, нести большие транспортные расходы; кроме того, выход на новые рынки требует дополнительных затрат на рекламу.

Возможен и **постоянный эффект масштаба** — когда рост объема производства пропорционален росту объема используемых ресурсов. В этом случае средние издержки не меняются.

В долгосрочном периоде эффекты масштаба производства в различных отраслях обуславливают неодинаковую **динамику средних издержек.**

Например, в машиностроении и других базовых отраслях индустриальной экономики при длительном наращивании объемов производства и соответствующим им укрупнениям наблюдаются значительные положительные эффекты. Это даёт преимущества крупным предприятиям. Они обычно выпускают стандартизированный универсальный продукт, имеют возможность специализации труда, рационализации производственных и управленческих функций, что позволяет расти не только общей, но и средней производительности ресурсов. А в таких отраслях, как торговля, образование, здравоохранение положительный эффект от масштабов исчерпывает себя довольно быстро, поэтому масштабы соответствующих организаций (предприятия) относительно невысоки.

3. Основной и оборотный капитал их сущность и различие

В зависимости от характера участия различных факторов в процессе производства и особенностей перенесения их стоимости на изготавливаемую продукцию различают **основные и оборотные фонды.** Часть производственного капитала, который служит в процессе производства на протяжении нескольких лет и переносит свою стоимость на готовый продукт постепенно, по частям, называется **основным капиталом.** Он, в свою очередь, подразделяется на:

- **активный капитал** — это станки, механизмы, оборудование, робототехника, электроника, приспособления;
- **пассивный капитал** — это производственные здания, сооружения, складские помещения.

Часть производственного капитала, которая используется

на изготовление продукции и в процессе одного оборота полностью переносит свою стоимость на произведенные товары, называется **оборотным капиталом**. А это сырьё, материалы, полуфабрикаты, топливо, энергия, заработная плата и т.д.

Использование предприятием (фирмой) в процессе производства малоотходных и безотходных технологий содействуют внедрению режима экономии оборотных средств, повышению его эффективности.

Важнейшее значение для повышения эффективности производства имеет основной капитал, поэтому его необходимо поддерживать в состоянии высокой технической готовности. Нельзя допускать высокой изношенности основных фондов, надо постоянно следить за переобновлением и совершенствованием технической и технологической базы производства.

Движение основного капитала связано с износом, амортизацией и обновлением. Различают **физический и моральный износ основного капитала**.

Физический износ – это полная утрата полезных свойств основным капиталом в процессе его промышленного использования или хранения в условиях, не соответствующих техническим.

Моральный износ – это обесценивание основного капитала независимо от физического износа в связи с появлением новых, более производительных, более дешёвых аналогов или экологически чистых.

По мере износа происходит рост **амортизационных отчислений** основных средств в **амортизационный фонд**. **Амортизация** – это постепенное перенесение суммы износа основных средств на готовую продукцию. После реализации готовой продукции сумма амортизации в размере износа основных средств перечисляется в амортизационный фонд. Денежные средства из амортизационного фонда должны использоваться только на капитальный ремонт основных средств (частичное восстановление утраченных свойств) или реновацию (полное восстановление, т.е. их покупку или изготовление). Амортизация, как правило, начисляется по месяцам. Годовая сумма амортизации – это часть стоимости основных средств, изношенных в течение года и отнесённых в затраты на годовой выпуск готовой продукции.

Норма амортизации = $\frac{\text{годовая сумма амортизации}}{\text{балансовая стоимость основного капитала}} * 100\%$.

Для удержания передовых стратегических позиций в области используемых технологий в условиях ускорения НТП западными государствами применяется *ускоренная амортизация*. Сущность ускоренной амортизации состоит в том, что амортизационные отчисления на основные средства производства рассчитываются исходя не из реального срока их службы и фактического размера износа, а завышенные, сориентированные на более короткий срок их производственного использования. Это дает возможность до истечения полного срока службы основных средств переносить полную их стоимость в амортизационный фонд и своевременно накапливать инвестиционные средства для приобретения новых более дешевых и высокопроизводительных аналогов, разрабатываемых наукой. Безусловно, это ведет к увеличению себестоимости выпускаемой продукции за счет включения в нее завышенной нормы износа и, могло бы стать следствием снижения прибыли, другого важного источника инвестиционных ресурсов предприятий (фирм). Однако этого не происходит, поскольку находясь на более высоком технологическом уровне развития, они успешно реализуют свою, более высококачественную продукцию по завышенным ценам. Отсюда очевидно, что применять ускоренную амортизацию на предприятиях с отсталыми, устаревшими технологиями бесперспективно, поскольку практически невозможно повысить цену на продукцию, изготовленную на устаревшем оборудовании, для компенсации потерь прибыли на сумму, завышаемых амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость выпускаемой продукции. Более того, используя ускоренную амортизацию, они получают возможность реализации частично изношенного, но еще пригодного для использования оборудования, техники в экономически отсталые регионы по ценам, превышающим их остаточную стоимость.

Всё это создаёт предпосылки для быстрого наращивания инвестиционных средств и ускоренного переобновления основного капитала и удержания стратегических направлений в области освоения новейших технологий, основанных на широком использовании ноу-хау.

Выбытие – это последняя фаза движения основных фондов. Результаты от выбытия рассчитывается следующим образом: выручка от продажи за минусом затрат на их демонтаж относятся на счёт прибылей и убытков.

4. Издержки предприятия (фирмы) и их виды. Себестоимость продукции её разновидности и пути снижения

В любом обществе производство продукции требует затрат. **Издержки предприятия (фирмы)** - это **затраты факторов производства** на изготовление продукции и её реализацию, выраженные в денежных единицах.

Существует множество подходов к **классификации издержек фирмы**. Издержки, связанные с производством товаров и услуг отличаются от издержек на их реализацию. Их подразделяют на **издержки производства и издержки обращения**.

Издержки производства включают в себя затраты на сырьё, топливо, энергию, материалы, амортизацию, зарплату, управленческие расходы.

Издержки обращения – это затраты на сохранение товарного вида изготовленной продукции, её хранение, упаковку, сортировку, транспортные и почтовые расходы, погрузку и разгрузку, командировочные расходы.

Различают также **издержки предприятия (фирмы) и издержки общества**. Издержки предприятия на единицу продукции равны себестоимости. Издержки общества – цене. Издержки общества превышают издержки предприятия на величину прибыли.

Издержки предприятия (фирмы) состоят из **материальных затрат и заработной платы**. Материальные затраты, в свою очередь, включают стоимость сырья, материалов, топлива, энергии, амортизации, израсходованных на изготовленную продукцию.

Отсюда:

Выручка = материальные затраты + зарплата + прибыль (или убыток)

Издержки (себестоимость) = цена - прибыль

Помимо этого выделяют **издержки прямые и косвенные**.

Прямые издержки – это такие издержки, которые относятся на изготовление отдельных видов продукции для определения их себестоимости напрямую (сырьё, материалы, заработная плата).

Косвенные издержки – это такие издержки, которые относятся на изготовление отдельных видов продукции для определения их себестоимости, пропорционально сумме прямых издержек или утверждённых на них норм расхода. К ним относятся: амортизация, отопление, освещение, расход электроэнергии на техно-

логические цели, транспортные расходы, цеховые и общезаводские расходы и т.д.

Понятие «издержки» не идентично «себестоимости». **Понятие «издержки»** используется для определения *расходов на весь выпуск одноимённой продукции. Себестоимость* – это *издержки в расчёте на одну единицу* изготовленной продукции. Она используется *для определения её цены.*

Имеют различия и понятия «*издержки*» и «*затраты*». *Издержки* учитываются в *стоимостном выражении. Затраты*, как правило, учитываются в *натуральном вещественном выражении.*

В Западной экономической литературе используется следующая *классификация издержек:*

бухгалтерские (внешние издержки) – это выплаты со счёта предприятия за полученные блага и оказанные услуги от других сторонних предприятий (фирм);

экономические или вменённые издержки включают *бухгалтерские* (внешние) и *внутренние* (собственные) ресурсы, включая и нормальную прибыль. **Нормальная прибыль** – это средняя, сложившаяся на рынке прибыль на использованные фирмой внутренние (собственные) ресурсы. Она рассчитывается как разность между сложившейся на них рыночной ценой и себестоимостью на их производство, по которой они учитываются фирмой-изготовителем;

постоянные издержки (FC) – это издержки, величина которых не меняется в зависимости от объёма производства (арендная плата, рентные платежи, оплата обязательств по облигационным займам, страховые взносы, жалование управляющему персоналу);

переменные издержки (VC) – это издержки, величина которых меняется в зависимости от объёма производства (затраты на сырьё, топливо, энергию, транспортные услуги, большая часть трудовых ресурсов и т.д.). Прирост суммы переменных издержек, связанный с увеличением объёма производств на одну единицу продукции, не является постоянным, поскольку на него одновременно воздействует уровень технического и технологического перевооружения предприятия;

общие издержки (TC) – это общая сумма постоянных и переменных издержек при каждом определённом объёме производства.

$$TC = FC + VC;$$

средние издержки (AC) – это издержки в расчёте на одну единицу продукции. Используются также *средние постоянные и*

среднепеременные издержки. Они рассчитываются по формулам:

$$AC = \frac{TC}{Q} \quad AFC = \frac{TFC}{Q} \quad AVC = \frac{TVC}{Q} \quad ATC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC;$$

предельные издержки (MC) – это дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством ещё одной дополнительной единицей продукции

$$MC = MC_{n+1} - MC_n.$$

Между средними переменными, средними общими и предельными издержками существует тесная связь. Пока добавочная или предельная величина, присоединяемая к сумме общих (или переменных) издержек остается меньше средней величины этих издержек, средние издержки уменьшаются. И наоборот, когда предельная величина, присоединяемая к сумме общих (или переменных) издержек, оказывается больше средних общих (или переменных) издержек, средние издержки растут. Отсюда вытекает вывод: чтобы минимизировать издержки, объем производства необходимо увеличивать до тех пор, пока предельные издержки не будут равны средним издержкам.

Издержки подсчитываются для определения себестоимости продукции. В хозяйственной практике получили распространение **различные виды себестоимости:**

Индивидуальная себестоимость – отражает затраты труда на производство конкретного вида продукта.

Технологическая себестоимость – отражает затраты на производство продукции, без оплаты товаров и услуг со стороны.

Производственная себестоимость – включает технологическую себестоимость + оплату, полученную со стороны.

Цеховая себестоимость – включает в себя производственную + затраты на цеховые расходы.

Фабрично-заводская себестоимость – включает в себя цеховую + затраты на расходы заводоуправления.

Полная себестоимость – затраты не только на производство, но и на реализацию продукции.

По **способам расчёта** выделяют:

- **плановую** себестоимость, которая рассчитывается на предстоящий период;
- **нормативную** себестоимость, которая рассчитывается на основании установленных нормативов расходов;
- **фактическую** себестоимость, складывающуюся в результате хозяйственной деятельности предприятий.

Пути снижения себестоимости:

- повышение производительности труда;
- повышение интенсивности труда и профессионального уровня подготовки рабочих;
- экономия сырья, материалов, энергии за счёт внедрения безотходных и малоотходных технологий;
- соблюдение режима экономии рабочего времени и его рационального использования;
- снижение затрат на управление, применение новых организационных форм;
- увеличение фонда накопления для технического перевооружения предприятий.

5. Доход фирмы. Прибыль и рентабельность

Соответственно видам издержек фирмы, применяемым на Западе подразделяются и доходы:

Общий доход (TR) – это денежная сумма, полученная от продажи определённого количества товаров (выручка).

Средний доход (AR) – это доход, полученный в расчёте на одну единицу реализованной продукции. Он рассчитывается по формуле:

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

Предельный доход (MR) – это приращение общего дохода за счёт дополнительно произведённой и проданной последней единицы продукции. Он рассчитывается по формуле:

$$MR = TR_{n+1} - TR_n$$

Предельный доход позволяет оценить уровень окупаемости каждой дополнительной единицы выпускаемой продукции и получения прибыли. В сочетании с показателями предельных издержек он служит **стоимостным ориентиром**, указывающим предприятию на необходимость увеличения им объёма выпуска продукции или прекращения работы.

При этом прибыль выступает как превышение доходов над издержками, связанными с производством и реализацией товаров и услуг и рассчитывается как разность между общей выручкой (совокупным доходом) фирмы и совокупными издержками.

Прибыль – один из **обобщающих показателей эффективности работы предприятия (фирмы)**.

Она выполняет *две важнейшие функции*:

- 1) Является *конечным финансовым результатом* деятельности предприятия (фирмы).
- 2) Выступает *главным источником финансирования затрат* на производственное и социальное развитие предприятия. При этом налог на прибыль предприятия является одним из важных составляющих элементов формирования государственного бюджета.

Основным требованием к работе фирмы является обеспечение прибыльности каждой единицы выпущенной продукции.

Максимальная прибыль достигается, как правило, при наиболее эффективном использовании всех внутренних и внешних факторов в деятельности фирмы.

В экономической литературе существуют разные *концепции прибыли*. *Марксистская теория* рассматривает прибыль как *превращенную форму прибавочной стоимости*, неоплаченный труд работников сферы материального производства. Превращенной эта форма является потому, что она представляется порождением не только наемного труда, но и всего затраченного капитала. В централизованно планируемой экономике прибыль не выдвигалась в качестве высшей цели и мотива производства, а лишь выступала одним из показателей результативности производства на предприятиях, требованием хозяйственного расчета. По своей сущности прибыль являлась формой чистого дохода, количественно определяемой как разница между выручкой от реализации (оптовой ценой предприятия) и себестоимостью.

В *современной неоклассической экономической теории* отсутствует единая точка зрения на сущность прибыли. Некоторые западные экономисты (*К. Макконнелл, С. Брю, Ф. Найт*) рассматривают прибыль как вознаграждение за предпринимательскую деятельность или как компенсацию за неопределенность и риск в предпринимательской деятельности. *Д. Робинсон, А. Хиртой, У. Боумоль, А. Бриндер* связывают прибыль со способностью монополистов воздействовать на цену в свою пользу.

В рыночной экономике можно выделить *экономическую, рисковую и функциональную теории прибыли*.

В основе *экономической теории прибыли* лежит принцип теории предельной производительности, согласно которой капитал участвует в процессе производства и оказывает такую же «производительную» услугу, как и труд, получая соответствующую долю общественного продукта, равную стоимости предельного продукта, созданного капиталом, - прибыли.

В *рисковой теории прибыли* трактуется как порождение деятельности предпринимателей в условиях несовершенной конкуренции, для которой характерны риск, неопределенность и вызываемые ими потери, банкротство, безработица. Здесь прибыль рассматривается как компенсация, вознаграждение за преодоление неопределенности.

Сторонники *функциональной теории* рассматривают прибыль как вознаграждение за осуществление функций нововведений, внедрения достижений научно-технического прогресса и за экономические услуги власти, обществу. Прибыль носит временный характер, постоянно появляясь и исчезая.

Главными *формами прибыли* в рыночной экономике являются экономическая и бухгалтерская прибыль.

Бухгалтерская прибыль рассчитывается как разница между общей выручкой (совокупным доходом) предприятия (фирмы) и ее внешними издержками.

Экономическая прибыль представляет собой совокупный (валовой) доход предприятия (фирмы) за минусом совокупных (внешних и внутренних) издержек, включая и нормальную прибыль.

Наряду с ними в условиях рынка используются и *нормальная, предельная, максимальная, монопольная, валовая или балансовая, формы прибыли*, а также *прибыль от реализации продукции, прибыль от реализации основных фондов и имущества, прибыль, полученная в результате вне реализационных операций, чистая прибыль*.

Кроме того, различают *прибыль, облагаемую налогом и необлагаемую*.

Нормальная прибыль представляет минимальный доход, который предприятия (фирма) должна включить в издержки производства при использовании внутренних собственных ресурсов на изготовление продукции. Она необходима для того, чтобы привлечь и удержать ресурсы в пределах данного направления деятельности.

Предельная прибыль определяется как разница между предельными доходами и предельными издержками на последнюю дополнительно изготовленную единицу продукции. Если издержки на ее производство совпадают с ценой, то это значит, что предприятие (фирма) достигла точки максимизации прибыли.

Максимальная прибыль – это наибольшая прибыль при сравнении валового дохода и валовых издержек.

Монопольная прибыль – это прибыль, получаемая фирмой монополистом на основе ограничения конкуренции и, необосно-

ванного взвинчивания цен на производимую продукцию. Необоснованно завышенная цена выступает формой дани, которую фирма-монополист собирает со всего общества.

Валовая (балансовая) прибыль представляет собой суммарный итог прибыли от реализации продукции (работ и услуг), основных фондов и иного имущества предприятия и доходов, полученных от вне реализационных операций и уменьшенных на сумму расходов по этим операциям и понесенных убытков. Она рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{\text{в}} = \Pi_{\text{рп}} + \Pi_{\text{рф}} + \Pi_{\text{во}}, \text{ где:}$$

$\Pi_{\text{в}}$ – валовая прибыль, $\Pi_{\text{рп}}$ – прибыль от реализации продукции, $\Pi_{\text{рф}}$ – прибыль от реализации основных фондов и иного имущества, $\Pi_{\text{во}}$ – прибыль, полученная от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции и затратами на производство и реализацию, входящими в себестоимость продукции (без налога на добавленную стоимость и акцизов).

Она рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{\text{рп}} = B_{\text{рп}} - \text{НДС} - A - И \text{ где:}$$

$\Pi_{\text{рп}}$ – прибыль от реализации продукции; $B_{\text{рп}}$ – выручка (валовой доход) от реализации продукции (работ, услуг); НДС – налог на добавленную стоимость; A – акцизы, $И$ – издержки на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

При определении **прибыли от реализации основных фондов и иного имущества**, а также для исчисления налога рассчитывается разница (превышения или снижения) между ценой продажи и первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов и имущества, скорректированных на коэффициент инфляции.

$$\Pi_{\text{рп}} = B_{\text{рп}} - C * I, \text{ где:}$$

$\Pi_{\text{рп}}$ – прибыль от реализации основных фондов, $B_{\text{рп}}$ – выручка от реализации основных фондов, $C * I_{\text{инф. инф.}}$ – остаточная стоимость основных фондов с учётом инфляции.

Прибыль от внереализационных операций:

$$\Pi_{\text{во}} = D_{\text{во}} - P_{\text{во}}; \text{ где:}$$

$\Pi_{\text{во}}$ – прибыль от внереализационных операций; $D_{\text{во}}$ – доходы, полученные от долевого участия, штрафы, пени, неустойки, проценты; $P_{\text{во}}$ – расходы от внереализационных операций.

Чистая прибыль образуется после уплаты из валовой при-

были налогов и других обязательных платежей.

Распределение прибыли предприятия. Прибыль является объектом исчисления уплаты налогов по установленным ставкам. Вследствие чего возникают финансовые отношения предприятия с бюджетом и учреждениями.

В настоящее время предприятия из валовой прибыли уплачивают:

- налог на прибыль;
- налог на превышение фонда оплаты труда (в себестоимость включается фонд оплаты труда в размере шести минимальных окладов, остальное облагается налогом по ставке налога на прибыль);
- налог на имущество, т.е. налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы;
- единый местный налог на содержание милиции, образовательных заведений, благоустройство территории и т.д.

При исчислении облагаемой налогом прибыли учитываются льготы при налогообложении. Они могут быть общими для всех (освобождение или уменьшение). Существуют дополнительные льготы отдельным плательщикам.

Предприятие помимо налогов на прибыль уплачивает **налоги со следующих доходов:**

- Дивидендов, процентов, полученных по ценным бумагам;
- Доходов от долевого участия в других предприятиях;
- Доходов, связанных с содержанием казино, проката (определение разницы между выручкой и затратами).

Хозяйственный субъект оставшуюся после налогов чистую прибыль распределяет по следующей схеме (чистая прибыль акционерного общества):

$$ЧП = РФ + ФН + ФП \text{ где:}$$

$РФ$ – резервный фонд, $ФН$ – фонд накопления, $ФП$ – фонд потребления).

Чистая прибыль товарищества:

$$ЧП = РФ + ФН + ФП + П_{учр.}, \text{ где:}$$

$П_{учр.}$ – прибыль, распределяемая между учредителями. $П_{учр.} =$ доход участника (чистый доход + налог на доход + доход иностранного участника).

Резервный фонд – создаётся на случай прекращения деятельности и покрытия кредиторской задолженности.

Фонд накопления представляет собой источник инвестиционных средств.

Фонд потребления – для реализации мероприятий по социальному развитию и материального поощрения коллектива.

Показателями эффективности работы предприятия являются не только прибыль, но и **рентабельность**. Различают **рентабельность производства и рентабельность продукции**.

Рентабельность производства определяется по формуле:

$$R_{пр-ва} = \frac{\Pi_{общ}}{(\Phi_{осн.} + \Phi_{обор.})} * 100\% .$$

Рентабельность продукции показывает результативность текущих затрат:

$$R_{продукции} = \frac{\Pi_{пр}}{S} * 100\% , \text{ где:}$$

S – себестоимость, $\Pi_{пр.}$ – реализация продукции.

ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Конституция РБ 1994 г. (с изменениями и дополнениями). Принята на республиканском референдуме 24 ноября 1996 г. – Мн., 1997.
2. Гражданский кодекс РБ: Закон РБ 7 декабря 1998 г. № 218-311.- Вед. Нац. сходу РБ.- 1999.- № 7-9. Ст. 101.
3. Основные направления социально-экономического развития РБ на 2006-2010 гг.- Минск, 2006.
4. Экономическая теория: Уч. пособие / И.В. Новикова и др./ Под ред. И.В. Новиковой.- Мн., 2006.
5. Экономика: Уч. пособие /Под ред. В.Л. Ключи, Н.С. Тиханович. – Мн., 2006.
6. Шимов, В.Н. Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы// В.Н. Шимов. – Мн.,2003.

Дополнительная литература

1. Балакоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебное пособие для вузов. М.: Приор; Новосибирск: «ЮКЭА», 1999.
2. Бичик, С.В. Основы экономической теории: пособие для студ. эконом. спец. вузов. - Мн.: Вышэйшая школа, 2004.
3. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория: Курс лекций: Учеб. пособие для студ.вузов / Центр.ин-т непрерывного образ. общества "Знание" России. - М.: Юрайт, 1999.

4. Зубко, Н. М. Экономическая теория. - 3-е изд., перераб. и доп. - Минск: НТЦ АПИ, 2001.
5. Курс экономической теории: Учебник / М.И. Плотницкий, Э.И. Лобкович, М.Г. Муталимов и др.; Под ред. М.И. Плотницкого.- Мн., 2005.
6. Современная экономика. Лекционный курс: многоуровневое учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / науч. ред. О. Ю. Мамедов. - Изд. 4-е. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
7. Современная экономика: Материалы к семинарским занятиям: Пособие для студ. по курсу "Основы экон. теории" / Науч. ред. Мамедов О.Ю. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1999.
8. Современная экономика: Многоуровневое учеб. пособие для студ. вузов / Науч. ред. Мамедов О.Ю. - 2-е изд., доп. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1999.
9. Трацевская, Л.Ф. Экономическая теория Уч – мет. Пособие.- Витебск: изд. УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2005.
10. Шахнович С.В., Шахнович Е.С. Экономическая теория: Сборник тестов.- Витебск, 2005.
11. Эк. теория: методические рекомендации для студентов дневной и заочной форм обучения / Сост. Л.Ф. Трацевская, П.Н. Цандо, С.В. Шахнович и др. – Витебск, 2004.
12. Эк. теория: Учебно-методический комплекс / Трацевская Л.Ф., Цандо П.Н., Шахнович С.В. и др. – Витебск, 2003.
13. Экономическая теория / Под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко / . Мн.: БГЭУ, 1999.
14. Экономическая теория: Учеб. пособие / Л.Н. Давыденко А.И. Базылева, А.А. Дичковский и др.; Под общ. ред. Л.Н. Давыденко. - Мн.– Выш. шк., 2002.
15. Янчук, В.А. Человек в системе экономических отношений: Пособие. Витебск: изд. УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2008.
16. Янчук В.А. Человек и экономика: Уч. пособие.- Витебск: изд. Витебский областной государственный институт развития образования, 2008.