

М.М. Кім

Політекономія ринкової системи

Навчальний посібник

Харків -2018

Рецензенти:

Воробйов Є.М. – доктор економічних наук, професор, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (факультет МЕН)

Липов В.В. – доктор економічних наук, професор. Харківський національний університет імені С. Кузнеця

Тютюннікова С.В. – доктор економічних наук, професор, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (економічний факультет)

Даний посібник є однією із чотирьох частин загального курсу економічної теорії: 1) вступ в економічну теорію, 2) загальні основи ринкової економіки, 3) мікроекономіка, 4) макроекономіка (див. «Экономическая теория Руководители М.И. Бондаренко и А.А. Гриценко. Харьков: ХГУ, 1993) . В основу даного посібника закладено другу частину вищевказаного посібника і посібник «Экономическая теория. Курс лекций» (руководитель авт.колл. Е.М.Воробьев. Х., 2006. – 392с.

Зрозуміло, основні теоретичні положення відновлені та доповнені у світлі сучасних досягнень даної науки, а також статистичні матеріали. Доповнено новими темами та підрозділами: роль підприємництва в ринково-капіталістичній економіці, ринкова трансформація економіки, дві тенденції у розвитку товарного виробництва в сучасну епоху, двоїста природа акціонерної власності та її значення, людський капітал і потенціал та ін. Багато положень у даному посібнику розглянуто в світлі принципів міждисциплінарності та методологічного плюралізму, що зумовлено характером постнекласичної науки.

Сокращения

акц. – акционерный, -ая. *ые*
гос. – государственный
ден. - денежный
инд. – индустриальный
информ. - информационный
кап. – капиталистический
м/н – международный
мир .- мировой
напр. - например
общ. – общественный, -ая, -ое
полит. - политический
про-во – производство
приб. - прибавочный
рын. - рыночный
с/х – сельское хозяйство, сельскохозяйственный, -ые
сов. – советский
соц.- социалистический
соц.-экон. – социально-экономический
тов.- товарный
хоз-во – хозяйство
чел. - человеческий
экон. – экономический

Сокращения названий

периодических изданий и энциклопедий, используемых в пособии

АиФ – Аргументы и факты в Украине¹
Вик – Википедия
Вр. – газ. «Время» (Харьков)
ЕЕ – Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.:
С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. Центр «Академія»,
Т.1.(2000, 864 с.). Т.2(2001, 848 с.). Т.3 (2002, 952 с.).
МСЭ – Малая Советская Энциклопедия / Гл. ред. Б.А. Введенский
– изд. 3-е – М.: Госиздат «Большая Советская Энциклопедия», 1959-
1960
МЭиМО – Мировая экономика и международные отношения
США-К – США – Канада: экономика, политика, культура
СЭ – Социальная экономика (Харьков) (2001-2015гг)
СЩУ – Статистичний щорічник України
УАП — Україна: аспекти праці
ЭУ (ЕУ) – Экономика Украины (Економіка України)
Экт – Экономист
Ект – Економіст
HDR – Human Development Report (UN)
Соч М и Э - Сочинения К.Маркса и Ф. Энгельса. Изд. 2-е. В 50 томах.-
М.: Госполитиздат. – 1955-

¹ (Аиф, 14/34, с. 23) означает: Аргументы и факты в Украине.— 2014. – №34. – с. 23.

Оглавление		стр
Вместо введения		7
Глава 1. Характеристика товарного производства и товара.		10
1. Формы организации общ.производства: натуральное и товарное хозяйство		
2. Две тенденции в развитии тов.производства на совр. этапе		
3. Товар и его свойства: потребительная стоимость и стоимость. Ценность и полезность		
4. Двойственный характер труда товаропроизводителя: конкретный и абстрактный труд		
5. Величина стоимости товара и влияние на неё производительности труда.		
Глава 2. Деньги		18
1. Возникновение и сущность денег. Теории денег.		
2. Функции денег.		
3. Законы денежного обращения. Денежные системы и их эволюция.		
4. Инфляция и её социально-экономические последствия.		
5. Закон стоимости и его роль в развитии товарного хозяйства.		
Глава 3. Спрос и предложение		27
1. Спрос, его кривая и закон. Неценовые факторы спроса.		
2. Закон и кривая предложения. Неценовые факторы предложения.		
3. Эластичность спроса и предложения.		
4. Факторы эластичности спроса и предложения. Практическое значение категории эластичности.		
5. Рыночное равновесие и равновесная цена.		
Глава 4. Факторы производства и их соединение в рыночно-капиталистической экономике		37
1. Капитал, его сущность и двойное значение. Виды капитала.		
2. Рабочая сила как элемент рын.экономики. Стоимость и потребительная стоимость товара-рабочая сила.		
3. Два подхода к трактовке источников стоимости и дохода: трудовая теория стоимости и теория факторов производства.		
4. Характер и форма соединения факторов производства в рыночной экономике, две стороны этого соединения.		
Глава 5 Процесс производства и накопление капитала		44
1. Механизм производства новой стоимости. Норма и масса прибавочной стоимости		
2. Два способа производства прибавочной стоимости: абсолютная и относительная приб. стоимость.		
3. Стадии повышения производительности общ.труда: простая		

кооперация, кап.мануфактура и крупная машинная индустрия. Современная постинд. стадия.

4. Накопление капитала и его формы: концентрация и централизация капитала.

Глава 6. Распределение личных доходов населения в рыночной экономике **52**

1. Сущность и роль распределения. Маржиналистская и марксистская концепции распределения доходов.

2. Основные черты распределения доходов населения в рыночной экономике. Кривая Лоренца

3. Показатели и факторы дифференциации доходов.

4. Заработная плата: её сущность и функции. Формы и системы заработной платы.

Глава 7. Процесс обращения капитала и прибыль **65**

1. Кругооборот капитала и его три стадии. Функциональные формы капитала.

2. Оборот капитала. Основной и оборотный капитал.

3. Физический и моральный износ основного капитала. Амортизация капитала.

4. Время оборота капитала и его составные части. Показатели скорости оборота капитала и его факторы.

5. Стоимость и издержки производства товаров. Масса и норма прибыли.

6. Внутриотраслевая конкуренция и образование общественной (рыночной) стоимости. Добавочная прибыль.

7. Межотраслевая конкуренция и образование средней прибыли, превращение стоимости товара в цену производства.

8. Экономикс об экономических издержках, доходах и прибыли.

Глава 8. Рынок товаров и формы торговли **78**

Вступление – схема структуры рын. экономики

1. Торговый капитал и его роль в возникновении и развитии рыночной экономики

2. Торговая прибыль и механизм её образования. Издержки обращения

3. Формы торговли. Биржевая торговля и механизм её функционирования

4. Необходимость и сущность маркетинга

Глава 9. Рынок капиталов и кредит **87**

1. Становление рынка капиталов. Ссудный капитал и процент.

1. Кредит, его принципы, формы и значение.

2. Механизм функционирования рынка капиталов.

3. Рынок ценных бумаг, его виды и функции.

4. Банковская система, её структура и значение.

5. Центральные банки, их функции и значение.

6. Коммерческие банки и их операции.

7. Особенности банковской системы Украины и необходимость её совершенствования

Глава 10. Акционерные общества и акционерная собственность 102

1. Акционерные общества и механизм их функционирования.
2. Акционерная собственность, её двойственная природа и значение.
3. Кратко об истории возникновения и развития акционирования

Глава 11. Рынок труда: занятость и безработица 108

1. Сущность и роль рынка труда. Механизм функционирования рынка труда.
2. Занятость, сущность и классификация её форм.
3. Безработица, её формы и причины. Полная занятость и естественный уровень безработицы.
4. Особенности занятости и безработицы в трансформационной экономике

Глава 12. Роль предпринимательства в рыночно-капиталистической экономике 121

1. Сущность и основные черты предпринимательства.
2. Структура предпринимательской деятельности. Роль малого бизнеса в хоз. и социальной жизни
3. Бизнес и занятость в экономике Украины.

Глава 13. Рынок природных ресурсов и система аграрных отношений 130

1. Особенности рынка природных ресурсов (земли)
2. Аграрные отношения. Тип и формы собственности на землю. Формы хозяйствования в аграрном секторе Украины.
3. Роль и проблемы фермерского хозяйства на Западе. Государственная политика регулирования и поддержки с/х.
4. Агропромышленный комплекс: структура и функции. Проблемы совершенствования структуры АПК в Украине.
5. Рентные отношения в с/х. Дифференциальная рента: причина и условия её образования, распределение.
6. Проблема абсолютной ренты. Монопольная рента. Цена земли.

Глава 14. Рыночная трансформация экономики индустриального типа 152

1. Рыночная трансформация как часть преобразования переходной экономики.
2. Два пути перехода к рыночной экономике: эволюционный и реформистский
3. Основные направления рыночной трансформации
4. Итоги рыночной трансформации экономики в Украине

Вместо введения

Еще раз о структуре экон.теории и функциях политэкономии

В постсоветском пространстве экономическая теория возникла на рубеже 1980-х – 90-х годов, если говорить упрощенно, путем *соединения марксистской политэкономии и экономикса* с Запада.

Структура экон.теории 1) политическая экономия, 2) микроэкономика, 3) макроэкономика и 4) история экономики и экон.учений.

Политическая экономия возникла в начале XVII в. (крестный отец А. Монкретьен, Трактат политической экономии, 1615). Основы политической экономии разработаны классиками политэкономии: А. Смитом, Д. Рикардо, а также К. Марксом и др. Экономикс возник в конце XIX в. (А.Маршалл, Principles of economics, 1890).

Политическая экономия – это фундаментальная наука, её предмет открытие и изучение законов и закономерностей развития общ.производства. Она выступает методологической основой всех экон. наук: экономики промышленности, с/х, финансов и кредита, статистики т.п. и т.д. Подобно биологии, которая является теоретической основой таких естественных наук, как ботаника, зоология, физиология и анатомия человека, медицина и др. Нельзя стать хорошим врачом или ботаником, не зная общих законов биологии. Как нельзя стать хорошим инженером машиностроения или энергетики без знания фундаментальных законов физики и математики. Такова роль и политической экономии в системе экономических наук и дисциплин. Некоторые ретивые адепты экономикса отрицают роль и значение политэкономии, например роль производственных отношений и собственности на средства производства. С другой стороны, некоторые экономисты отрицают необходимость и значение экономикса (микро- и макроэкономики).

Экономикс выясняет прежде всего функциональные, количественные связи между экономическими явлениями, проявление экономических законов например законов спроса или предложения на рынке. В то время как политэкономия изучает причинно-следственные связи в экономике. В то же время положения экономикса имеют важное практическое значение. Отсюда вытекает – надо изучать и политэкономия, и экономикс, что соответствует важнейшему принципу постнеклассической науки, которая сложилась в мире в последней трети XX в., а именно **методологическому плюрализму** - различные теории и идеи относительно правильно выясняют разные стороны сложного объекта изучения. Мы выступаем против одностороннего изучения экономических процессов: либо политэкономия, либо экономикс: либо К.Маркс, либо А. Маршалл. Перечисленный состав экон.теории [1)-4)] полностью изучается на экономическом факультете Университета Каразина.

Но совершенно непонятно, почему Министерство образования и науки на неэкономических факультетах и в вузах исключило из состава нормативных курсов экономическую теорию. Ведь в рыночной экономике люди уже с детства сталкиваются с экономическими вопросами, как

определяются цены на товары, от чего зависят зарплата и тарифы на жилищно-коммунальные услуги и т.д.

О функциях политической экономии. Это

1) Теоретико-познавательная, или когнитивная функция – открытие и изучение законов, закономерностей и тенденций развития обществ. производства.

2) Методологическая – методы и приёмы изучения и исследования эконом. явлений, экон. отношений.

3) Практическая и прогностическая функция.

4) Мировоззренческая. Об этой функции стоит остановиться. Советская политэкономия была заидеологизирована. Она выражала и отстаивала марксистско-ленинскую идеологию, возведя её в госуд. монополию. Однако наука, в том числе и экономтеория, не может успешно развиваться в условиях монополизма, без дискуссии и обмена различными мнениями. И в процессе перестройки политэкономии в экон.теорию на рубеже XX-XXI веков сов.экономисты преодолели заидеологизированность своей науки, как и обществоведы в целом, монополию марксистской идеологии. Но вместе с водою выплеснули и ребенка, а именно – идеологическую функцию в целом. Общ.науки, особенно экономическая теория, идеологичны. Ученые-экономисты имеют определенное мировоззрение, то есть определенные принципы, взгляды и убеждения (твердую уверенность) в отношении общества и государства, в котором живут. Западные экономисты, разумеется, не без исключения, отрицают идеологическую функцию экон.науки. Особенно в 50-60-х годах XX в. Но на самом деле под флагом деидеологизации пропагандировали и продолжают пропагандировать рыночный фундаментализм как мейнстрим, т.е. либеральную идеологию в экономике. Рыночный мейнстрим выражает прежде всего идеологию и интересы крупного капитала и олигархов. При всех различиях современных идеологий большинству из них характерны общие принципы и базовые ценности. Это свобода, равенство, справедливость, безопасность, общ.порядок и т.п. Однако общность базовых принципов и ценностей не отрицает разнообразия в мировоззрениях индивидов и соц.групп. В конституциях многих стран отменена гос.идеология как обязательная. И в Конституции Украины (ст.35) гарантируется свобода мировоззрения и вероисповедания.

Идеологическая функция политической экономии в частности и экономтеории в целом состоит в их участии в формировании мировоззрения молодого подрастающего поколения. Таким образом, идеологическая функция преобразуется в *мировоззренческую функцию*. Она состоит в том, что экономтеория участвует наряду с другими общ.науками в формировании мировоззрения молодого специалиста. Составной частью его является воспитание в специалисте экономического мышления.

Мировоззренческая функция состоит из общечеловеческого и социально-классового содержания. К общечеловеческому аспекту мировоззрения относятся, как уже упоминалось, свобода, справедливость,

высокая духовность, нравственность, равенство и т.п. Вместе с тем мировоззрение индивида и определенной социальной группы отражает свойственные им качества. Так, различие в мировоззрении понимания качества жизни у капиталиста и наёмного рабочего. Для первого – цель жизни извлечение максимума прибыли за счет эксплуатации наёмного труда. Это справедливо для него. А у наёмного работника другая цель - выгодная продажа рабочей силы, достойные условия труда и его оплата. А стратегическая цель –наверное, освобождение от эксплуатации и свободный труд во имя всестороннего развития и счастья семьи.

Как политэкономия выполняет мировоззренческую функцию?

Через различную трактовку роли и соц.-экон. последствий объективных экономических законов представителями различных социальных классов и групп. Например закон стоимости – закон эквивалентного товаров, он не может различным для класса капиталистов и рабочего класса. Но трактовка его роли и социальных последствий может быть различной. К примеру, одной из его функций является социально-имущественная дифференциация товаропроизводителей. Как правило, капиталисты с одобрением могут относиться к этой функции. А представители рабочего класса и профсоюзов будут бороться за ограничение этой функции. Они будут бороться за её ограничение через разработку экономической политики, использование нормативной экон.науки.

Глава 1. Характеристика товарного производства и товара

1. Формы организации общ.производства: натуральное и товарное хозяйство
2. Две тенденции в развитии тов. производства на совр. этапе
3. Товар и его свойства: потребительная стоимость и стоимость. Ценность и полезность
4. Двойственный характер труда товаропроизводителя: конкретный и абстрактный труд
5. Величина стоимости товара и влияние на неё производительности труда.

2. Формы организации обществ.производства: натуральное и товарное хозяйство.

Различают две формы обществ. производства: натуральное и товарное хоз-во. **Вспомним, тов.студенты**, что такое товар и чем он отличается от натур.продукта. **Например**, дачник вырастил 7 мешков картошки (5+2)...

Но за этим формальным различием товара и натурального продукта скрываются *принципиальные различия* между двумя формами общ.производства, между натуральным и тов.хозяйствами. Натур.хоз-во возникло вместе с человеком в глубокой древности.

В *натур.хозяйстве* произведенные продукты труда потребляются и используются самими производителями. Пример – крестьянское хоз-во или помещичья усадьба в эпоху средневековья. Господствующей отраслью является сельское хоз-во.

Основные черты натурального хоз-ва:

- 1) универсальное – производится всего понемногу.
- 2) замкнутое, самодовлеющее.
- 3) Традиционно-консервативное, рутинное, на ручном труде.

Характеризуется простым воспроизводством.

Товарное хоз-во - это специализированное производство продуктов труда для обмена, которые попадают к потребителям через рынок.

Основные черты тов.хоз-ва:

- 1) специализированное, когда производитель выпускает один определенный продукт или часть продукта,
- 2) открытое, неразрывно связано с другими производителями на основе общ. разделения труда,
- 3) благодаря конкуренции динамично развивающееся.

Вопрос студентам: какое хоз-во более прогрессивное: натуральное или товарное?

Вместе с тем нет идеальных форм хоз-ва. Товарное производство нестабильно, одни товаропроизводители преуспевают и развиваются, а другие разоряются. В этом отношении натуральное хоз-во стабильно. В периоды кризисов и во время войн распространяется натуральное производство и натурализация услуг, например ремонт обуви и одежды. Вспомните лихие 90-е годы прошлого века, когда все занимались огородничеством в Украине и др. постсоветских странах.

Условия возникновения и развития тов.хозяйства:

- 1) разделение труда, 2) экономическая обособленность производителя, полная её форма- частная собственность.

Три крупных обществ. разделения труда (ОРТ) в истории: 1) разделение скотоводческих и земледельческих племен; 2) выделение ремесла из земледелия; 3) образование класса купцов и выделение торговли в самостоятельную отрасль.

Тов.производство возникло после второго ОРТ. Изделия ремесла гончарная посуда, ткани, топоры или ножи и др. не нужны отдельным людям и семьям в массовом количестве, как скажем, продукты питания: хлеб, мясо, молоко и т.п. Изделия ремесла нужны в единичных экземплярах. Начало тов. производства большинство экономистов относят к 7 тысячелетию назад.

Экономическая обособленность производителя состоит в том, что производство товаров осуществляется за счет самого производителя, он несет полную ответственность за результаты производства. Высшей формой экономической обособленности является частная собственность на средства про-ва. *Сравните* с планово убыточными предприятиями в сов.системе хозяйствования. В результате товарного обмена меняется собственник продукта, им становится покупатель.

По мере развития и углубления общ.разделения труда развивается и распространяется товарное производство. Наивысшего развития тов.хоз-во достигает при капитализме. Если при рабстве и феодализме тов.про-во было общественным укладом, обслуживая натур.хоз-во крестьян и феодалов, то капитализм представляет высшую форму тов. производства.

Во-первых, все продукты труда производятся как товары, во-вторых не только продукты труда, но и сама рабочая сила становится товаром.

Различают два типа или формы товарного производства: простое и капиталистическое (или развитое, предпринимательское). Ввиду однотипности (частная собственность, производство на рынок, конкуренция) простое тов. хоз-во может перерасти, превратится в капиталистическое, что и происходит постоянно.

Хотя капит. товарное производство является более прогрессивным, чем натуральное феодальное, однако оно также исторически преходящий способ производства. Многие экономисты в частности и обществоведы в целом считают, что в развитых странах Запада на постиндустриальной стадии происходит перерастание капитализма в посткапиталистическую, пострыночную экономику. Так, Э. Тоффлер в «Третьей волне» полагает, что тов.-рыночную экономику сменит транс-рыночная или пострыночная экономика. Она характеризуется, по Тоффлеру, сочетанием рын. и пострыночных структур, индивидуализацией собственности и потребностей. И труд превратится в творческую, инновац. деятельность. (ЭУ-09/1, с.9). А экономисты марксистского направления полагают, что за капиталистически тов. хозяйством последует

непосредственно общественное (планомерное) производство. К примеру, С. Мочерный.

Таким образом, следует различать следующие формы общ. производства: натуральное, товарное и пострыночное (или непосредственно общественное) хозяйство. К примеру, С. Мочерный считает, что непосредственно общ. производство означает диалектическое отрицание и товарного, и натурального хоз-ва, вбирая их лучшие черты. А мне представляется, что пострын. экономика унаследует лучшие качества и социализма, и капитализма, т.е. гибридное, конвергентное хозяйство.

2. Две тенденции в развитии тов.производства на совр. этапе
Дальнейшее развитие тов. про-ва характеризуется двумя тенденциями: к дальнейшему развитию и подрыву его.

1-я тенденция – *дальнейшего развития и расширения тов. про-ва обусловлена:*

1) *углублением общ. разделения труда и дальнейшей специализацией про-ва.* Происходит специализация и выделение новых отраслей и подотраслей. Так, в развитых странах насчитывается 200 отраслей машиностроения, а в слаборазвитых – лишь 15. В к.ХIХ –н.ХХ вв произошло четвертое крупное общ.разделение труда – выделение сферы услуг в самостоятельное направление (вначале в США). И пятое крупное общ. разделение труда в 1970-х - это образование информационного сектора.

2) *Развитием и расширением тов. производства в развивающихся странах– переходом натур. и полунатур.крестьянского хоз-ва в товарное.* Сотни миллионов крест. хоз-в в странах Азии, Африки и Лат.Америки превратились и превращаются в товарные.

Наряду с развитием тов. про-ва действует противоположная *тенденция – тенденция подрыва тов. про-ва. Она обусловлена:*

1) *гигантской концентрацией производства* в крупных корпорациях, в которых все больше усиливаются масштабы организованности и планомерности. Напр. производство автомобилей в «Дж.моторс», Тойота или Форда планируется. Планирование в них подкрепляется контрактными отношениями, связями между крупными корпорациями, мелкими и средними предприятиями.

2) *Планомерностью развития про-ва* – экономика дополняется системой заказов со стороны покупателей. Гос.закупки составляют ¼ ВВП во многих странах, что обеспечивает стабильность сбыта продукции.

3) *Распространением ТНК и ТНБ*, что означает планомерность, и прямые связи между производителями и покупателями приобретают международный характер.

Подрыв товарно-рыночного хозяйства означает, что наступает новый тип общественного хоз-ва.

Т.о., мы рассмотрели с вами две противоп.тенденции в развитии тов.про-ва на совр.этапе: тенденцию дальнейшего развития и тенденцию его подрыва. Это значит, что кап.тов.хоз-во при всей его прогрессивности имеет

исторически преходящий характер и должен уступить новому типу эконом. развития.

3. Товар и его свойства.

В характеристике товара и его свойств мы исходим из того, что методологической основой является трудовая теория стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль), а другие теории - альтернативными.

И натуральное, и товарное хоз-во производят экономические блага: натур.продукт и товар. *Товар- это продукт труда, произведенный для обмена, продажи.* Товар имеет основные свойства: потребительную стоимость и стоимость.

Потребительная стоимость есть способность эконом.блага удовлетворять потребность человека (личную или производственную, реально полезную или мнимую, например в наркотиках). Если натуральный продукт удовлетворяет личные потребности производителя и его семьи, то товар удовлетворяет обществ. потребность, т.е. потребности других. Это значит, что потребительная стоимость товара является общественной. Основу потребительной стоимости составляет совокупность объективных свойств блага, которые способны удовлетворить конкретные потребности людей. К примеру, хлеб – это сочетание белков, крахмала, жиров и др., а сахар состоит из углеводов, а сталь олицетворяет твердость, прочность и т.д.

С потребительной стоимостью связана полезность. *Полезность* выражает субъективное отношение потребителя к потребительной стоимости. Одна и та же потреб. стоимость, например, хлеб имеет различную полезность для голодного бедняка и пресыщенного богача. Для последнего хлеб является одним из продуктов питания: мясных, рыбных и молочных продуктов.

Потребительная стоимость товара является носителем стоимости. По трудовой теории, *стоимость* – это овеществленный в товаре труд, своего рода кристалл чел.труда. Её нельзя ощупать или увидеть. Формой проявления стоимости выступает меновая стоимость *Меновая стоимость* – это способность товара обмениваться на другие товары в определенных пропорциях. Например, 1 кг мяса = 7 кг муки. В основе меновой стоимости лежит стоимость, т.е. затраты чел. труда.

Иначе трактуют стоимость сторонники теории предельной полезности: Джевонс, австрийская школа в политэкономии: К.Менгер, Е. Бем-Баверк и Ф.Визер. По их мнению, стоимость товара определяется не затратами труда, а полезностью вещи, причем предельною, наименьшею полезностью. А она зависит от значимости потребности и количества товара.

Е. Бем -Баверк приводит следующий пример.

У одинокого обитателя избушки на опушке леса 5 мешков зерна. Первый мешок предназначен для питания хозяина, имеет наибольшую полезность – допустим, 10 баллов. Второй предназначен для улучшения питания, 9 бал. Третий мешок зерна необходим для прокорма домашней птицы – 8 баллов полезности, четвертый для самогонки – 7 бал., а пятый – для развлечения, т.е. для кормления попугая, имеет наименьшую полезность - 6 баллов. Стоимость мешка зерна в данном случае определяется предельной, наименьшею полезностью, то есть 6 баллами.

Из других теорий стоимости следует упомянуть теории спроса и предложения, предельной полезности и издержек производства. Необходимо отметить неоклассическую теорию А. Маршалла, в которой её автор синтезировал теории спроса и предложения, полезности с теорией издержек производства (Его Принципы экон.науки, М., 1993. Т.2.- С.31-32).

Следует отметить заслугу нашего земляка, выпускника ХИУ 1888г., знаменитого экономиста с мировым именем М.Туган-Барановского. Он различает стоимость и ценность (cost and value). Метеорит обладает ценностью, это дар природы. А железная руда обладает как ценностью, так и стоимостью – его добыча стоит труда. «Точно также девственная почва обладает только ценностью, а хлеб, кроме того, и стоимостью». Ибо на него затрачен труд хлебороба, мукомола и хлебопека (Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. Петроград, 1918, с.56).

Отметим попутно, сегодня в экономтеории различают стоимость и ценность. *Ценность* определяется предельной полезностью и трудом (там же , с.47).

Т.о., товар имеет *объективную и субъективную характеристику*. По объективной характеристике товар есть единство потребительной стоимости и стоимости (трудовая теория стоимости), а а по субъективной характеристике товар есть единство полезности и меновой стоимости (теория предельной полезности). Эти теории противоположны, но не противоречат друг другу, впервые отметил Туган-Барановский, а наоборот дополняют, что соответствует методологическому плюрализму постнеклассической науки.

Наконец отметим, что сегодня особенно среди западных экономистов распространена информационная теория стоимости (Д.Белл, Т. Стоньер и др.). Согласно её, в постинд.обществе стоимость товара все больше определяется знаниями, а не трудом.

Однако знания и информация как таковые являются духовной потенцией и сами по себе не могут производить товары и их стоимость. Они становятся реальной производительной силой, лишь воплотившись в новую более совершенную технику и технологию, а также в образованность и квалификацию работников, через их труд. Знания и информация лишь экономят созданные стоимости и капиталы, но не создают их.

Раличают товары-вещи (просто товары) и услуги. В отличие от товаров, услуги – сама полезная деятельность, которая удовлетворяет потребность человека, например в передвижении (услуги транспорта), пение артиста и т.п. Услуги в отличие от товара - вещи не существует самостоятельно, после процесса производства.

4.Двойственный характер труда товаропроизводителя

Двойственность товара как потребительной стоимости и стоимости, обусловлена двойственным характером труда, воплощенного в товаре. Труд товаропроизводителя является двойственным: с одной стороны, это конкретный труд, а с другой – абстрактный. Двойственный характер труда – это открытие К. Маркса (Капитал. Том 1, 1867. Соч. М. и Э. Т. 23, с.50-55).

Различные виды *конкретного* полезного труда отличаются между собой специфическими предметами труда, его орудиями, приёмами и результатами. *Сравните* труд ткача и кузнеца. Или труд хлебороба и портного.

Конкретный труд представляет вечное условие существования и развития чел.общества независимо от общ.формы производства. Роды и виды конкретного труда постоянно размножаются, увеличивая и обогащая состав потребительных стоимостей – вещественное богатство чел.общества.

Теперь рассмотрим *абстрактный труд*. У различных видов конкретного полезного труда есть нечто общее – это затрата рабочей силы: мышц, ума и нервных усилий. И ткач, и кузнец затрачивают свою рабочую силу, труд вообще независимо от конкретных трудовых операций. И в этом качестве затраты разнообразных видов конкретного труда сравнимы между собой. Труд различных форм сравним между собой и различается лишь количеством, что измеряется рабочим временем. Затрата рабочей силы вообще есть *материальная основа абстрактного труда*. Необходимость соизмерения затрат труда вообще становится актуальной в условиях товарного производства, где однородные товары реализуются на рынке различными производителями. Это первая черта абстрактного труда.

Во-вторых, абстрактный труд характеризуется *специфической формой общ.признания затрат труда – через обмен, через реализацию на рынке*. Если товар не продан, то затраченный на его изготовление труд не получил признания членов общества. В этом отношении труд товаропроизводителя существенно отличается от труда в натуральном хозяйстве. Там произведенные продукты труда: продукты питания, ткани и одежда, обувь потребляются внутри, скажем, крестьянского хозяйства. Тем самым общество признало, что затраты труда были необходимы.

В-третьих, *абстрактный труд создает стоимость товара*, в то время как конкретный труд – потребительную стоимость.

Одни экономисты считают, что абстрактный труд – историческая категория, он характерен лишь товарной форме производства, другие – он присущ всякой форме общ. производства. **Товарищи студенты**, а как вы думаете?

Далее, конкретный труд на поверхности экон.жизни непосредственно выступает как частный, а абстрактный – как общественный. Непосредственно труд товаропроизводителя выступает как частное дело. Он как частный хозяин, а нередко и частный собственник сам определяет, что производить, у кого приобретать сырье, энергию, оборудование, сам распределяет полученные доходы после уплаты налогов. Вместе с тем труд производителя товарной продукции носит скрытый общ.характер. Это частица общ.труда в силу общ.разделения труда и производит продукцию для членов общества, зависит от них в покупке от других производителей сырья, материалов, орудий труда.

Противоречие между непосредственно частным и скрытым общ.характером труда – это основное противоречие товарного хозяйства, разрешается оно через реализацию на рынке. И постоянно воспроизводится.

5. Величина стоимости товара и влияние на неё производительности и интенсивности труда

В чем суть стоимости? Это воплощенный в товаре труд человека, своего рода кристалл труда. Величина стоимости товара измеряется затратами труда. А мерой труда является рабочее время. Но каким рабочим временем? Например, на пошив одинаковой сорочки одна портниха тратит 2 часа, вторая – 2,5 часа, а третья – 3. Ибо у них различная квалификация и техника. Это индивидуальное рабочее время. Различают индивидуальные и общественно-необходимые затраты труда, соответственно индивидуальную и общественную стоимость товара.

Общественно-необходимые затраты - это затраты труда, которые требуются при среднем уровне квалификации работников и техники и при которых производится основная масса товаров в данной отрасли.

На величину стоимости влияют производительность и интенсивность труда. Производительность труда(ПТ) измеряется количеством продукции, произведенной в течение рабочего часа или дня работником или группой работников. А интенсивность труда(ИТ) характеризует напряженность труда, это затраты труда в единицу времени. При повышении производительности и интенсивности труда увеличивается выпуск продукции в единицу времени. Но они оказывают различное влияние на величину создаваемой стоимости. Дело в том, что производительность характеризует конкретный труд, стоимость же создается абстрактным трудом. А интенсивность труда увеличивает затрату труда вообще, т.е. касается абстрактного труда. При повышении ПТ та же затрата труда распределяется на большее количество изделий, потому уменьшается стоимость единицы товара, а общая величина стоимости остается без изменения. А при повышении ИТ стоимость единицы товара не изменяется, а общая величина стоимости, созданная в течение рабочего дня увеличивается. (Пример).

Различное влияние на величину стоимости товара оказывают *простой и сложный труд. Их определения и пример.*

На рынке обмениваются продукты труда различной сложности (квалификации). Происходит стихийно их редукция.

* * *

*

Таким образом , мы рассмотрели основные вопросы по характеристике двух форм общ.производства, двух тенденций развития тов.производства на современном этапе, товар и его свойства, величину сто стоимости. На *семинарском занятии* мы уточним, углубим и закрепим знания по товарному производству и товару.

Для этого необходимо привлечь учебники и учебные пособия по политической экономии и экон.теории. Не просто читать, а выписывать осн. положения или составить план прочитанного.

Короче говоря, конспектировать основные положения или составить план прочитанного, дополняя лекцию. Лекция даёт лишь основную канву. Кстати, Ф.Энгельс – соратник Маркса, человек с феноменальной памятью законспектировал 1-й том «Капитала» Маркса почти на 50 страницах печатного текста. (См.Соч. М.и Э. Том 16.).

Глава 2. Деньги

1. Возникновение и сущность денег. Теории денег.
2. Функции денег.
3. Законы денежного обращения. Денежные системы и их эволюция.
4. Инфляция и её социально-экономические последствия.
5. Закон стоимости и её роль в развитии товарного хозяйства.

2.1. Возникновение и сущность денег. Теории денег.

Деньги - неотъемлемый элемент развитого товарного хозяйства. Сущность денег – один из самых сложных вопросов в экономической теории. По этому поводу один из премьер-министров Великобритании XIX в. У. Гладстон-младший заявил однажды в парламенте, что даже любовь не сделала столько людей дураками, сколько мудрствование по поводу сущности денег (М.иЭ. Соч. т.13). Деньги – источник любви и страданий (О.Бендер). Чтобы решить вопрос, что такое деньги, необходимо применить исторический подход: как они возникли, какие этапы они прошли и чем они стали.

Товарищи студенты, вспомните, как деньги возникли в результате ист.развития обмена товаров, формы стоимости: *простая (случайная), полная (или развернутая), всеобщая и денежная формы стоимости*. T_1 (отн.ф. стоимости) – T_2 (экв. форма ст.).

Таким образом, деньги возникли в результате длительного ист.развития тов.производства и обмена товаров, их противоречий. Они возникли в результате стихийного, спонтанного развития обмена товаров, а не сознательной договоренности людей. Следовательно, деньги – *это всеобщий эквивалент товаров, общепризнанное средство обмена товаров*. Они достигают высшей формы развития в золотых и серебряных монетах. В дальнейшем развитие денег идет по нисходящей линии. Полноценные металлические монеты заменяются бумажно-кредитными деньгами, которые не имеют собственной стоимости и теряют тов.природу. Эволюцию денег по нисходящей линии составляет *демонетизация золота*, т.е. потеря деньгами золотой природы, золотого содержания. В развитых странах Запада демонетизация золота произошла в период с конца 1920-х годов до 1972 года. Современные деньги не имеют не только золотого содержания, но и товарной природы. Стоимость печатания американского доллара равна, кажется, 9 центов будь то купюра 1 доллара или 50 или 100 долл. Они не имеют собственной стоимости. Тем не менее бумажные доллары, евро, фунты ст., рубли, юани успешно выполняют все функции денег как меры стоимости, средства обращения товаров и платежа и др. Главное, стабильность нац. валюты. Чем же являются совр.деньги?

Прежде всего, они остаются всеобщим общепризнанным средством обмена товаров, единицей измерения их стоимости. Таким образом, можно дать определение в первом приближении: *современные деньги – это всеобщий эквивалент, выполняющий роль общепризнанного средства обращения товаров и единицы измерения их стоимости*.

Развитие денег по нисходящей линии можно обозначить следующими этапами: потеря бумажно-кредитными деньгами золотого содержания (1972г.), кредитные карточки, электронные деньги. Деньги теряют своих вещественных носителей и существуют в виде определенных сумм на банковских счетах, т.е. деньги приобрели *идеальную форму*.

Мы рассмотрели с вами историческую, эволюционную концепцию возникновения и сущности денег. Есть и рационалистическая концепция денег. Из альтернативных теорий денег обратите внимание на металлистическую, номиналистическую и количественную теории денег (**усвоить самостоятельно**).

2. Функции денег.

Сущность денег раскрывается в их функциях. Чтобы легче их понять, лучше всего представить, что в обращении находятся полноценные металлические деньги. По марксистской теории деньги выполняют следующие функции: 1) мера стоимости, 2) средство обращения товаров, 3) средство платежа и 4) средство сбережения и накопления. Западные экономисты обычно различают три функции, объединяя вторую и третью функции – в средство обращения и платежа.

Мера стоимости состоит в том, что деньги измеряют стоимость различных товаров путем установления цен на них. Эту функцию деньги выполняют идеально, т.е. производители и продавцы товаров *мысленно* приравнивают стоимость товара к определенной сумме денег. Чтобы установить цены на товары, их владельцам не надо иметь наличные деньги. Эту функцию деньги выполняют как *мысленные* деньги. Для её выполнения не нужны наличные золотые монеты. Но цены на разные товары отражают объективное соотношение прежде всего их неодинаковых стоимостей.

Различные товары имеют разные, неодинаковые стоимости. А насколько? Для этого существует *масштаб цен*. Это национальная денежная единица с её делением. К примеру, масштабом цен у нас является гривна, которая делится на 100 копеек, а в Евросоюзе – евро со 100 центами, в Китае юань = 10 цзяо = 100 фынь. Таким образом, современные бумажно-кредитные деньги выполняют функцию меры стоимости как *условный всеобщий эквивалент*. Ибо сегодня деньги не имеют ни золотого содержания, ни товарной природы.

Как *средство обращения* товаров деньги являются посредником в обмене товаров, а обмен товаров превращается в обращение товаров Т₁-Д-Т₂. Товарное обращение состоит из двух актов: продажи Т₁-Д и купли Д-Т₂. В отличие от функции меры стоимости тут нужны наличные деньги, никто на рынке не отпустит товары за мысленно воображаемые деньги. Другая особенность – в этой функции деньги играют *мимолетную роль*, т.е. постоянно переходят из рук покупателя к продавцу. Ввиду этого стирание золотой монеты не имеет значения для продавца, ибо в следующий момент он отдает её как покупатель. Стертые неполноценные монеты, а затем и

бумажные купюры, не имеющие собственной стоимости, успешно функционируют как средство обращения.

Следующая функция денег – это *средство платежа*. В этой функции деньги выступают при продаже товара в кредит. Например, крестьянин под будущий урожай весной покупает плуг. А осенью расплачивается. Здесь покупка товара Д-Т₂ происходит раньше, чем продажа Т₁-Д.

Инструментом (документом) купли-продажи в долг(кредит) является *вексель-долговая расписка*. Он бывает простой и переводной (тратта).

При этом отношения товаропроизводителей усложняются. Покупатель становится должником, а продавец – кредитором, он рискует не получить долг. Когда гарантию погашения векселя берет на себя банк, мы имеем возникновение кредитных денег. Банкноты есть банковские векселя. Из функции денег как средства платежа возникают кредитные деньги, а бумажные (казначейские) деньги – из функции денег как средства обращения. Историческое различие между кредитными и бумажными деньгами (*пример - советские деньги*: купюры 1, 3 и 5 рубли –казначейские билеты, а 10, 25, 50 и 100 руб. – кредитные деньги). В настоящее время нет разницы между кредитными и бумажными деньгами, оба являются бумажно-кредитными деньгами без золотого содержания, не разменными на золото.

Функцию средства платежа выполняют деньги при уплате налогов, зарплаты, арендной платы, долгов и т.д.

Деньги как *средство сбережения и накопления* выступают, когда они выпадают из сферы обращения и накапливаются для обучения детей, покупки квартиры или дома, на «черный день» и т.д. Идеально выполняет эту функцию полноценные деньги – золотые или серебряные монеты. В современных условиях эту функцию более или менее успешно выполняют свободно конвертируемая валюта: доллары США, евро, фунты ст. и др. Необходимое условие выполнения этой функции – устойчивость валюты и всей банковской системы. У нас в Украине функцию средства сбережения денег выполняют в сочетании нац.валюты с иностранной – как правило, с американскими долларами. В последние годы до политического и экономического кризиса 2014-2015гг. соотношение между нац. и иностранной валютами в депозитах банков составляло 50 к 50%.

В условиях инфляции в мировом масштабе – исключение составляют единичные страны – своеобразной компенсацией обесценения вкладов населения служат проценты на депозиты. Но чем выше процентные ставки на депозиты, тем больше риск потерять сумму депозита из-за банкротства банков. Хотя существуют фонды гарантирования вкладов населения в случае банкротства банков, они не могут полностью компенсировать депозиты всех лиц.

В сфере международных экономических отношений деньги выполняют функции *мировых денег*, в основном как международные платежные и расчетные средства, а также как воплощение абсолютного богатства. Так как инфляция в различных странах происходит неодинаковыми темпами, валютные курсы далеки от сравнительной характеристики темпов роста

ВВП, производительности труда, уровня жизни и заработной платы, бедности населения и т.д. Более подходящи сравнения различных сторон экономической жизни по паритету покупательной способности нац.валют.

Наиболее широкое применение в международных расчетах, или мировыми деньгами являются американский доллар (доллар США), английский фунт стерлингов, евро и другие СКВ (свободно конвертируемые валюты). На долю американского доллара приходится больше половины мирового товарооборота, хотя его доля уменьшается, но остается первой валютой мира. Успешно конкурирует с долларом в качестве мировой валюты евро € (=100 центов). В последние десятилетия усиливается роль китайской валюты на мировой арене, что отражает движение КНР и занятие ею первенства в глобальной экономике по производству ВВП011/11]. В 2015г. ВВП Китая по ППС валют превзошел Соединенные Штаты Америки.

Среди мировых валют сегодня доля американского доллара (доллар США) составляет 42%, евро – 32%, китайского юаня – 1,5%. Есть сообщение, что в 2019г. евро стал по общей стоимости самой большой мировой валютой.

3. Законы денежного обращения. Денежные системы и их развитие.

Денежное обращение функционирует по объективным экономическим законам. Законами денежного обращения являются закон Грешема, закон количества денег, необходимых для обращения товаров, формула Фишера и др. Среди них основной и исходный это закон количества денег, необходимых для обращения товаров – Закон нкд.).

$$\text{Закон } K_{нд} = \frac{Cц}{V}, \text{ где}$$

СЦ – сумма цен товаров, V – скорость оборота денежных единиц в течение года.

Если количество фактически наличных денег в обращении равно количеству необходимых денег ($K_{фд} = K_{нд}$), то денежное обращение функционирует нормально: нет ни инфляции, ни дефляции. Если же $K_{фд} > K_{нд}$ то наступает инфляция, т.е. обесценение денег. Когда в обращении на рынке циркулировали золотые или серебряные деньги, автоматически устанавливалось равновесие между количеством денег с учетом скорости их оборота и массой товаров на рынке. Просто излишние золотые монеты дешевле действительной стоимости и покидали сферу обращения превращались в сокровище. Если $K_{нд} = 100$ млрд. долл. с учетом скорости оборота денег, а $K_{фд} = 120$ млрд долл., то все деньги циркулируют на рынке. Результатом будет инфляция - повышение цен на 20%.

Формула Фишера – американского экономиста и финансиста (1867-1947) по денежному обращению выглядит так:

$$MV = QR,$$

где M – масса денег, V – число оборотов ден.единицы в году, Q – количество товаров, а P – цены на товары.

Не трудно увидеть, что это есть видоизмененная формула $K_{нд} = CЦ : V$, или $K_{нд} \times V = CЦ$. Заменяя кириллицу на латиницу, мы получим $MV = QR$. На современном этапе финансовые и банковские специалисты руководствуются формулой Фишера.

Для решения практических задач в формулу $K_{нд}$ нужно внести некоторые коррективы:

$$K_{нд} = \frac{CЦ - ВП - К - П}{V},$$

Где $CЦ$ сумма цен товаров, $ВП$ – взаимопогашающие платежи, $К$ – товары, проданные в кредит, $П$ – платежи, по которым наступил срок уплаты.

Закон Грешема в основном действовал в эпоху биметаллизма, когда в обращении находились официально и золотые, и серебряные монеты. Закон Грешема состоит в том, что *худшие деньги вытесняют из обращения лучшие*. **Например**, при номинальном (официальном) соотношении серебра и золота 15:1, если падает стоимость серебра (до 20:1), то золотые монеты уходят в сокровище. Или при смешанном обращении, т.е. золотых и бумажно-кредитных денег при инфляции, останутся на рынке кредитно-бумажные деньги, а золотые монеты уйдут из обращения и превратятся в сокровище.

Т. Грешем – английский экономист 16 века. Ему приписал честь открытия этого закона шотл.экономист Г.Д. Маклеод (19в.). Заслуга открытия этого закона принадлежит французскому экономисту Н.Орезму (1360 г.) и польскому астроному Н. Копернику (1526г.).

Денежные системы и их эволюция. Денежная система представляет собой определенную организацию денежного обращения, которая сложилась исторически в той или иной стране и законодательно оформлена.

Структуру денежной системы составляют:

- масштаб цен, т.е. нац.денежная единица с её делением,
- эмиссия нац.банкнот и чеканка билонной, или разменной монеты,
- определенный порядок безналичных расчётов, правила движения и использования иностранной валюты, установление валютного курса,
- организационные структуры по обеспечению и функционированию ден.обращения (казначейство, минфин, центральный банк, экспортно-импортный банк и другие организации).

Деньги возникли в глубокой древности. Возникновение настоящих денег в виде монет, по Геродоту, произошло в греческом государстве Лидия в VII веке до н.э. А вообще считают, что впервые деньги появились намного раньше в рабовладельческом государстве шумеров в виде медных и серебряных монет. Бумажные деньги впервые появились в Китае в средние века. А в России – в последней четверти XVIII века при Екатерине II.

Исторически сложились две денежные системы: *металлическая и кредитно-денежная*. Формирование денежных систем происходило в течение тысячелетий и в своем развитии прошли длительную эволюцию. В более или менее в развитом виде они сложились на стадии классического капитализма. Сначала сложилась металлическая денежная система. Она подразделяется на *биметаллическую и монометаллическую* системы. Их основой является обращение полноценных золотых или серебряных монет

как всеобщего эквивалента. В большинстве стран в XVI-XVIII вв. функционировал биметаллизм.

При монометаллизме в качестве денег функционирует один металл – золото или серебро. А при биметаллизме на равных началах в качестве денег как всеобщего эквивалента обращаются оба металла- золото и серебро.

Золотой монометаллизм, или золотой стандарт имеет следующие виды: золотомонетный (классический), золотослитковый и золотодевизный. Золотой стандарт был установлен в Европе в 1870-х годах и функционировал в большинстве стран до 1933г. Окончательно он прекратил свое существование в 1972г., когда ФРС США отказалась обменивать другим государствам бумажные доллары по официальной цене -35 дол. за тройскую унцию золота (31,1 гр).

В Российской империи, а Украина была её составной частью, серебряный монометаллизм функционировал в период 1843-1852 гг., а золотой – с 1897 года.

Важной характеристикой денежной системы являются *денежные агрегаты, или денежные массы*. Различают следующие денежные агрегаты: M_0 , M_1 , M_2 , M_3 .

M_0 – это наличные деньги в обороте (вне банков): банкноты и билонные монеты, находящиеся в обращении. В Украине они в сумме составляли 28% всей денежной массы (2007г.).

$M_1 = M_0$ + средства на текущих и расчетных счетах в коммерческих и сберегательных банках + другие бессрочные чеки + 17,1% = 45,1%

$M_2 = M_1$ + сберегательные и небольшие срочные вклады населения в банках – 53,9%. Итого $M_2 = 99,0\%$.

$M_3 = M_2$ + госуд.ценные бумаги и депозитные сертификаты = 100%().(Эконом.теория: политэкономия: Учебник/ Под ред.В.Д Базилевича. – М. – К., 2009.- С 196).

Денежные агрегаты характеризуют различную степень ликвидности. По мере перехода от M_0 к M_3 ликвидность денег убывает.

Наибольшее значение и применение имеют M_1 и M_2 .

У нас в Украине, как и в России и др.. постсоветских странах, висока доля наличных денег- M_0 . В развитых странах удельный вес наличности значительно меньше – 5-15%.

В настоящее время во всем мире в обращении находится кредитно-денежная система, в которой бумажно-кредитные деньги не обмениваются на драгоценные металлы. Тем не менее денежное обращение устойчиво и успешно выполняет свои функции. Главное условие – стабильность денежной системы, основанной на устойчивое экономическое развитие и квалифицированный и компетентный менеджмент финансово-банковской системы, особенно центрального банка и минфина.

3. Инфляция и её социально-экономические последствия

Если количество фактических денег превышает количество необходимых для обращения товаров, то наступает инфляция, т.е.

обесценение денег. Обесцениваются обычно бумажно-кредитные деньги, хотя металлические тоже подвергаются инфляции.

Инфляция бывает открытой и скрытой. Последняя характерна для командно-административной экономики, где плановые цены. Открытая инфляция присуща рыночной системе хозяйствования и выражается в повышении товарных цен. По темпам повышения товарных цен различают: 1) умеренная, или ползучая (повышение цен до 10% в год, 2) галопирующая (рост цен свыше 10% в год) 3) гиперинфляция – более 100%.

За годы независимости Украины в период первого пятилетия (1991-1995гг.) свирепствовала *гиперинфляция*, например в 1993 году даже супергиперинфляция - индекс потребительских цен составил 10256%, а в 1996г.– 282%. Обусловлено было кризисным спадом производства, резким уменьшением ВВП. В следующее пятилетие господствовала в основном *галопирующая инфляция* – рост цен в среднегодовом исчислении 20-40%. А в первое десятилетие (2000-2010гг) – 6-12%, в основном происходила *умеренная инфляция*, кроме кризисных 2007-08 годов (17 и 22%). А в 2012- даже дефляция –0,2%, 2013 - ползучая инфляция 0,5%. Большое значение для обуздания инфляции имела денежная реформа в сентябре 1996г. , вместо полуденег купоно-карбованцев была введена в обращение полноценная валюта - гривна. Валютный курс составлял за один американский доллар – 1,82 гривны. В связи с политическим и экономическим кризисом в 2014-2015гг нашу экономику поразила галопирующая инфляция – 24,5 и 43,3%, в 2016 г.12,4%, 2017г.-13,9%, 2018г. –9,8%. , в 2019 г. по данным Госстат службы 4,1%.

В развитых странах Запада в последние десятилетия в основном имеет место ползучая инфляция – годовой рост цен 1-4%.

Существуют также инфляция спроса и инфляция предложения, ожидаемая и непредвиденная.

Весьма существенное значение имеют социально-экономические последствия. Если умеренная инфляция является нормальным явлением, то галопирующая и особенно гиперинфляция резко отрицательно влияет на экономику и жизнь населения.

– При сильной инфляции происходит расстройство хозяйственной жизни, нельзя управлять экономикой.

– Подрываются основы кредитования: отдаешь в кредит более или менее нормальные деньги, а возвращают обесцененные средства.

–Сильно ослабляются стимулы к сбережению и накоплению.

–Резкое расслоение населения: основная масса населения беднеет, а небольшая кучка людей богатеет. Особенно пагубно влияет на уровень доходов и жизни пенсионеров и бюджетников, цены на товары и услуги растут, а повышение их доходов серьезно отстает. По существу инфляция представляет собой незаконный налог в пользу государства. Обесценивает вклады населения.

Особенно пострадали клиенты банков, которые взяли долларовые кредиты на автомобили и квартиры. Банки выдали на покупку автомашин и квартир кредит в американских долларах на несколько лет. А курс доллара по отношению к гривне резко возрос: в начале 2014 г. 8 грн за один доллар, а теперь 27-28 грн, т.е. возрос 3,4-3,5 раза.

Однако инфляция денег имеет не только отрицательное значение. Умеренная и отчасти галопирующая инфляция, во-первых, стимулирует экономический рост, увеличивая спрос на товары. Во-вторых, способствует экспорту товаров, повышая конкурентоспособность отечественных товаров на внешнем рынке.

5. Закон стоимости и его роль в развитии товарного производства

Это основной закон товарного хозяйства. Суть закона стоимости в том, что *производство и обмен товаров ориентируются на их общественную стоимость, т.е. на общественно-необходимые затраты производства*. Другими словами, это закон эквивалентного обмена товаров. Он регулирует товарно-денежные, рыночные отношения в течение 7-10 тысячелетий.

Действует через механизм цен, соотношение спроса и предложения товаров и конкуренцию.

Закон стоимости выполняет следующие функции: 1) регулирование производства, 2) стимулирование товаропроизводителей на технический прогресс и повышение производительности труда, 3) основы социально-имущественной дифференциации товаропроизводителей.

Регулирование товарного производства. Регулировать производство означает поддерживать определенные пропорции между отраслями и подотраслями (видами) экономической деятельности. Это крайне важно в условиях развитого общественного разделения труда. **К примеру,** соответствие между металлургией и машиностроением.

Для сравнения: в командно-плановой экономике СССР пропорции между сферами и отраслями устанавливались через плановые задания предприятиям, отраслям и народному хозяйству в целом. А в рыночной экономике соотношения между видами экон. деятельности устанавливаются посредством отношения между спросом и предложением товаров. Допустим, наступило перепроизводство телевизоров и недопроизводство персональных компьютеров, что обнаружится в том, что рыночные цены на телевизоры будут ниже их стоимости, а на компьютеры – выше стоимости. Предприятия будут изымать капиталы из производства телевизоров и сокращать их выпуск. Цены на телевизоры будут расти. Зато увеличится производство персональных компьютеров, и цены на них будут снижаться. Путем постоянных колебаний цен вокруг стоимости будет регулироваться производство в различных отраслях. Считают, что аллокация (размещение) экономических ресурсов (L , C , L_n) в рыночной экономике является наиболее рациональным и эффективным. Вместе с тем такое регулирование экономики не является идеальным, ведь оно происходит *postfactum*: оно осуществляется после перепроизводства, когда ресурсы зря потрачены.

Стимулирующая функция закона стоимости заключается в том, что он стимулирует развитие техники и технологий, повышение квалификации и мастерства работников, ибо это обеспечит всемерное снижение стоимости продукции. В условиях конкуренции выигрывают те производители, которые производят однородные товары дешевле других, с более низкой индивидуальной стоимостью. А чтобы снижать стоимость, надо постоянно совершенствовать технику и технологию производства, повышать квалификацию и мастерство работников, внедрять более совершенные методы производства, увеличивать производительность труда.

Наконец, действие закона стоимости ведет к социально-имущественной дифференциации производителей. Те, кто производит товары дешевле своих конкурентов, увеличивают выпуск продукции и обогащаются. А другие, отстающие товаропроизводители вынуждены сокращать выпуск продукции, беднеют и даже разоряются, пополняя ряды безработных.

Важную роль в рыночном механизме играет цена как выражение стоимости. Один старый экономист – В.И. Ленин отмечал: «Цена есть проявление закона стоимости» (ПСС, т.21, с.46). Это полностью соответствовало периоду ручного труда, когда живой труд рабочего определял стоимость товара. Но с развитием крупной машинной индустрии в издержках производства все более увеличиваются затраты на основной капитал: машины, оборудование и т.д. Величина стоимости товара все в большей мере зависит как от живого труда рабочего, так и овеществленного в средствах производства труда. Другими словами, стоимость товара определяется издержками производства, которые выступают превращенной, видоизмененной и поверхностной формой стоимости.

Таким образом, мы рассмотрели суть и функции закона стоимости, механизм его действия в рыночной экономике.

Глава 3. Спрос и предложение

1. Спрос, его кривая и закон. Неценовые факторы спроса.
2. Закон и кривая предложения. Неценовые факторы предложения.
3. Эластичность спроса и предложения.
4. Факторы эластичности спроса и предложения. Практическое значение категории эластичности.
5. Рыночное равновесие и равновесная цена.

Если в темах о товаре и деньгах были рассмотрены их сущность и глубинные свойства, то в теме «Спрос и предложение» выясняются вопросы, как свойства товара и денег проявляются на поверхности рыночной экономики, или на рынке, а субъекты спроса и предложения как покупатели и продавцы. Как отмечал А. Маршалл, отношения спроса и предложения призваны служить базой рассмотрения *практических проблем стоимости* и стержнем экономических исследований (Принципы экон.науки. М., 1993, т.1.- С.145). Глубинные основы товарного производства, товара и денег исследованы А. Смитом, Д. Рикардо и К.Марксом, а категории спроса и предложения, их эластичности наиболее глубоко и полно проанализированы А.Маршаллом.

1. Спрос, его кривая и закон. Неценовые факторы спроса.

Что такое спрос? Основу спроса составляет потребность, но не всякая потребность представляет спрос, а платежеспособная потребность, т.е. потребность, подкрепленная деньгами. *Спрос – это количество товаров, которое потребители готовы купить по определенной цене за данный промежуток времени.* Вне цены и периода времени нет спроса. Спрос бывает индивидуальный, рыночный и совокупный.

Закон спроса выражает обратную зависимость между ценой товара и величиной спроса, чем выше цена, тем меньше спрос на товар и наоборот. «Общий закон спроса...: Количество товара, на которое предъявляется спрос, возрастает при снижении цены и сокращается при повышении цены» (Там же, с.163).

Кривая спроса *D (demand)* представляет собою нисходящую кривую.

Цена представляет собой своеобразный барьер на пути покупателя к товару. Чем ниже барьер, тем доступней товар. Снижение цены равносильно увеличению дохода. Это эффект дохода. Эффект дохода обычно сочетается с эффектом замещения. Это изменение величины спроса в результате замещения (замены) дорогих товаров более дешевым. Например, при повышении цены на говядину возрастет спрос на курятину или свинину.

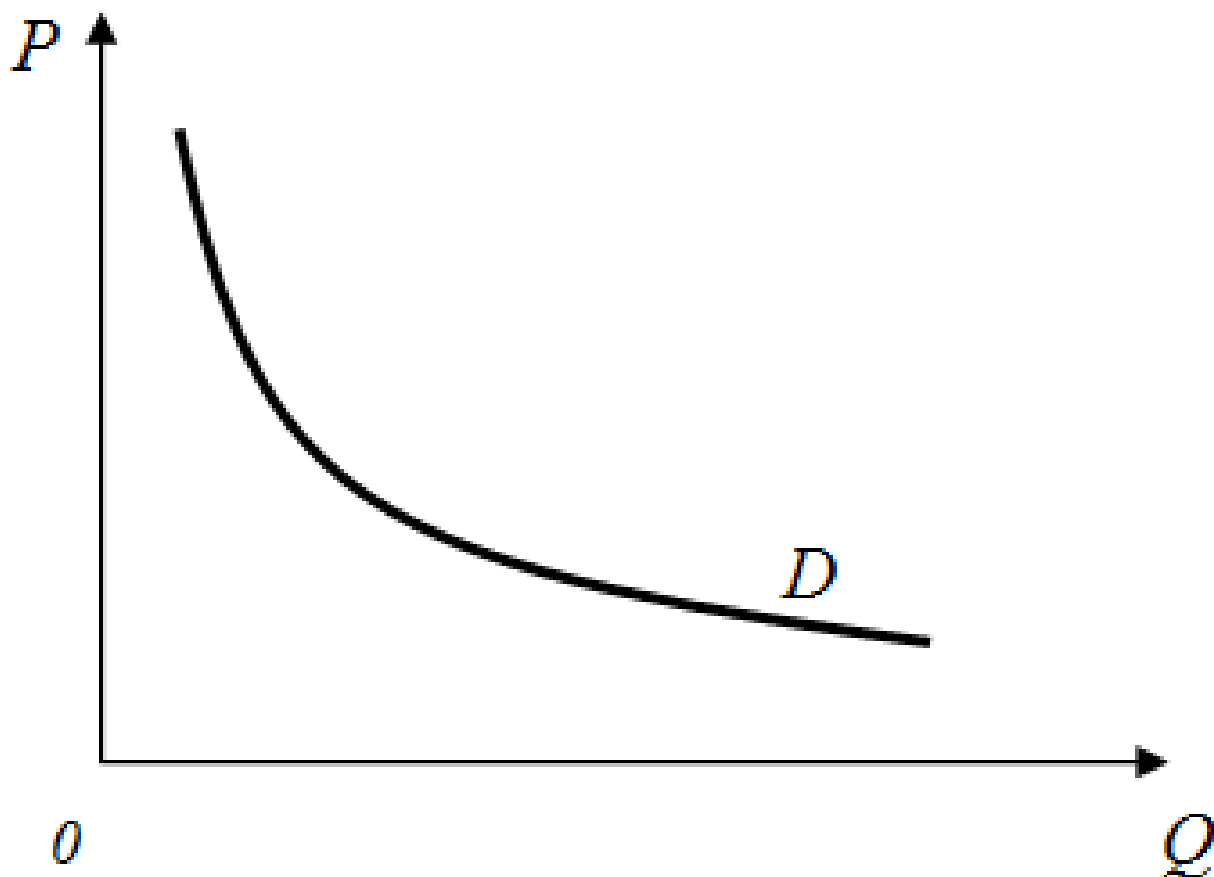


График кривой спроса

Из этого общего правила существуют два исключения: товар-эффект Гиффена и эффект Веблена. Английский экономист и статистик XIX в. Гиффен определил, что в Ирландии в неурожайный год при повышении цены на картофель спрос на него не уменьшился, а наоборот возрос. Это объяснялось тем, что картошка была основным продуктом питания для ирландских бедняков, и даже после повышения цены на него он был дешевле хлеба и других продуктов. Кое-кто из американских экономистов пытался отрицать эффект Гиффена, приписав его легкой руке А.Маршалла (Он заменил картофель хлебом). Однако реальность экономической жизни в Украине в 1990-х годах еще раз подтвердила правоту товара Гиффена. При повышении цены на хлеб спрос и продажа его увеличивались, ибо для обнищавшегося населения хлеб был наиболее дешевым продуктом питания, чем мясо или молоко.

Противоположную крайность составляет товар - эффект Веблена. Этот эффект состоит в увеличении спроса на престижные дорогостоящие товары несмотря на высокие цены, превышающие качество и даже стоимость вещей. Ибо эти дорогостоящие и престижные товары, например роскошный автомобиль, являются показателем успеха, состоятельности, короче говоря высокого бренда компании.

Неценовые факторы, или детерминанты спроса:

- количество покупателей,
- доходы семьи и населения,
- потребительские вкусы,
- цены на сопряженные товары: взаимозаменяемые или дополняющие,
- инфляционные ожидания,
- чистый экспорт: экспорт-импорт= +сальдо.

Важнейшим неценовым фактором является доходы семьи и населения. Их увеличение ведет к возрастанию величины спроса. При этом изменяется структура спроса: увеличивается спрос на дорогостоящие товары и уменьшается спрос на низкокачественные. Товары делятся под влиянием доходов на две группы: 1) товары высшей категории, или нормальные; 2) товары низшей категории.

Согласно закону Энгеля – немецкого статистика (1821-1896):

1. при возрастании доходов семьи и неизменности цен на все товары возрастает спрос на все товары как продовольственные, так и непродовольственные, но быстрее спрос на непродовольственные;

2. при этом быстрее всего растет спрос на различные услуги: медицинские, юридические, образовательные и другие, включая связанные с отдыхом. Причем рост спроса на услуги опережает увеличение доходов.

Важным неценовым фактором спроса являются цены на сопряженные товары. Сопряженные товары делятся на:

1) Взаимозаменяемые, или комплементарные, например свинина, говядина, курятина (товары-субституты). При повышении цены на говядину, спрос на нее уменьшится, зато увеличится спрос на взаимозаменяемые товары-свинину или курятину. Спрос на взаимозаменяемые товары при изменении цены на один из них, изменяется спрос в противоположных направлениях.

2) Взаимодополняющие: к примеру, автомобиль и бензин, фотоаппарат и фотоматериалы. При повышении цены на автомобиль спрос на него уменьшится. А вместе с этим понизится спрос и на бензин. При изменении цены на один из дополняющих товаров спрос изменяется на все дополняющие товары в одном и том же направлении.

Инфляционные ожидания подстегивают потребителей увеличивать спрос на товары, чтобы уменьшить потери от инфляции.

Необходимо уяснить различие влияния на спрос изменения цены и неценовых факторов. Изменение цены ведет к изменению *величины спроса* и отражается *на самой кривой*. А изменение неценовых факторов вызывает *изменение в спросе* и отражается в *сдвиге кривых* спроса вправо (верх) $> D$ или влево (вниз) $< D$.

Графики эластичности спроса

График эластичного спроса

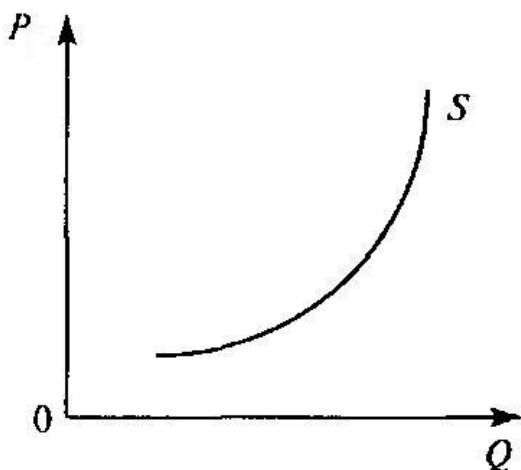
График неэластичного спроса

2. Закон и кривая предложения. Неценовые факторы предложения

Предложение (supply) – это количество товаров, которое продавцы готовы доставить на рынок и продать по данной цене за определенный период времени.

В чем состоит закон предложения? Допустим, фирма «Альфа» производит холодильники, стиральные машины и СВЧ. Цена на холодильник повысилась из-за высокой жары. Фирма увеличивает производство холодильников и доставляет на рынок. **Тов.студенты!** Какая зависимость между ценой и предложением товара? *Закон предложения выражает прямую зависимость между ценой товара и величиной предложения.*

График кривой предложения



В отличие от покупателя продавец заинтересован в высокой цене. Чем выше цена, тем больше прибыли. Однако чем выше цена, тем меньше спрос на товар. Есть объективные пределы цены. Наиболее высокая цена определяется покупательной способностью потребителя, сколько он готов заплатить. Это *цена спроса*. Самая низкая цена – это *цена предложения*, которую производитель готов предложить. Цена предложения определяется издержками производства. Если она ниже издержек производства, то фирма разорится.

Теперь рассмотрим неценовые факторы предложения, или детерминанты:

1. Количество продавцов.
2. Цены на производственные ресурсы (сырье, материалы, электроэнергию, оборудование и т.п.).
3. Уровень техники и технологии (в кратком текущем периоде первостепенное значение имеют цены на

ресурсы, а в долговременном – технология, уровень научно-технического развития).

4. Налоги и субсидии. **Остановиться** на кривой Лаффера.

5. Чистый импорт (в век глобализации увеличивается экспортно-импортные операции, поступление товаров из других стран, что разнообразит ассортимент товаров. Однако необходимо соблюдать меру, иначе задавим отечественного производителя).

В Украине в 2010 году доля импортных товаров на потребительском рынке составила 36%, в том числе продовольственных товаров 12%, непродовольственных – 50%. Компьютеров и вычислительной техники -93% (ЭУ-2012, № 38, с.9-11).

Влияние цены и детерминант на предложение носит различный характер. Конечно, цена главный фактор влияния на цену. Тем не менее. Изменение цены ведет к изменению *«величины предложения»* и отражается на самой кривой предложения на графике. А влияние неценовых факторов на предложение вызывает *«изменение в предложении»* и отражается «в сдвиге кривых предложения» вправо, если $S >$, или влево, если $S <$.

Важную роль в изменении предложения играет рыночный период времени. Различают кратчайший, краткосрочный и долгосрочный периоды.

В кратчайшем периоде нельзя воздействовать на величину предложения. Все факторы производства и предложения остаются без изменения. К примеру, фермер вывез на рынок весь урожай свежих помидоров. Цена на помидоры высокая. Но фермер не в состоянии увеличить предложение.

В краткосрочном периоде производитель может среагировать на увеличение спроса и цены путем частичного изменения факторов предложения. Допустим, увеличился спрос на швейные изделия. Фирма может увеличить выпуск продукции при тех же производственных мощностях за счет сверхурочного времени или перейти на двухсменную работу. А фермер на следующий год увеличит выращивание помидоров за счет других культур.

В долгосрочном рыночном периоде производители могут увеличить (или уменьшить) за счет изменения всех факторов производства: L , C , L_n . Например, построить новый цех.

3.Эластичность спроса и предложения

Важной характеристикой спроса и предложения является их эластичность. Эту категорию впервые ввел в научный оборот основоположник неоклассической концепции А. Маршалл. Эластичность он характеризовал как степень реакции спроса и предложения на изменение цены. *Под эластичностью понимают степень воздействия изменения цены на величину спроса и предложения.* Измеряют эластичность: на сколько процентов изменяется величины спроса и предложения на один процент изменения цены. Различные товары по-разному реагируют на изменение цены. Например, при повышении цены на хлеб, люди, конечно, несколько уменьшат покупку хлеба, но незначительно. Его надо есть ежедневно. А повышение цены на красную икру приведет к существенному сокращению её покупки.

Коэффициент эластичности **E** (по-анг. elasticity) определяют по формуле

$$E_{dp} = \frac{\Delta D, \%}{\Delta P, \%} = \frac{D_2 - D_1}{D_1} \times \frac{P_1}{P_2 : P_1}$$

Где E_{dp} – эластичность спроса по цене, $\Delta D, \%$ -изменение величины спроса, $\Delta P, \%$ - изменение цены на товар; Q_1 и P_1 – количество товара и цена соответственно до изменения, Q_2 и P_2 количество товара и цены после изменения.

По эластичности спроса товары делятся на две группы: эластичные и неэластичные (жесткие). К эластичным относятся товары, у которых коэффициент эластичности больше единицы, а к неэластичным – коэффициент – меньше единицы. Границей является коэффициент = 1. К эластичным относятся товары длительного пользования: автомобили, дачи, предметы роскоши и т.п. К неэластичным, или жестким товарам относятся товары массового потребления: продукты питания – хлеб, молочные и мясные продукты, обувь и одежда. Например сельскохозяйственные продукты имеют коэффициент эластичности 0,20-0,25. Выделяют абсолютно неэластичные товары: инсулин для диабетика, спиртные напитки для алкоголика, наркотики для наркоманов и т.д. Очевидно, есть и абсолютно жесткие товары. К ним, наверное, относятся дорогостоящие бриллианты, редкие драгоценные картины и статуи и т.п.

Другим критерием классификации товаров на эластичные и жесткие является *правило общей выручки*. У эластичных товаров при снижении цены на товар, общая выручка фирмы увеличивается. И наоборот при повышении цены на товар, общая выручка фирмы уменьшается

У неэластичных товаров, наоборот, при повышении цены на товар общая выручка, или общий доход фирмы увеличивается, а при понижении цены общий доход фирмы уменьшается

Увеличение общей выручки, или общего дохода фирмы при понижении цены объясняется тем, что потеря от продажи единицы товара перекрывается продажей большего количества товаров. Ведь выручка фирмы равна $Q \times P$.

Таким образом, существуют два критерия (показателя) различения товаров на эластичные и жесткие: 1) коэффициент эластичности, 2) правило общей выручки.

Предложение также обладает эластичностью. Она характеризует степень влияния изменения цены на величину предложения. Эластичность предложения показывает, в какой мере повышение или понижение цены влияет на величину предложения. Допустим, цена на пару обуви повысилась на 20%, а предложение в результате этого уменьшилось на 15%. Коэффициент эластичности предложения (E_{sp}) равен 0,75 (15%:20%).

Формула эластичности предложения аналогична формуле эластичности спроса.

$$E_{sp} = \frac{(S_2 - S_1)}{S_1} \times \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

По эластичности предложение бывает эластичным и неэластичным. Критерием служит коэффициент эластичности предложения: если он больше единицы, то товар эластичный, а если меньше единицы, то неэластичный.

Различают следующие виды эластичности спроса и предложения: ценовая, которую мы рассмотрели, перекрестная и по доходу.

Перекрестная эластичность показывает, как изменение цены на товар А влияет на величину спроса (или предложения) товара Б.

Формула перекрестной эластичности $E_{dp} = \Delta D_a, \% : \Delta P_b, \%$

Эластичность по доходу характеризует изменение величины спроса или предложения на изменение дохода

Формулы $E_{di} = \Delta D, \% : \Delta I, \%$

3. Факторы эластичности. Практическое значение категории эластичности

Поскольку эластичность спроса и предложения имеет важное значение, необходимо уяснить факторы, влияющие на их эластичность. Рассмотрим сначала факторы эластичности спроса.

1. Характер товара – эластичные или жесткие. Взаимозаменяемые товары, или субституты более эластичны. Если повысится на рынке цена на говядину или свинину, то спрос на них понизится. Зато увеличится спрос на мясо птицы. Или подорожали сигареты определенной марки, курильщики перейдут к другим маркам. Наиболее дешевые товары, например, соль или спички не реагируют на повышение цены: спрос на них полностью удовлетворен.

Жесткие товары, например хлеб или масло, мало эластичны.

2. Социально-классовое положение потребителя. Еще А. Маршалл иллюстрировал, как на снижение цены на красную рыбу в Великобритании реагировали потребители из различных социальных страт: высшего класса (богатые), среднего класса и низшего класса (бедные). Богачи не реагируют на снижение цены, и до этого они полностью удовлетворяли свои потребности в красной рыбе. А спрос со стороны среднего класса резко возрос. Что касается бедняков, то они не реагируют, все равно не хватает средств.

3. Удельный вес затрат на данный товар в бюджете семьи или фирмы. Чем выше он, тем эластичнее спрос на него. К примеру, авиакомпания легче идет на повышение зарплаты обслуживающему персоналу аэропорта. Но с трудом идут на повышение заработной платы пилотам, ибо у них самые высокие заработки.

Теперь рассмотрим факторы, влияющие на эластичность предложения. **Тов.студенты,** вспомните формулу ценовой эластичности предложения. **Формула Esp**

Во-первых, мобильность (легкость перемещения) фактора производства. Примером может служить грузовой транспорт (ж/д транспорт, грузовые автомобили). Ими можно перевозить любой груз: стройматериалы, зерно, станки и т.д. А вот у оборудования для добычи нефти или газа, как и у с/х-ных машин (комбайны или сеялки) мобильность очень низкая. Поэтому в 1970-х годах, когда создали организацию ОПЕК – объединение стран-экспортеров нефти и повысили мировые цены на нефть, аж, в 4 раза, добыча нефти (её предложение) незначительно возросла. Ибо не хватало оборудования для добычи нефти и очень ограниченные районы для бурения.

Во-вторых, важный фактор эластичности предложения – это рыночный период времени, который делят на три периода. **Тов.студенты, вспомните.**

Рыночный период времени: кратчайший, краткосрочный и долгосрочный. Как они влияют на предложение (**собеседование**). Чем дольше период времени, тем более эластично предложение товаров.

Практическое значение категории эластичности. Необходимо учитывать эластичность спроса и предложения как в политике фирмы, так и государства. Предприниматели должны учитывать в политике цен, что от эластичности товара зависит общая выручка фирмы. Оценивая рыночную конъюнктуру, когда надо понижать цену на эластичные товары, чтобы увеличить прибыль. Ибо общий доход фирмы $TR = QR$. Несколько лет назад в Харькове некоторые фирмы по оказанию услуг по кабельному телевидению резко увеличили плату. Учитывая, что эти услуги не предмет первой необходимости и их можно заменить с помощью антенн-тарелок и интернета, многие клиенты разорвали договоры с компанией.

Продукция с/х является, как правило, неэластичной, коэффициент $E_d = 0,20-0,25$, в частности у хлеба 0,15, говядины 0,64, яиц 0,32. Поэтому высокий урожай в стране является бедствием для фермеров. Ибо это ведет к понижению цен на сельскохозяйственные продукты. Как известно, при понижении цены на неэластичные товары общая выручка уменьшается. Поэтому многие государства проводят политику ограничения производства с/х-ной продукции для поддержания фермерства. Так, в США проводят политику ограничения посевных площадей под зерновые культуры. При добровольном уменьшении посевных площадей фермеру выплачиваются премиальные. В странах Зап. Европы одно время проводили политику отправки пахотных земель в резерв – до 10% их. Важной формой поддержки фермеров и с/х в целом являются государственные закупки сельскохозяйственной продукции. Они имеют значение не только для фермерства, но и для всего населения в целом. В неурожайные годы для предотвращения резкого повышения цен на продукты питания государство разбрасывает резервы с/х-продукции и пополняет рынок.

А в отраслях, производящих эластичные товары как компании, так и государства проводят политику расширения производства путем

автоматизации и других инноваций. Примером может служить бурное **развитие автомобильной промышленности** начиная с последней четверти XIX в.

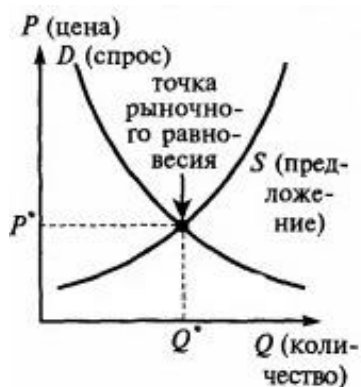
Категория эластичности имеет значение и в налоговой политике государства. Введение косвенных налогов (например акцизов) по-разному влияет на производителя и потребителя. Если товары эластичные по спросу, то бремя налогов будут нести в основном производители. Ибо потребители могут перейти на покупку других товаров, например субститутов. Если же товары являются жесткими, то бремя налогов ляжет на потребителя. Ему все равно надо потреблять эти товары. Поэтому акцизы преимущественно устанавливают на неэластичные товары: сигареты, алкоголь и др.

Таким образом, категория эластичности продукции имеет важное практическое значение, ибо от её учета и использования в практической деятельности зависит прибыльность у предпринимателей, благополучие фермеров и всего населения.

5. Рыночное равновесие и равновесная цена

Важной характеристикой рынка является его равновесие. Рыночное равновесие – это состояние сбалансированности спроса и предложения товаров на основе сбалансированности интересов потребителя и производителя. Рыночное равновесие неразрывно связано с установлением равновесной цены.

Схема рын.равновесия



Равновесие бывает локальное ($p=s$), это сбалансированность спроса и предложения отдельного товара, или на отдельном рынке и общее ($AD=AS$), между совокупным спросом и совокупным предложением.

Равновесная цена характеризуется:

Во-первых, стабильностью, ибо опирается на сбалансированность интересов покупателя и продавца.

Во-вторых, обе стороны рыночной сделки получают дополнительный выигрыш. Покупатель получает дополнительный выигрыш, равный сегменту $P_{\max}E P_e$. Он готов купить товар по максимальной цене (цене спроса), но покупает по равновесной цене. Дополнительный выигрыш получает и продавец, равный сегменту $P_e E P_{\min}$, где P_{\min} - цена предложения.

В-третьих, равновесная цена – главный барометр рынка, она ориентирует и производителя, и потребителя на наиболее эффективное и рациональное использование экономических ресурсов (L , S , L_n и предприимчивость). Все что произведено сверх равновесного количества товара Q_e – это бессмысленная трата ресурсов. А то что недопроизведено, т.е. меньше равновесного объема продукции (Q_e) – это прямой ущерб потребителю, его недопотребление. Потребности людей не удовлетворяются полностью

Равновесная цена образуется при равенстве спроса и предложения товара (см. схему). При пересечении кривых спроса и предложения. Их величины постоянно колеблются. Поэтому образование равновесной цены на рынке каждого товара требует определенного времени

Механизм восстановления и установления равновесной цены на совершенно конкурентном рынке таков. Допустим, равновесная цена персонального компьютера V_{in} равна \$ 500, но на рынке цена фактическая P_f установилась \$ 550. В этом случае спрос уменьшится, зато предложение увеличится. Образуется избыток ПК. Конкуренция между продавцами превзойдет конкуренцию между покупателями. Цена на компьютер будет снижаться до равновесной.

Наоборот фактическая цена на компьютер V_{in} ниже равновесной, допустим, 450 дол. В этом случае образуется на рынке дефицит компьютеров. $D > S$. Со снижением цены на ПК спрос на него возрастет. Вектор цены изменится на противоположное направление – цена на компьютер будет повышаться – продавцы увеличат поставки в результате увеличения выпуска продукции или импорта. Цены достигнут до точки равновесия. Поскольку постоянно изменяются спрос и предложение товаров, изменяется точка равновесия. Имеет значение, что выше: темп роста спроса или предложения.

Конъюнктура на совершенно конкурентном рынке всегда стремится к равновесию, равновесной цене. Подобно тому как под действием закона всемирного тяготения всякое тело падает. А точки морских волн, находящиеся на различных уровнях стремятся к некоему воображаемому среднему уровню. Так и цены на товары на различных уровнях стремятся к среднему уровню.

Итак, мы рассмотрели рыночное равновесие и равновесную цену.

Тема 4. Факторы производства и их соединение в рыночно-капиталистической экономике

1. Капитал, его сущность и двойное значение. Виды капитала.
2. Рабочая сила как элемент рын.экономики. Стоимость и потребительная стоимость товара-рабочая сила.
3. Два подхода к трактовке источников стоимости и дохода: трудовая теория стоимости и теория факторов производства.
4. Характер и форма соединения факторов производства в рыночной экономике, две стороны этого соединения.

4.1. Капитал, его сущность и двойное значение. Виды капитала.

Независимо от обществ. формы производства его факторами выступают личный в виде работника, а вещественные факторы в виде средств про-ва, включая и природные ресурсы. В рыночно-кап.экономике факторы про-ва принимают товарную форму и предоставляются субъекту хозяйствования на платной основе. Они принимают следующие конкретные формы. Личный фактор выступает как рабочая сила и предпринимательские способности (предприимчивость). А средства производства - в форме капитала и природных ресурсов, или земли.

В данной теме рассмотрим два основных фактора – капитал и рабочую силу. Существуют многочисленные трактовки капитала у экономистов. Мы ограничимся рассмотрением капитала как фактора про-ва, т.е. производственного капитала. А. Смит определял капитал человека как часть его имущества (stock), из которой он рассчитывает получить доход. Капитал Смит также определяет как накопленный труд. Д. Рикардо писал: «Даже в первобытном состоянии общества... охотнику для его промысла нужен некоторый капитал» - оружие, чтобы убить бобра или оленя». Авторы известного учебника по экономиксу К. Макконнелл и С. Брю считают, что «понятие «капитал» или «инвестиционные ресурсы» охватывают все произведенные средства производства...» (т.1, с.37). А И. Фишер идет ещё дальше. Он считает капиталом все то, что генерирует поток доходов. Причем любой доход есть продукт какой-либо разновидности капитала (Его «The Nature of Capital and Income». –L., 1927). Многие отождествляют капитал с деньгами.

Не трудно заметить, что все эти определения, если их обобщить, в основном сводятся к тому, что капитал это стоимость, которая приносит доход. Заслуга их обобщения принадлежит К. Марксу. Он определяет капитал как *самовозрастающую авансированную стоимость, которая приносит её владельцу прибавочную стоимость* по формуле $D-T-D'$, где $D'=D + \Delta D$.

Капитал имеет двойное значение: 1) как фактор про-ва продукта и дохода. Какова бы ни была общ.формация: первобытное, рабовладельческое, феодальное, капиталистическое общество, капитал как фактор производства

производит продукт-доход. По Марксу, капитал имеет и другое значение. Это исторически определенное производственное отношение – отношение между классом капиталистов – собственников средств про-ва и классом наёмных рабочих, лишенных средств про-ва, потому вынужденных наниматься к капиталистам и подвергаться эксплуатации.

Таким образом, двойное значение капитала состоит в том, что это 1) фактор производства продукта и дохода, что присуще всем экономическим системам, 2) производственное отношение эксплуатации между трудом и капиталом, что характерно лишь одной общественно-экономической формации – капитализму.

Рассмотрим несколько подробнее процесс превращения денег в капитал. Деньги как деньги обращаются по формуле: $T_1 - D - T_2$ (1), а деньги как капитал – по формуле $D - T - D'$ (2). Допустим, 100 тыс.\$ – $T - 110$ \$. Сравним эти формулы тов. обращения (1) и всеобщую формулу капитала (2). Во-первых, целью товарного обращения (1) является товар-2, его потребительная стоимость, а обращения денег как капитала (2) – возросшая сумма денег. Во-вторых, в первой формуле деньги затрачены, они не возвращаются покупателю, в то время как в формуле обращения капитала деньги авансируются и возвращаются к покупателю с приростом, т.е. с прибылью. Но у всеобщей формулы капитала есть противоречие: ведь товары продаются и покупаются по закону стоимости, т.е. по эквивалентному обмену. Почему T в формуле (2) одновременно равно 100 и 110 тысяч долларов? Разрешение этого противоречия будет показано при изложении вопроса 4.2 данной главы.

Виды капитала – их бесчисленное множество в зависимости от трактовки капитала. Мы ограничимся классификацией производственного (промышленного) капитала и продукцией его функционирования.

Экономисты различных направлений признают деление производительного капитала по способу оборота: на основной и оборотный, хотя есть оттенки в трактовке состава этих капиталов. К основному капиталу относят орудия и в целом средства труда (машины, оборудование и здания), которые служат по несколько лет и переносят свою стоимость на произведенную продукцию постепенно, по частям. А оборотный капитал представляет стоимость сырья, материалов, энергии, фонд зарплаты, которые переносят свою стоимость сразу, по мере их расходования.

Маркс делил производительный капитал на постоянный (средства производства) и переменный (фонд зарплаты) капитал. Капитал, авансированный на наём рабочей силы, является переменным, так как труд наемного работника воспроизводит не только стоимость рабочей силы (=фонд зарплаты), но и прибавочную стоимость (прибыль). Стоимость же постоянного капитала: материалов, сырья, энергии и износ оборудования сохраняется и переносится на стоимость продукции благодаря конкретному целесообразному труду работника.

А. Маршалл делил весь капитал на потребительский и вспомогательный. К первому виду капитала он относил потребительские товары и услуги,

которые непосредственно удовлетворяют потребности людей, а к вспомогательному – товары производственного назначения: средства про-ва.

Термин «капитал», безусловно, раньше всего появился в политической экономии. Затем он перекочевал в социологию, в которой понятие капитала стало применяться в самом широком смысле: политический, социальный, природный капитал и др. Потом категория капитала в широком смысле вернулась в экономическую теорию и приобрела права гражданства такие понятия, как человеческий, интеллектуальный, социальный и другие виды капитала. Широкое распространение получили категории финансового, фиктивного и прочих капиталов. Некоторые из упомянутых здесь капиталов не имеют непосредственного отношения к производственному (промышленному) капиталу, поэтому здесь не будут рассмотрены, а другие – будут проанализированы в других главах данного пособия.

4.2. Рабочая сила как элемент рыночной с истемы. Стоимость и потребительская стоимость товара-рабочая сила

Рабочая сила, как и рынок труда, является важнейшим элементом рыночной экономики. Рабочая сила имеет двоякое значение. С одной стороны, она есть способность к труду, или совокупность физических и духовных сил, которые используются в производстве жизненных благ. А с другой – определенная общ.форма. В условиях рыночно-капиталистической системы она становится товаром, постоянно продается и покупается. Рабочая сила не всегда была товаром. Для её превращения в товар необходимо наличие определенных условий: 1) личная юридическая свобода владельца рабочей силы, чтобы он мог распоряжаться ею. Ни раб, ни крепостной крестьянин не имел такой возможности; 2) лишение человека средств производства. Если бы свободный работник имел их, то сам организовал бы про-во и продавал бы продукты труда; 3) продажа рабочей силы на определенный срок. А для создания рынка труда к этим условиям, В. Петюх считает, вполне справедливо, необходимым добавить наличие покупателя рабочей силы - предпринимателя, работодателя.

Знаменитый американский писатель Дж. Лондон писал: «Каждый что-нибудь продавал. Купец продавал обувь, политик — свою совесть, представитель народа — не без исключения, разумеется, — народное доверие; и почти все торговали своею честью. Женщины — и падшие, и связанные священными узами брака — готовы были торговать своим телом. Все было товаром, и все люди — продавцами и покупателями. Рабочий мог предложить для продажи только один товар — свои мускулы. На его честь на рынке не было спроса. Он мог продавать и продавал только силу своих мускулов» (Дж. Лондон. *Что значит для меня жизнь.*).

Рабочая сила как товар имеет потребительную стоимость и стоимость. Сначала рассмотрим её стоимость. Как известно, стоимость определяется затратами труда. Но товар-рабочая сила - специфический товар, она не существует вне живого организма человека. Чтобы поддерживать её в дееспособном состоянии, необходимо поддерживать жизнедеятельность чел.организма, а для этого надо постоянно удовлетворять его физические и духовные потребности. Таким образом, *стоимость рабочей силы как товара сводится к стоимости жизненных средств работника и его семьи.* На величину стоимости товара-рабочая сила влияют факторы двоякого рода: понижения и повышения. К факторам повышения стоимости рабочей силы относятся: 1) рост потребностей в силу действия закона возвышения потребностей; 2) повышение интеллектуально-культурного уровня населения (образованности, культуры); 3) интенсификация труда; 4) ухудшение

природной окружающей среды.

Одновременно действуют и факторы понижения стоимости рабочей силы как товара: 1) повышение производительности общ. труда, что ведет к удешевлению товаров, в том числе и жизненных средств работника и его семьи; 2) расширение контингента рабочей силы, который обеспечивает содержание семьи. Если раньше, как правило, один глава семьи зарабатывал и содержал семью, то с переходом капитализма в стадию крупной машинной индустрии, не говоря уже о постинд. стадии, большая физическая сила стала излишней, с работой справляются и женщины; 3) применение дешевой рабочей силы иммигрантов. Какая же тенденция в изменении стоимости рабочей силы преобладает в совр. условиях: к повышению или понижению? Учитывая сегодняшний уровень жизни народов в мире по сравнению с прошлым, **тов.студенты**, какая тенденция сильнее?

Теперь рассмотрим другое свойство товара-рабочая сила – его потребительную стоимость. В чем состоит потребительная стоимость товара? Чьи потребности она удовлетворяет: продавца или покупателя? Потребительная стоимость товара рабочей силы состоит в её способности создавать новую стоимость, притом большую, чем он сам стоит. Иными словами, *потребительная стоимость товара-рабочая сила состоит в его способности создавать прибавочную стоимость*. У обычных товаров, напр. хлеба, одежды или автомобиля при их потреблении или использовании стоимость их исчезает или уменьшается. А использование рабочей силы, т.е. труд, создает большую стоимость, чем она сама стоит. Таким образом разрешается основное противоречие всеобщей формулы капитала – $D - T - D'$ (100 тыс.\$ – T – 110 тыс.\$.). Капиталист на рынке покупает T (товары, в том числе и рабочую силу, по их стоимости) и продает T , содержащие и прибавочную стоимость, по закону стоимости. Т.е. по закону эквивалентного обмена товаров.

В трансформационной экономике при переходе к рыночной системе создаются условия для формирования рынка труда. Прежде всего полное превращение рабочей силы в товар через приватизацию гос. собственности. В советской соц. системе хозяйствования рабочий класс вместе с колхозным крестьянством и интеллигенцией был хозяином гос. собственности, пусть даже формально. В переходный к рынку период была ликвидирована система прописки, бывшие колхозники могли свободно менять место жительства и работы. В результате рабочая сила трудящихся полностью стала товаром. Путем приватизации появился предприниматель, работодатель – покупатель товара - рабочая сила.

4.3. Два подхода к трактовке источников стоимости и дохода: трудовая теория стоимости и теория факторов производства

Трудовая теория стоимости (А.Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль, К. Маркс) исходит из того, что *единственным источником* стоимости является только *живой труд* человека. Рикардо писал: «Меновая стоимость произведенных товаров пропорциональна труду, затраченному на их производство» (Его

«Соч.», т.1. с.43). Трудовая теория не отрицает роли других факторов про-ва: капитала и земли. Однако они создают лишь условия про-ва: более благоприятные или менее благоприятные. Основной капитал в виде совершенной техники и технологии, как и высокое плодородие почвы, создают более благоприятные условия для про-ва товаров и стоимости. Напр., более производительная техника создает добавочную прибыль, а плодородная почва – дифференциальную ренту. Но сами капитал и земля без труда не являются источником стоимости.

Поскольку при капитализме основным источником и носителем труда является рабочий класс, наемные работники, новая стоимость делится на *трудовой доход* – заработную плату и *нетрудовые доходы* – прибыль и ренту, результат безвозмездного присвоения продукта труда наёмных работников, т.е. эксплуатации. *Под эксплуатацией* в социальном смысле понимают безвозмездное присвоение чужого труда, продукта или денег. Правда, Маркс не отрицал роль живого труда предпринимателя по организации и руководству предприятия, который создает предпринимательский доход.

Важнейшее достоинство трудовой теории стоимости в том, что она определяет и подчеркивает приоритетную и решающую роль живого чел.труда в про-ве товаров и их стоимостей. Именно труд *воскрешает* средства про-ва, превращая их из потенциальной в реальную производительную силу. Без труда самые совершенные и производительные техника и орудия труда остаются грудой мертвых вещей. Не следует забывать, что сама техника – это результат трудовой деятельности изобретателей, конструкторов, инженеров и квалифицированных рабочих.

Кроме того, только труд является самостоятельным фактором про-ва и источником стоимости. Другие факторы про-ва – капитал и земля без приложения труда не в состоянии ничего производить. Даже самая плодородная почва ничего не родит, кроме бурьяна.

Теория факторов про-ва (основоположник франц. экономист Ж.-Б. Сэй, сторонники А. Маршалл, П. Самуэльсон и др.) состоит в том, что все факторы про-ва: труд, капитал и земля – являются источниками стоимости и дохода. А. Маршалл: «Труд, капитал и земля служат источниками того дохода, который учитывается при исчислении национального дохода» (Принципы экон.науки.т.1, - М.,1993.-С. 140). Таким образом, каждый фактор сам создает доход: труд – зарплату, капитал – прибыль а земля – ренту. Владельцы факторов про-ва присваивают законную долю вновь созданной стоимости. А именно: рабочий получает заработную плату, капиталист – прибыль, а землевладелец – ренту. Никакой эксплуатации нет! Конечно, каждый фактор про-ва принимает участие в создании продукта, товара как потребительной стоимости, но не стоимости.

Достоинство теории факторов про-ва, на наш взгляд, заключается в том, что она даёт обоснование расширенному воспроизводству всех факторов про-ва. Коль скоро все факторы про-ва участвуют в создании нац.дохода, расходуются и изнашиваются, то они должны воспроизводиться. Причем в увеличенном масштабе.

Таким образом, мы имеем два противоположных подхода к вопросу об источниках стоимости, дохода и богатства. С одной стороны, трудовая теория стоимости, которая считает, что *единственным источником стоимости является живой труд*, а с другой – теория факторов про-ва, которая исходит из *множества источников стоимости* – и труда, и капитала, и земли.

Противостояние между двумя подходами подпитывалось и подпитывается классовыми интересами и идеологиями. Трудовая теория отвечает интересам рабочего класса, людям наёмного труда, а теория факторов про-ва – классовым интересам буржуазии. Ведь по её теории нет эксплуатации наёмного труда, каждый участник распределения дохода получает свою долю.

Прав проф. В.З. Баликов из Новосибирска, который пишет, что в столь разных подходах к важнейшей экон. категории – прибавочной стоимости просматривается классовая, идеологическая подоплека. Так, марксистская политэкономия упорно не признавала присвоение прибавочной стоимости капиталистом экономически справедливым. Западные экономисты упорно не замечали и не замечают механизм присвоения прибавочной стоимости, нигде его не рассматривают, а считают прибыль как нечто данное, как естественное свойство капитала. А истина лежит где-то посередине. «В прибавочной стоимости присутствуют и эксплуатация, и доход на капитал, и вознаграждение капиталисту за риск и организацию производства и т.д.» (В.З. Баликов. Общая экон.теория. – Новосибирск, 1996, с.108-109). Кстати, согласно важнейшему принципу современной постнеклассической науки – методологическому плюрализму – оба подхода взаимно дополняют друг друга.

Чтобы разобраться в истинности столь противоположных подходов к источникам стоимости и доходов в контексте методологического плюрализма постнеклассической науки, необходимо использовать исторический подход. Трудовая теория стоимости возникла в мануфактурный период капитализма, когда господствовало ручное про-во, а главным и решающим фактором про-ва был ручной труд.

Основная работа А.Смита «Богатство народов» вышла в свет в 1776 г., когда господствовала капиталистическая мануфактура, основанная на ручном труде. Промышленный переворот в Великобритании, положивший начало крупной машинной индустрии, произошел в последней трети XVIII в. А теория Сэя о трех факторах про-ва как трёх источниках дохода возникла в первой четверти XIX в., когда в Зап. Европе происходил интенсивный переход к крупной машинной индустрии.

К. Маркс в «Экономических рукописях 1857-1859 годов», когда крупная машинная техника и технология составляла содержание основного капитала в Зап. Европе, писал, что по мере развития крупной промышленности «созидание действительного богатства становится менее зависимым от рабочего времени, от количества затраченного труда..., а зависит от общего уровня науки и от прогресса техники» (М. и Э. Соч. Т.46, ч.II, с.23). Таким образом, в эпоху крупной машинной индустрии созидание богатства и его стоимости зависит от техники (основного капитала) и живого труда, без которого самая совершенная техника остается грудой мертвых вещей.

В современных условиях всеобщее признание получила высокая роль человеческого капитала, произошла демократизация и социализация капитала, с одной стороны, а с другой - капитализация труда благодаря приоритетному развитию и накоплению чел.капитала. Таким образом, на место противоположности и противоборству труда и капитала приходит сотрудничество между ними, что выражается в социальном партнерстве и промышленной демократии. Эта тенденция имеет место в развитых странах Запада. Однако не следует переоценивать этот факт. Эксплуатация труда капиталом сохраняется. И судя по росту разрыва между богатыми и

олигархами, с одной стороны, и бедными – с другой, она усиливается. Не следует забывать существенное различие между чел. и физическим (средства про-ва) капиталами. Работник не может использовать свой чел. капитал без средств производства.

4.4. Характер, формы и две стороны соединения факторов производства

в рыночно-капиталистической экономике

Средства про-ва и рабочая сила отдельно друг от друга не являются производительными силами. Они представляют собой факторы производства лишь в потенции. Чтобы стать производительной силой, они должны соединиться в реальном процессе труда.

Различают две стороны этого соединения в рыночной экономике:

1) экон. соединение, 2) производственно-техническое.

Производственно-техническое соединение осуществляется в процессе труда. Уровень развития производительных сил определяет формы соединения рабочей силы со средствами про-ва. Если применяются ручные орудия труда, то их соединение с рабочей силой осуществляется преимущественно в индивидуальном ручном труде. Например, труд крестьянина в эпоху средневековья. А на индустриальной стадии наряду с индивидуальным трудом в основном применяются коллективные формы труда: бригады, поточно-конвейерные линии, кооперация труда в масштабе цеха и завода в целом и т.д. К примеру, прокатный стан требует коллективного обслуживания.

В рыночно-кап.экономике производственно-техническому соединению факторов про-ва *предшествует экономическое их соединение*. У работодателя или капиталиста нет лично зависимых работников, как у феодала или рабовладельца. Чтобы организовать процесс про-ва, предприниматель должен нанять работника на рынке, т.е. купить его рабочую силу перед каждым процессом про-ва наряду с машинами, сырьем и материалами, энергией.

Чтобы реально соединить средства про-ва и рабочую силу, они должны находиться в собственности или распоряжении одного и того же лица. Таким образом экон.соединение факторов производства происходит в товарной форме путем купли-продажи. Иначе обстоит дело с соединением факторов производства в рабовладельческом или феодальном обществах. Здесь помещик на всю жизнь покупает крепостного крестьянина. Таким образом рабочая сила крепостного крестьянина и земля-основное средство про-ва находятся в собственности помещика на всю жизнь. И в отличие от рын.экономики, ему нет необходимости каждый год перед началом посевной кампании нанимать рабочую силу

Характер и формы экономического соединения факторов про-ва определяют социально-экон. сущность общ. строя. Маркс подчеркивал: «Для того чтобы вообще производить, они [рабочие и средства производства] должны соединиться. Тот особый характер и способ, каким осуществляется это соединение, отличает различные экономические эпохи общ. строя» (М.и Э.

Глава 5. Процесс производства и накопление капитала

5.1. Механизм производства новой стоимости. Норма и масса прибавочной стоимости

5.2. Два способа производства прибавочной стоимости: абсолютная и относительная приб. стоимость.

5.3. Стадии повышения производительности общ.труда: простая кооперация, кап.мануфактура и крупная машинная индустрия. Современная постинд. стадия.

5. 4. Накопление капитала и его формы: концентрация и централизация капитала.

5.1. Механизм производства новой стоимости. Норма и масса прибавочной стоимости

Процесс про-ва в рын.экономике начинается с покупки на рынке средств про-ва и рабочей силы. Рассмотрим как осуществляется процесс про-ва товара и новой стоимости на примере прядильного предприятия (производство пряжи из шерсти).

Затраты производства		Результат про-ва (пряжа)
Шерсть и другие материалы, износ машин и оборудования (амортизация), в долл.		(продукт труда 1 рабочего)
	200	200
Наём рабочего (дневная стоим- раб.силы – зарплата) 100		новая стоимость, созданная рабочим за 8 часов рабочего дня 200 (за час 25 \$)
Издержки производства ($c + v$) 300		стоимость пряжи $W = c + v + m = 400$

На предприятии работает 100 работников, общая стоимость произведенной пряжи составит $W = 20000c + 10000v + 10000m = 40000 \$$.

По трудовой теории стоимость создается живым трудом. А стоимость средств про-ва: шерсти и других материалов, энергии, машин(их износ) – сохраняется и переносится на продукцию(пряжу) конкретным целесообразным трудом прядильщиков, а новую стоимость $v+m$ создают они абстрактным трудом. [А на языке экономикса к старой стоимости материала прибавляется добавленная стоимость = $v + p + a$ (зарплата, прибыль и амортизация осн.капитала). Вновь созданная стоимость ($v+m$) и добавленная стоимость несколько отличаются количественно .

Во всех общественно-экон. формациях в истории, кроме первобытного общества, рабочее время труженика делилось на необходимое и прибавочное. В течение необходимого времени он работал на себя и свою семью, а в прибавочное время - на своего господина. Соответственно труд и продукт делился на необходимый и прибавочный, т.е. работник подвергался эксплуатации со стороны

господствующих классов. Под *эксплуатацией* в социальном смысле понимают безвозмездное присвоение чужого труда и продукта. Если в докапиталистических обществах эксплуатация раба или крепостного крестьянина носила открытый характер и была очевидна, то в буржуазном обществе - скрытый и завуалированный характер. Здесь зарплата и юридическое равенство капиталиста и наёмного рабочего вуалирует эксплуатацию рабочего: как будто весь труд оплачен.

Поскольку в создании новой стоимости принимает участие лишь переменный капитал, на который приобретается рабочая сила капиталистом, а постоянный капитал лишь сохраняет и переносит свою стоимость благодаря конкретному полезному труду рабочего, то степень возрастания стоимости определяется путем отнесения прибавочной стоимости только к переменному капиталу.

$$m' = \frac{m}{v} \times 100\%,$$

m' – норма прибавочной стоимости, m – масса приб.стоимости, v – переменный капитал.

Это формула нормы прибавочной стоимости. *Норма прибавочной стоимости есть отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу.* А под массой прибавочной стоимости понимают *абсолютную её величину.* В данном примере норма прибавочной стоимости равна

$$m' = \frac{\$ 100 m}{\$100 v} \times 100\% = 100\%,$$

масса приб.стоимости, которую приносит один рабочий, равна \$100, а коллектив предприятия 100x100 чел.=10000 дол.

В XIX в., во времена К.Маркса, норма приб.стоимости (100%) показывала степень эксплуатации рабочего класса, половину рабочего дня он работал на себя, а другую половину – на капиталиста. Сегодня социально-экономическая ситуация несколько изменилась. Рассмотрим на что расходуется масса приб.стоимости (M). Одна её часть идет на накопление, т.е. на расширение производства, или на увеличение богатства завтра, что, очевидно, отвечает интересам, в какой-то мере, всех членов общества. Другая часть M через налоги используется на образование, фундаментальную науку, нац.оборону, охрану общ. порядка, т.е. в интересах всего общества. Лишь доля третьей части используется на личное потребление и роскошь капиталиста и его семьи и носит эксплуататорский характер. Ибо другая доля третьей части создается трудом капиталиста как предпринимателя по организации и руководству предприятием. Конечно, деление приб.стоимости на эти части и цели существовали и раньше, но величина второй и первой частей были незначительны.

Как изменилась норма приб.стоимости в XX ст.? По данным Економічної енциклопедії (відп.редактор С.В. Мочерний, т. 2, 2001, с.589). В США с ростом производительности труда прирост зарплат отставал от неё, повысилась норма приб.стоимости и была равна в 1929г. 190%. В середине XXв. с началом НТР происходил рост зарплат на основе повышения производительности труда и подъема образовательно-квалификационного уровня работников, норма приб.стоимости в обрабатывающей промышленности Соединенных Штатов снизилась до 80%

в 1988г. В бывшем СССР норма приб. продукта равнялась 130-170% благодаря, очевидно, более низкой производительности труда (в 1985 г по уровню производительности труда в народном хозяйстве СССР уступал США в 2,5 раза). Вероятно, не учитывались также поступления населению из общ.фондов потребления, которые составляли 1/3 реальных доходов населения, Они использовались на строительство жилых домов, которые предоставлялись трудящимся бесплатно, жилищно-коммунальные расходы. Кстати. Квартплата с жил.-коммун. услугами не превышала 3-5% зарплаты, на образование, здравоохранение, науку и т.п.). В Украине норма приб.стоимости в 1990-х годах увеличилась в 2 раза (Там же).

5.2. Два способа производства прибавочной стоимости: абсолютная и относительная прибавочная стоимость

Прибавочный продукт является основой социально-экономического прогресса общества, повышения уровня и качества жизни людей. При капитализме прибавочный продукт принимает форму прибавочной стоимости. Конкуренция и неуемная жажда обогащения на основе частной собственности толкает капиталистов на увеличение прибавочной стоимости. Существуют два способа возрастания приб.стоимости: абсолютная и относительная, которые основаны на увеличении массы труда и повышении его производительности.

Способ абсолютной приб. стоимости основан на увеличении рабочего времени и численности работников. Рассмотрим на числовом примере.

Рабочий день 10час.= 5 ч.НРВ + 5ч. ПРВ. $m' = (5 \text{ ч.ПРВ} : 5\text{ч.НРВ}) \times 100\% = 100\%$
РД > на 2ч. 12ч. = 5ч.НРВ+7ч.ПРВ. $m' = (7\text{ч.ПРВ} : 5\text{ч.НРВ}) \times 100\% = 140\%$

При удлинении рабочего дня до 12 часов прибавочное время увеличивается до 7 часов, а норма приб.стоимости – до 140%. Величина приб.стоимости возрастает на 40%. На ранних стадиях капитализма, когда основным фактором увеличения про-ва, был ручной труд, капитал увеличивал прибавочную стоимость путем удлинения рабочего дня. Рабочий день составлял 14-16 часов и дольше. Но как гласит французская поговорка: «Даже самая красивая девушка Франции не может дать больше того, что она имеет». Рабочий не может работать 24 часа в сутки. У рабочего дня имеются физические и социальные границы.

Борьба рабочего класса за сокращение рабочего дня. Октябрьская революция 1917 года, революционные и выступления рабочих и всех трудящихся в первой четверти XX ст. в Германии, Франции и др.странах привели к законодательному установлению 8 –часового рабочего дня во многих государствах в 1919 г. Но раньше всех 8-часовой рабочий день был установлен в России декретом Совнаркома от 11 ноября 1917г. за подписью его главы В.И.Ленина.

В настоящее время в мире 8-часовой рабочий день и 40-часовая рабочая неделя (во Франции 36 часов). Есть варианты: например в Японии и Ю.Корее – до 8-10 часов в день, здесь любят работать.

Таким образом, мы рассмотрели абсолютную прибавочную стоимость, которая производится путем удлинения рабочего дня.

В отличие от неё, относительная прибавочная стоимость представляет способ её увеличения путем удлинения прибавочного рабочего времени за счет сокращения необходимого времени. Допустим, при том же исходном соотношении необходимого и прибавочного рабочего времени по 5 часов, если увеличить ПРВ до 6 часов, а НРВ уменьшится до 4 часов, то норма $m' = (6\text{ч.}:4\text{ч.}) \times 100\% = 150\%$. Величина приб.стоимости увеличится на 20%.

Что же является объективной основой про-ва относительной

приб.стоимости? Капиталист не может произвольно сократить НРВ и увеличить ПРВ, хотя такие случаи нередко бывают. Но речь идет об увеличении ПРВ и сокращении необходимого времени при соблюдении закона стоимости, т.е. предприниматель покупает рабочую силу по полной её стоимости, т.е. рабочему выплачивают зарплату, достаточную для покупки жизненных средств ради удовлетворения его физических и духовных потребностей и его семьи. Экономической основой относительной прибавочной стоимости является повышение производительности общ.труда и удешевление товаров, в том числе жизненных средств рабочего и его семьи. То, что раньше рабочий производил жизненных средств за 5 часов, теперь благодаря повышению производительности труда их производит за 4 часа. И таким образом час труда прибавляется к прибавочному времени.

Относительная приб.стоимость служит основным способом увеличения прибавочного продукта в эпоху крупной машинной индустрии. Хотя и метод абс.приб. стоимости тоже используется капиталистами через интенсификацию труда и сверхурочные работы.

Разновидностью относительной приб.стоимости является *избыточная прибавочная стоимость*. Её получают те предприниматели, которые внедрили новую технику и технологию первыми в отрасли, добились индивидуальной производительности труда выше общественной. А индивидуальная стоимость товаров у них ниже общественной, продают же их по общей рыночной цене. Количественно избыточная приб.стоимость есть разница между общ. стоимостью и более низкой индивидуальной стоимостью товаров. На поверхности рыночной экономики она выступает в форме добавочной прибыли, превышающей среднюю прибыль. Избыточная приб.стоимость выступает мощным дополнительным стимулом для бизнесменов к совершенствованию и развитию производительных сил. Она является временным явлением для отдельных капиталистов, ибо современем и другие предприниматели внедряют эти новинки в про-во. Но исчезнув в одном месте, она возникает в другом.

Теперь сравним абсолютную и относительную приб. стоимость. Сравнить два понятия это значит выявить их общие черты и различия. Общее двух способов увеличения приб.стоимости состоит в увеличении прибавочного рабочего времени и нормы прибавочной стоимости. Общее и в том, что источником обеих форм прибавочной стоимости является прибавочный труд наёмного работника, эксплуатация наёмного труда капиталом. Различия – в том, что абсолютную приб.стоимость получают путем абсолютного удлинения рабочего дня, а относительную **m** – за счет сокращения необходимого времени. К.Маркс считал различия между двумя способами увеличения производства приб.стоимости относительными. «Разница между абсолютной и относительной приб.стоимостью представляется вообще иллюзорной. Относительная приб.стоимость абсолютна, потому что она предполагает абсолютное удлинение рабочего дня за пределы рабочего времени, необходимого для существования самого рабочего. Абсолютная приб.стоимость относительна, так как она предполагает развитие производительности труда, позволяющее ограничить необходимое рабочее время частью рабочего дня» (М. и Э. Соч., т.23, с.510).

5.3. Три стадии повышения производительности труда. Современная постиндустриальная стадия

Производство относительной приб.стоимости прошло в истории три крупные стадии повышения производительности общ. труда: простая кооперация, мануфактура, крупная машинная индустрия.

Кооперация труда – это форма совместного коллективного труда, когда множество лиц трудятся на одном участке для достижения общей цели, например для производства определенного товара. Она бывает простой, где нет разделения труда, например бригада косарей или землекопов. Сложная и развитая кооперация основана на разделении труда. Капиталистический способ производства начинается с простой кооперации труда, когда капиталист, напр. купец, объединяет под одной крышей несколько бывших ремесленников для про-ва определенного продукта. Уже простая кооперация обеспечивает преимущества в экономии издержек производства за счет экономии орудий труда и помещений. Очевидно, одно здание для 10 чел. обойдется дешевле, чем 10 зданий для каждого работника. Далее. Совместный труд создает новую массовую производительную силу на основе состязательности (соревнования). Кооперация труда обеспечивает выполнение критических видов работ, которые не под силу отдельным работникам, напр. для перекрытия русла реки, ремонта прорыва плотины или уборки урожая в сжатые сроки.

На определенном этапе простая кооперация труда перерастает в капиталистическую мануфактуру. Это капиталистическое предприятие, основанное на ремесленной технике и разделении труда. Мануфактура обеспечивает повышение производительности труда за счет:

- более быстрого повышения квалификации и мастерства рабочего, ибо он осваивает одну трудовую операцию;
- специализации орудий труда и инструментов;
- ликвидации непроизводительных потерь рабочего времени, связанных с переходом от одной операции к другой

А.Смит, певец капиталистической мануфактуры, описывает в «Богатстве народов» мануфактуру по производству английских булавок. Один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет её, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки. Изготовление самой головки требует 2-3 самостоятельных операций. В целом изготовление булавок и их завертывание в пакетики состоят из 18 самостоятельных операций. Благодаря такому детальному разделению труда в XVIII в. мануфактура из 10 рабочих изготавливала в день 48000 булавок, т.е. по 4800 штук на каждого работника. В то время как одиночный ремесленник, который выполнял все операции, производил лишь 20 булавок. Таким образом, производительность труда мануфактурного рабочего в 240 раз была выше, чем у ремесленника благодаря разделению труда.

Мануфактура господствовала в Зап. Европе с середины XV1 до последней трети XV111 в. В Российской империи, в состав которой входила Украина, первые мануфактуры появились в XV11 в. и быстро распространились при Петре-1. Особенности российских мануфактур состояли в том, что они были основаны не только на вольнонаёмном труде, но и на труде крепостных крестьян. Капиталистические отношения тесно переплетались с крепостническими

Историческая роль мануфактуры заключается в том, что она подготовила условия для перехода к крупной машинной индустрии, обеспечив дифференциацию и специализацию орудий труда и подготовив кадры квалифицированных рабочих для работы на машинной технике.

Переход к индустриальной стадии начался в Великобритании в последней трети XVIII века в текстильной промышленности с внедрением прядильных машин и ткацких станков, что потребовало введения парового двигателя. Переход к крупной машинной технике и технологии известен в истории как первый промышленный переворот, как индустриализация. В Зап.Европе и Сев. Америке она осуществлена в XIX в. В России индустриализация началась во второй половине XIX ст. Но форсированная индустриализация осуществлена в годы советских пятилеток (1928-1940гг). В большинстве стран Азии, Африки и Лат.Америки продолжается переход из аграрной цивилизации в индустриальную в настоящее время.

Основу индустриальной стадии технически составляет машина. Первоначально она состояла из трех частей: 1)машины-двигателя, 2)рабочей машины и 3)передаточного устройства. Главным звеном является рабочая машина, которая непосредственно обрабатывает материалы: металлические заготовки, пряжу и т.п. Коренное отличие рабочей машины от ручного орудия труда в том, что в *машине орудие труда приводится в движение механизмом*. Например, игла в швейной машине приводится в движение механизмом, а вручную – рукой швеи. Или сверло в станке. При этом не имеет значения, что является источником движения: двигатель, или рука человека, или рабочий скот.

Назначение машины-двигателя — это выработка энергии, служить источником двигательной силы. Сначала паровой двигатель, потом механический двигатель: например, двигатель внутреннего сгорания в автомобиле, затем электромотор. Передаточное устройство предназначено для передачи энергии от двигателя к рабочей машине. В настоящее время электроэнергия с помощью мотора вытеснила паровой двигатель и прочее. *Величайшее значение рабочей машины в том, что она освободила орудия труда (сверло, иглу и тому подобное) от ограниченных возможностей естественных органов человека* и тем самым обеспечила громадное повышение производительности труда. А в контексте трактовки прибавочной стоимости, прибавочного продукта машина создала неограниченные возможности увеличения их производства.

В середине XX ст. наступила новая научно-техническая революция, которая ознаменовала начало перехода человечества в *четвертую, постиндустриальную стадию*. В 70-х годах НТР перешла в новый совр.этап. Новая научно-техническая революция принесла человечеству такие достижения, как автоматизация и компьютеризация, нанотехнологии, геновая инженерия, оптическое волокно, релейная спутниковая связь (мобильники) и т.д. и т.п. Сегодня служит человечеству атомная энергия. На повестке дня – конструирование промышленного термоядерного реактора, который позволит использовать термоядерную энергию в мирных целях, а пока в водородной бомбе. С освоением термоядерной энергии человечество получит неисчерпаемый её источник. А сырьем для неё является водород из воды.

Внедрение достижений НТР в про-во обеспечивает многократное увеличение производительности общ.труда. В контексте нашего повествования это означает колоссальное увеличение прибавочного продукта. А избыточная прибавочная стоимость превращается в постоянное явление на основе

инновационного развития экономики. Главным источником новой стоимости (ценности) становится массовый высококвалифицированный творческий труд.

Однако не следует забывать, что в условиях постиндустриального общества живет лишь золотой миллиард из 7,6 млрд. населения земного шара. То есть 6/7 человечества живут на индустриальной стадии или в условиях перехода к ней из аграрной цивилизации.

В этой связи важное методологическое значение имеет необходимость различения и использования в научной и учебной работе общецивилизационного и регионально(странового) подхода к рассмотрению и изучению процессов и явлений социально-экономического развития. Это относится прежде всего к Украине, которая находится сегодня после четверти века независимости на подорванной и ослабленной индустриальной стадии.

5.4. Накопление капитала и его формы: концентрация и централизация капитала.

Под накоплением капитала понимают превращение прибавочной стоимости в капитал. До сих пор мы рассматривали превращение капитала в приб.стоимость, а теперь выясним обратное превращение части приб. стоимости в капитал. В результате накопления капитала увеличивается масштабы производства. Т.е. осуществляется расширенное воспроизводство. В связи с этим вся масса приб.стоимости делится на две части: фонд потребления и фонд накопления. На что расходуется фонд накопления? Он используется на покупку *дополнительных* средств производства и *дополнительной* рабочей силы.

От чего зависит размеры накопления?

Во-первых от соотношения между фондами накопления и потребления.

Во-вторых, от нормы и массы приб.стоимости. Чем больше будет масса приб.стоимости, тем больше можно купить дополнительных средств про-ва и нанять дополнительных рабочих.

В-третьих, от повышения производительности общественного труда. В результате чего увеличивается относительная приб.стоимость и происходит удешевление машин и оборудования, сырья, материалов и энергии. Поэтому на одну и ту же сумму денег можно купить больше дополнительных средств про-ва.

В-четвертых, от степени развития банковско-кредитной системы, ибо можно взять больше кредита для расширения производства.

Различают две основные формы накопления капитала: концентрацию и централизацию капитала. Концентрация капитала состоит в увеличении индивидуальных капиталов за счет капитализации приб. стоимости. В результате увеличивается и их сумма – общественный капитал. А централизация капитала происходит путем увеличения индивидуальных капиталов за счет их объединения, т.е. путем перераспределения уже существующих капиталов. Поэтому в результате централизации непосредственно размер общ. капитала не изменяется. Эта форма накопления капитала осуществляется как добровольным путем посредством организации акционерных компаний, так и принудительно через разорение и присоединение слабых или мелких предприятий.

Хотя централизация капитала непосредственно не увеличивает совокупный

общ.капитал, однако создает более благоприятные условия для сооружения крупных народнохозяйственных объектов: мощных металлургических и машиностроительных заводов, океанских и морских портов, больших каналов и т.п. Кстати, бум железнодорожного строительства в 1830-х годах стал возможным благодаря организации акционерных обществ. Иначе миру долго пришлось бы ждать, пока рост индивидуальных капиталов дошел бы до необходимых размеров.

Накопление капитала сопровождается ростом органического строения капитала. Под *органическим строением капитала* понимают отношение между постоянным и переменным капиталом, поскольку оно обусловлено техническим его строением. Это результат научно-технического прогресса и роста производительности общ. труда. Вооруженный более совершенной и производительной техникой, рабочий в состоянии перерабатывать большую массу сырья и материалов. Растет и стоимость средств про-ва, которая приходится в расчете на одного работника, хотя возрастает и стоимость его рабочей силы за счет зарплаты. Это значит, что доля переменного капитала уменьшается, хотя абсолютно он растет. Относительное уменьшение спроса на рабочую силу со стороны переменного капитала, по теории Маркса, порождает относительное перенаселение, т.е. безработицу. В этом заключается важнейшее социальное последствие накопления капитала.

Литература

Экономическая теория. Часть 2. Общие основы рыночной экономики / Под ред. М.И. Бондаренко, А.А. Гриценко.- Х.: ХГУ, 1993. Гл.4.

Економічна теорія: Посібник вищої школи / за заг. ред.. Є.М. Воробйова. – К.- Х., 2001. - Гл.13.

Политическая экономия: Учебник для вузов / Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. [МАО] и др..- М.: Политиздат, 1988. – 735с. Гл.6.

Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. // Соч. К. Маркса и Ф.Энгельса. Т.23.

Глава 6. Распределение личных доходов населения в рыночной экономике

- 6.1. Сущность и роль распределения. Маржиналистская и марксистская концепции распределения доходов.
- 6.2. Основные черты распределения доходов населения в рыночной экономике. Кривая Лоренца.
- 6.3. Показатели и факторы дифференциации доходов.
- 6.4. Заработная плата: её сущность и функции. Формы и системы заработной платы.

Литература

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика/ пер. с 16-го англ.изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. Гл.34. Или по рус. Изд. 1982г., т.2. Гл.37.

Экономическая теория. Курс лекций / под ред. Е.М.Воробьева. Х., 2006. Гл.19.

Социальное неравенство и публичная политика / редкол.: Медведев В.А. (отв.ред.). – М.: Культ.рев.,2007. заключительный доклад по проекту.- С.7-60.

Экономическая теория: политэкономия: учебник / под ред.В.Д.Базилевича. – М.- К., 2009. Гл.13.

Ким М.Н., Ким А.А. Средний класс в постсоветском обществе: социально-экономические критерии, структура и условия формирования: монография. Х., 2012. Гл.4.2.

6.1. Сущность и роль распределения. Марксистская и маржиналистская концепции распределения доходов.

Распределение является важнейшим звеном в системе общ.воспроизводства, которая состоит из непосредственно производства, распределения, обмена и потребления. Распределение различают в широком и узком значении. В узком смысле понимают распределение лишь результатов производства – доходов, а в широком – не только доходов, но и факторов про-ва. Данная тема посвящена распределению в узком значении.

В чем суть распределения? Оно определяет *долю каждого субъекта хозяйства, участника производства в созданном общественном доходе*. Хотя распределение зависит от характера и условий производства, оно играет активную роль, имеет относительно самостоятельное значение. Классик политической экономии Д. Рикардо считал, что главной её задачей является «определение законов, которые управляют распределением» доходов («Начала политической экономии и налогового обложения», 1817).

Рикардо создал достаточно стройную теорию распределения доходов в условиях капитализма. Он писал, что продукт земли, все то, что получают с поверхности земли благодаря приложению труда, капитала и машин, распределяется между тремя классами в форме ренты, прибыли и зарплаты. «Определять

законы, которые управляют этим распределением – главная задача политической экономии». (там же. по Базилевичу. История экон.учень- К., 2004, с.240).

Значение экономически обоснованного распределения доходов раскрывается в его функциях:

- 1) стимулирующая – стимулирует людей на развитие производства и повышение его эффективности. Чем лучше они работают, тем больше получают доходы;
- 2) воспроизводственная – владелец каждого фактора: рабочей силы, капитала и земли должен получить столько дохода, чтобы обеспечить расширенное его воспроизводство;
- 3) определения социально-имущественного статуса индивида в современном обществе. При этом распределение доходов должно обеспечить восходящую социальную мобильность в долгосрочном периоде.

От чего зависит доля и её абсолютное значение каждого участника производства? Они определяются:

В макроэкономическом плане степенью развития производительных сил, измеряемого прежде всего уровнем производительности общ.труда.

В микроэкономическом аспекте от уровня хозяйственной и предпринимательской деятельности фирмы.

У индивидов от эффективности трудовой деятельности и размеров собственности на материально—финансовые активы (средства производства, акции и облигации).

В экономической теории существуют две основные концепции распределения доходов: марксистская (трудовая теория стоимости) и маржиналистская (теория факторов производства). Если до сих пор мы рассматривали в основном исходной методологической базой трудовую теорию стоимости, то в данной теме - теорию факторов производства.

По марксистской концепции стоимость и первичные доходы создаются только живым трудом наёмных рабочих и трудом предпринимателей по организации и управлению про-вом. $W = c+v+m$, где W (от worth). Первичные доходы составляют вновь созданная стоимость $v + m$ – зарплата и прибавочная стоимость, которая распределяется на прибыль, ренту и процент. Еще Рикардо, критикуя «догму Смита», подчеркивал, что первичную величину составляет создаваемая трудом стоимость. Именно стоимость распадается на доходы, а не наоборот (Базилевич. I е/у, 2004, с.240, 242).

По маржиналистской концепции все факторы производства одновременно являются и источниками стоимости: труд создает зарплату, капитал – прибыль, земля – ренту. Нет никакой эксплуатации. Всеобщая гармония интересов всех участников производства!

В микроэкономическом аспекте первичные доходы включаются в цену товара. Это зарплата, процент, прибыль, рента, амортизация, косвенные налоги (акцизы) и т.п.

В макроэкономическом плане доходами являются ВВП, ВНД, чистый нац.доход.

По субъектам хозяйствования, т.е. по получателям доходов, различают:

- 1) личные доходы населения. или домохозяйств;
- 2) фирмы (предприятия) – прибыль, валовой и чистый доход;
- 3) государства – госбюджет;
- 4) общества – валовой внутренний продукт(ВВП), валовой нац.д оход (ВНД), нац.доход.

В данной теме мы рассмотрим личные доходы населения.

6.2.Основные черты распределения доходов населения в рыночной экономике. Кривая Лоренца.

В классово-антагонистических экономических системах (рабство, феодализм, капитализм) общей характерной чертой распределения доходов является громадный разрыв в доходах между господствующими классами и угнетенными эксплуатируемыми массами трудящихся. Львиная доля результатов производства присваивалась и присваивается господствующими классами. Отсюда вытекает и разрыв в уровне их жизни. Главным фактором, определяющим характер распределения доходов, является собственность на средства производства. В рабовладельческом и феодальном обществах основным фактором присвоения доходов служили земля и соответственно рабы и крепостные крестьяне. В буржуазном обществе все граждане являются юридически свободными и равноправными. Место основного фактора производства занимает капитал и труд. Именно *по двум критериям: капиталу и труду* идет распределение доходов. Кроме общих черт, распределение доходов в различных обществах имеет свои особенности.

В рыночно-кап.экономике для распределения доходов населения характерны следующие черты: заработанность доходов, их осязаемая дифференциация, множественность источников дохода.

Заработанность доходов индивидуальными работниками и фирмой состоит в том, что они могут располагать только теми средствами, которые они заработали своей собственной деятельностью. Зарплату и прибыль могут получить только из своего общего дохода, или общей выручки. **Сравнить с порядком оплаты в советской системе хозяйствования.**

Характерной чертой распределения доходов в рыночной системе является множественность источников дохода. Об этом свидетельствует структура доходов домохозяйств в США

Структура доходов США(1988)	Структура доходов нас.Укр.(2012)
Зарплата и др. трудовые доходы 65,4%	Заработная плата 41,9%
Доходы от собственности (рента за жилье, дивиденды) 11,0%	Доходы от собственности 5,5%
Доходы от процентов за депозиты 14,1%	Прибыль и смешан.доход 15,9%
Трансферты 14,7%	Соц.пособия и др.трансферты 37,2%
Отчисления по соц.страхованию – 4,8%	

Прокомментировать стат.данные. Множественность источников дохода, **тов.студенты**, это хорошо или плохо? Благодаря этой множественности обеспечивается надежность поступления доходов. Слабость источников наших доходов в том, что у нас очень низкий удельный вес зарплаты, процентов от депозитов и доходов от собственности. Их, кроме зарплаты, в основном имеют представители высшего класса. А для основной массы населения недоступны.

Важнейшей чертой распределения доходов в рыночно-капиталистической экономике является значительно ощутимая дифференциация доходов между работниками. Это стимулирует их лучше и больше работать. Чтобы заработать больше денег и лучше жить. Важнейшим показателем дифференциации доходов между различными слоями населения является кривая Лоренца и коэффициент Джинни (К- дж).

Таблица 6. 1

Распределение личного дохода среди американских семей по категориям, 2001г.

Квинтиль	Доля в общем доходе, %	Доля в общем доходе, нарастающим итогом, %	Верхний предел дохода, тыс. долл. США
Самые бедные 20% семей	4,2		24
Вторые 20% семей	9,7	13,9	41,1
Третьи 20% семей	15,4	29,3	62,5
четвертые 20% семей	22,9	52,2	94,2
Самые богатые 20% семей	47,7	100	св.94,2
итого 100%	100		

Источник: К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. Экономикс.- М., 2007. – С. 775.

Согласно данным этой таблицы 60% всех американских семей получают от 41 тыс. до 94 тыс. долларов годового дохода, или соответственно ежемесячно 3427 и 7846 долл. Очевидно, это материальная основа большинства среднего класса в этой стране.



График : Кривая Лоренца

Чем больше коэффициент Джинни, тем больше неравенство в доходах. В развитых странах Западной Европы он равен 0,2-0,4. Например в Нидерландах 0,268, а вот в Бразилии 0,565.

Неравенство бывает, по мнению российских аналитиков А.В. Шевякова и А.Я. Кируты, нормальным и избыточным. Нормальное неравенство обеспечивает социальную справедливость и оптимальный экономический рост, ибо стимулирует всех трудоспособных граждан и их групп участвовать в трудовой деятельности. А избыточное неравенство нарушает принципы социальной справедливости и оптимального экономического развития. Граница между нормальным и избыточным неравенствами в Зап. Европе проходит по децильному коэффициенту расслоения доходов в рамках 7-10 : 1. (Очевидно, по первичному распределению). *Коэффициент децильный* – это отношение доходов 10% наиболее богатых семей к доходам 10% самых бедных семей в стране.

На наш взгляд, по логике вещей следует добавить недостаточное неравенство, которое порождает уравниловку в оплате труда и не стимулирует людей к активной трудовой деятельности. Ибо и эффективный и квалифицированный труд оплачивается почти как малопродуктивный. Кроме того, недостаточное неравенство нарушает принцип социальной справедливости. А он в экономическом отношении состоит, по нашему мнению, в том, что доходы и уровень жизни людей и их групп должны соответствовать их вкладу в общественное богатство страны.

6.3. Показатели и факторы дифференциации доходов населения

К показателям дифференциации доходов населения относятся коэффициент Джинни, отражающий кривую Лоренца, децильный и квинтильный коэффициенты доходов, индекс уровня жизни, интегральный индекс благосостояния, индекс валового счастья и др.

Мы уже рассмотрели коэффициент Джинни, квинтильный коэффициент доходов при анализе кривой Лоренца. Рассмотрим децильный коэффициент доходов. Он точнее отражает расслоение доходов по домохозяйствам, чем квинтильный, когда все семьи в стране делят на 10 групп по размеру доходов.

Под децильным коэффициентом доходов населения понимают отношение доходов 10% наиболее богатых семей к доходам 10% наиболее бедных семей в стране. Воспользуемся данными, исчисленными выдающимся экономистом-международником Б. Болотиным (МЭиМО, 2005, №7. с.83-99). В 2003г.

1. Развитые страны: среднедуш.ВНД – 31 тыс. дол., К-дец = 11,6 раза.
2. Развивающиеся страны — " — — — 4,3 тыс. дол. К-дец = 31,5 раза.
3. Страны СНГ — " — — — 6,8 тыс.дол. К-дец = 15,7 раза.

По уровню экономического развития страны СНГ обычно относят в среднем к развивающимся государствам. **Тов. студенты**, какой вывод можно сделать из этих цифр? Правильно – чем выше уровень экономического развития, тем меньше децильный коэффициент доходов, обратная зависимость

Однако если мы рассмотрим соотношение к-дец по регионам и отдельным странам, то обнаружим иную картину.

Возьмем группу развивающихся стран, которая подразделяется на следующие регионы.

1. Латин. Америка: ВНД на душу нас. – 7,5 тыс. дол., К-дец. -56,8 раза.
2. Сев. Африка, Бл. и Средний Восток: — " ————— -6,0 тыс. дол. К-дец. – 21,5 раза.
3. Азия без Ближнего и Среднего Востока: — " ————— 4,1 тыс. дол. К-дец – 15,6 раза.

По регионам развивающихся стран нет никакой обратной зависимости между уровнем экономического развития и децильным коэффициентом доходов. Наоборот, здесь прямая зависимость между уровнем экономического развития и децильным коэффициентом.

А теперь рассмотрим различия в децильных коэффициентах доходов по отдельным странам, то обратной количественной зависимости между уровнем экономического развития и степенью расслоения между богатыми и бедными домохозяйствами не обнаружим. К примеру, в скандинавских странах (Норвегия, Швеция и Финляндия) ВВП на душу населения составляет 37-27 тыс. долл., а К-дец = 6:1. В то время как в Италии и Великобритании ВВП на душу населения равно по 27 тыс.дол, а децильные коэффициенты соответственно равны 12,0 и 13,6 раза. Или в странах СНГ в России душевое производство ВВП составляет 12 тыс. долл., в Узбекистане и Киргизии оно составляет 1,1-1,0 тыс.дол, а децильные коэффициенты равны соответственно 14,8 и 6 разы. Приведенные данные свидетельствуют о том, что кроме уровня экономического развития на расслоение доходов населения влияют и другие факторы. В качестве гипотезы, на наш взгляд, можно выдвинуть такую причину, как модели хозяйствования и социально-трудовых отношений.

В рамках рыночной экономики смешанного типа различают либерально-предпринимательскую, европейскую(континентальную), скандинавскую, средиземноморскую, китайскую и др.модели, или системы хозяйствования. Критерием их разграничения является соотношение рыночного механизма хозяйствования и государственного регулирования экономики. Эти модели хозяйствования являются результатами развития экономики и общества в целом, национально-трудового менталитета и традиций и т.д. и т.п. В странах либерально- предпринимательской (англо-саксонской) системы хозяйствования децильный коэффициент наиболее высокий: в США -15,7 раза, Великобритании – 13.6, Австралии -12,7 раза и т.д. Противоположностью англо-саксонской модели является скандинавская (социал-демократическая), где весьма сильно государственное регулирование экономики и действенная социальная политика. Здесь децильный коэффициент равен 6 раз. К этим странам примыкает Япония с К-дец 4,5, в которой развиты коллективизм и традиции. Среднюю позицию в социально-классовом расслоении, в дифференциации доходов занимают государства европейской (континентальной) модели: Германия, Франция, Нидерланды, Швейцария с децильными коэффициентами 6.9- 9,7 и др. страны.

Итак, в виде предварительного вывода можно выдвинуть гипотезу: от чего зависит социально-классовое расслоение общества, дифференциация его доходов.

- 1) Децильный коэффициент в отношении больших групп стран

(развитые и развивающиеся): чем выше уровень экономического развития, измеряемый ВВП на душу населения, тем ниже децильный коэффициент доходов, т.е. существует обратная зависимость между этими двумя категориями. Ибо здесь действует закон больших чисел, по которому отклонения от среднего значения вверх или вниз уравниваются.

- 2) На расслоение доходов населения по отдельным странам внутри региона серьезное влияние оказывает модель, или система хозяйствования и социально-трудовых отношений. Наибольшее расслоение домохозяйств по доходам даёт либерально-предпринимательская, или англо-саксонская система хозяйствования, а наименьшее расслоение – скандинавская, или социал-демократическая модель.

Важное значение имеет категория содержательности децилей, особенно первого, исходного дециля. *Под содержательностью децилей мы понимаем абсолютную величину их доходов.* Децильный коэффициент доходов в Норвегии, Швеции и Финляндии равен 6:1, такой же К-дец в Узбекистане и Киргизии. Но содержательность децилей совершенно несопоставима. Так, содержательность первого дециля, характеризующего уровень доходов наиболее бедной семьи в Норвегии, составляет 37 тыс.долл., в Швеции и Финляндии по 27 тыс. А вот в Узбекистане -363 дол., в Киргизии -448 дол., т.е. во много раз меньше, чем в скандинавских странах. Ведь людям нужны не абстрактные коэффициенты, а реальные суммы денег, на которые можно купить товары и услуги.

А каков же децильный коэффициент расслоения доходов домохозяйств в Украине? По официальным данным, на основе которых Болотин исчислял К-дец, он равнялся 6,3 : 1 в 2003 году. По нац.докладу, подготовленному коллективом ученых из НАН Укр. под руководством академиков В.М.Гейца, Э.М. Либановой и др., децильный коэффициент доходов составил 9:1 в 2009г., а К-дж – 0,285-0,309. Но это приуменьшенные данные, которые, очевидно, не отражают теневые доходы или частично. А по данным исследований Института социологии НАН по ежегодному мониторингу и включающим теневые доходы, децильный коэффициент 40:1. Это более реальные данные. С ними корреспондируют данные Г.Т. Куликова. По его расчетам в докторской диссертации по основному источнику доходов – зарплате в промышленности Украины К-дец повысился с 6 раз в 1990г. до 17раз в 2005 г., а с учетом теневых доходов до 30:1. Таким образом, разрыв в доходах между богатыми и бедными семьями увеличился почти в 7 раз (40:6=6,7 раза).

Факторы расслоения доходов населения. На уровне индивидов и социальных групп важнейшими факторами расслоения доходов являются:

1. Различия в способностях и образовательно-квалификационном уровне разных людей и групп населения. Как известно, люди рождаются с различными способностями к труду и предпринимательству. Одни рождаются талантливыми (единицы,

может быть, на тысячу и больше гениями), другие весьма способными и сообразительными, третьи – со средними способностями, а четвертые – со способностями ниже среднего уровня, к тому же ленивыми. Но врожденные способности лишь предпосылка, для подавляющего большинства населения большее и решающее значение имеет учеба, образование и воспитание, выбор профессии и специальности.

2. Величина собственности на средства производства и материально-финансовые активы в целом (предприятия, фирмы, банки, акции, облигации и другие ценные бумаги). Активы играют не меньшую роль, чем способности и образовательно-квалификационный стандарт.

Надо полагать, что чем ниже уровень социально-экономического и культурного развития общества, тем большую роль играет собственность на средства производства.

3. Степень господства на рынке (овладения рыночной ситуацией).
4. Возраст (по данным американской статистики 1996г., максимальный доход на главу домохозяйства приходится в возрасте 45-54 лет – Stat.abstract of US 1998, p.469)
5. Семейное положение. 6. Другие факторы: болезни и травмы, удачи и неудачи, наследство и т.п.

Тов.студенты, неравенство в доходах и различия в уровне жизни – это хорошо или плохо? Нормальное неравенство – это стимул к прогрессу. Стремление разбогатеть и жить лучше стимулируют людей повысить квалификацию, образовательный уровень, лучше и эффективней работать.

Однако чрезмерное (избыточное) неравенство ведет к тому, что в семьях бедняков дети недоедают, нехватает средств на молоко и мясные продукты, лекарства и т.д. Подрывается трудовой потенциал страны. Отрицательно влияет на развитие экономики и недостаточное неравенство, близкое к уравниловке.

В связи с этим необходимо государственное регулирование экономики, которое должно дополнить свободу рыночного хозяйствования. Сегодня в мире нет чисто рыночной экономики, она дополняется государственным регулированием. Его механизмы – прогрессивное налогообложение (в развитых странах Запада подоходный налог достигает до (40-50), налог на роскошь, налог на наследство, развитые трансферты.

Однако необходимо соблюдать границы государственного вмешательства в экономику:

- 1) учитывать материально-финансовые возможности государства. Для этого служит госбюджет, сбалансированность доходов и расходов, норматив дефицита. Чрезмерное превышение расходов над доходами покрывается работой печатного станка центрального банка, т.е. инфляцией.
- 2) Не подрывать стимулы к труду и предпринимательской деятельности.

С помощью прогрессивного налогообложения и развитых социальных

трансфертов обеспечивается перераспределение доходов в пользу бедных. Богатые и высокооплачиваемые больше платят налогов, но бедные и низкооплачиваемые меньше платят, а получают больше социальных выплат от государства. Так, в США в результате первичного распределения доходов децильный коэффициент составляет 15,7, а после перераспределения – 5,5, в Великобритании – соответственно 13,6 и 4,1, в Германии – 6,9 и 3,7 раза, в Скандинавских странах – 6 и 3, в Японии – 4,5 и 3,3 раза.

В западных странах политика перераспределения доходов диктуется также стремлением поддержать средний класс: малых и средних бизнесменов, специалистов и высококвалифицированных рабочих, старших офицеров и госслужащих и т.п. Средний класс, занимая промежуточное положение между богатыми и бедными, является оплотом социальной стабильности, как бы примиряет крайние полюсы общества. Но для этого средний класс должен быть массовым. В странах Запада он составляет 50—60% всего населения, а в Скандинавских странах и Японии значительно больше. В странах Центр. и Вост. Европы: Польше, Чехии и Венгрии средний класс составляет 29-36%. У нас, в Украине всего 12-15% до политического и экономического кризиса 2014-2016 гг.

В Украине и других постсоветских странах также проводят политику перераспределения доходов. Однако ощутимых результатов у нас не видно. В нашей стране и РФ действует уравнительный принцип налогообложения – плоский 20--процентный подоходный налог с физических лиц: и с низкооплачиваемых и высокооплачиваемых. Недавно отменили налог на наследство для наследников второй категории.

Глава Кабмина Украины 2012 года отмечал, что 10% наиболее богатых получают 22% всей социальной помощи государства, а 10% и больше бедных – всего лишь 2% от всей суммы социальной помощи. С возмущением премьер говорил: «Такого абсурда быть не должно».

Таким образом, важными показателями дифференциации доходов населения являются децильный и квинтильный коэффициенты расслоения доходов населения по социальным стратам, коэффициент Джинни и др. Необходимо добиваться действенного перераспределения доходов с помощью прогрессивного налогообложения и развитых социальных трансфертов. Важнейшее значение имеет повышение содержательности децилей. Главный и решающий путь для этого ускоренный экономический рост и увеличение ВВП в целом и на душу населения.

6.4. Заработная плата, её сущность и функции. Формы и системы зарплаты

В рыночной экономике заработная плата является основной формой личных доходов населения и главным его стимулом к труду. Обычно определяют зарплату как вознаграждение за труд. Однако такое определение заработной платы не может удовлетворить политэкономов. В экономической теории есть множество теорий зарплаты. Но выделяется среди них два основных противоположных подхода к раскрытию сущности заработной платы: марксистский и теории факторов производства. В марксистской

трактовке зарплата есть превращенная форма стоимости, или цены рабочей силы, а по теории факторов производства – это цена труда или плата за услуги труда. В центре дискуссии – что продается и покупается: рабочая сила или сам труд.

На этапе постнеклассической науки, который наступил в последней трети XX в., различные концепции истинны и правильно характеризуют отдельные стороны явления (объекта). Отсюда вытекает необходимость применения методологического плюрализма к исследованию социально-экономических процессов вообще и к заработной плате в частности. Исходя из плюрализма, заработная плата имеет двойственную природу: с одной стороны, она является формой стоимости рабочей силы, или её ценой, а с другой стороны, это цена труда или плата услуги труда.

Заработная плата как денежная форма стоимости товара-рабочая сила проявляется в установлении минимума зарплаты государством в законодательном порядке или коллективным договором между профсоюзом и объединением работодателей. Минимальная зарплата (МЗП) вместе с социальными выплатами должна быть достаточной для удовлетворения нормальных потребностей работника, выполняющего простые трудовые операции. МЗП периодически повышается, чтобы удовлетворять растущие потребности носителей рабочей силы независимо от количества труда, который выполняет наёмный работник. Зарплата как цена рабочей силы проявляется и в том, что институционально устанавливается продолжительность рабочего дня, рабочей недели и ежегодных отпусков, чтобы нормально воспроизводилась способность к труду.

Вместе с тем заработная плата выступает и как цена труда. При найме работника работодателя интересует труд определенного количества и качества, результативность трудовой деятельности. Для него зарплата есть часть издержек производства, и она для предпринимателя ничем не отличается от других издержек - на оборудование, сырье и материалы, электроэнергию и т.п. Работодатель стремится свести издержки производства к минимуму, чтобы выдержать конкуренцию на рынке. И зарплата как цена труда подчинена законам спроса и предложения на рынке.

Наиболее наглядно двойственный характер заработной платы проявляется в её относительно высоком уровне для квалифицированного работника. Высокий уровень зарплаты квалифицированного работника, например, инженера, конструктора или менеджера, соответствует высокой стоимости его рабочей силы ввиду значительных затрат на профессиональное обучение. В то же время работа такого работника представляет собой сложный труд и создает в единицу рабочего времени более высокую стоимость. Таким образом, здесь высокая зарплата отражает и высокую стоимость рабочей силы, и высокую цену труда. Иначе обстоит дело, когда квалифицированный работник-иммигрант, к примеру, опытная учительница или медсестра, выполняющая работу сиделки у богатого патриция в Италии. Здесь зарплата сиделки отражает лишь цену труда, но не высокую стоимость её способности к труду.

Величина заработной платы является результатом компромисса между наёмным работником-продавцом рабочей силы и работодателем-покупателем труда. Первый заинтересован в высокой зарплате, чтобы удовлетворять потребности свои и своей семьи. А предприниматель, наоборот, стремится к низкой зарплате, чтобы сэкономить на издержках производства и выдержать конкуренцию, получить высокую прибыль. Но сделка найма рабочей силы состоится в результате взаимных уступок, согласования их интересов. Таким образом, зарплата является результатом компромисса обеих сторон и имеет двойственный характер: с одной стороны, это денежная форма стоимости рабочей силы, её цена, а с другой стороны, это цена труда или цена услуг труда.

В отличие от сущности заработной платы, в отношении её функций у экономистов нет особых разночтений. В рыночной экономике зарплата выполняет следующие функции:

- информационную,
- стимулирующую,
- воспроизводственную (социальную),
- распределительную,
- регулирующую.

Информационная функция состоит в том, что по уровню зарплаты работника той или иной профессии и специальности, квалификации можно получить информацию о соотношении спроса и предложения на рынке труда. Если размер фактической зарплаты выше равновесной цены труда, то спрос превышает предложение труда данной квалификации и специальности и создается дефицит работников данного вида труда. И, наоборот.

Стимулирующая функция заключается в том, что заработная плата стимулирует работника к всемерному повышению производительности труда, так как чем большей будет выработка, тем большую сумму денег получит работник. Ради такого результата работник будет совершенствовать приёмы и методы работы, организацию рабочего места в меру своих возможностей. Он заинтересован также в повышении своего профессионального мастерства, образовательно-квалификационного стандарта.

Воспроизводственная функция сводится к тому, что зарплата вместе с социальными выплатами должна быть достаточной для обеспечения расширенного воспроизводства квалифицированной рабочей силы. Отсюда возникает проблема минимальной зарплаты, соответствующей прожиточному минимуму. Она должна быть достаточной, чтобы обеспечить воспроизводство работника, занятого простым (неквалифицированным) трудом, и его семьи.

Распределительная функция состоит в том, что благодаря более высокой зарплате работников в наиболее прогрессивных и эффективных видах экономической деятельности туда будет стекаться рабочая сила. Вообще считают, что в рыночной экономике обеспечивается наиболее рациональное размещение (аллокация) ресурсов, в том числе и трудовых.

Регулирующая функция зарплаты заключается в том, что будучи основным источником доходов населения в рыночной экономике (70-80% и даже больше всех денежных доходов населения), заработная плата определяет совокупный платежеспособный спрос населения на потребительском рынке и таким образом оказывает регулирующее воздействие на соотношение совокупного спроса и совокупного предложения – AD:AS.

По данным Евростата, минимальная зарплата в январе 2017г. составляла наименьшая в Болгарии и Румынии соответственно 235- 275 евро, 400-450 € в странах Вост.Европы –Чехии(407€), Венгрии, Хорватии, Словакии, Польше (453).

Минималка в размере 500-1000 € была в Португалии 650€, Греции 684, Словении 805, Испании 826€. Минимальную зарплату свыше 1000€ платили в Великобритании -1397, Франции -1480,, Германии- 1498€, Нидерланды -1552. Наивысшую минималку получают в Люксембурге - 1999€.

Евростат отмечает, разрыв в минимальных зарплатах компенсируется уровнем цен в разных странах. Например, В Люксембурге цены на товары в три раза выше, чем в Болгарии. Во всех евр.странах, кроме Греции, минимальная зарплата выросла по сравнению с кризисным 2008г.

В Украине минимальная зарплата составляет 110€ (январь 2017г.). В Украине, к сожалению, минимальная зарплата не выполняет функцию государственной гарантии стандарта жизни. Хотя в 2009 г. МЗП превзошла прожиточный минимум, однако этот минимум не отвечает стоимости современной потребительской корзины.

Формы и системы заработной платы. Различают две основные формы зарплаты: повременную и сдельную. При *повременной форме* мерой труда служит отработанное рабочее время (рабочие часы, дни, недели, месяцы). Она целесообразна на тех видах работ, в которых невозможно точно определить количество произведенной продукции или выполненной работы, а также там, где требуется особое качество, например, на планово-предупредительном ремонте станков и оборудования. В *сдельной (по-укр. - відрядній) форме* мерой труда служит количество произведенной продукции или выполненной работы. Разновидностью повременной зарплаты выступают должностные оклады инженеров и служащих, учителей, преподавателей, врачей, медсестер и т.п.

В особую форму выделяют аккордную (коллективную) заработную плату, которая широко используется в строительстве.

Перед началом работы определяют общий объем работ по строительству, например, здания магазина и общую сумму зарплаты за весь объем работ. В начале стройки выдают бригаде аванс, а когда строительство объекта закончено «под ключ», выдают строителям всю оставшуюся сумму зарплаты. Члены бригады делят зарплату обычно по коэффициенту трудового участия (КТУ). В 60-80-х годах в студенческих стройотрядах сначала делили зарплату по принципу коммуны, т.е равные суммы каждому, а позднее по КТУ. Аккордная зарплата есть разновидность ее сдельной формы.

В начальный период капитализма преобладала повременная форма зарплаты, требовавшая надсмотрщиков, которые подгоняли рабочих.

Позднее появляется и быстро распространяется сдельная зарплата как наиболее адекватная капитализму форма. При этой форме оплаты труда за рабочим не надо следить, он сам заинтересован в наиболее производительной и интенсивной работе, чтобы больше произвести и больше заработать. Сдельная заработная плата становится преобладающей формой. Но в XX в. вновь повышается удельный вес повременной формы зарплаты. Обусловлено это тем, что темп работы зависит не от работника, а от технологического режима, например, на конвейерно-поточной линии, где задачей работников является четкое выполнение производственных операций.

Каждая форма заработной платы подразделяется на системы. Повременной форме зарплаты характерны простая повременная и повременно-премиальная системы. Простая система состоит в том, что размер заработка определяется количеством отработанного рабочего времени и квалификацией работника. Повременно-премиальная система есть сочетание простой повременной с премиями за достижение высоких количественных и качественных показателей работы, например, за высокое качество работы.

Сдельной форме оплаты труда характерны системы:

- прямая (простая) сдельная – оплата по единым расценкам;
- сдельно-премиальная система как прямая сдельная в сочетании с премиями за достижение количественных и качественных показателей, например, перевыполнение нормы выработки, экономию материалов и т.п.;
- сдельно-прогрессивная – оплата по одним расценкам в пределах выполнения нормы, а сверх нормы по нарастающим расценкам.

Последняя система применяется на «узких местах», от чего зависит успешное выполнение производственного задания цеха или предприятия в целом. Однако используется весьма ограниченно, так как сопровождается повышением себестоимости продукции. Наиболее распространенными системами зарплаты являются повременно-премиальная и сдельно-премиальная.

Важное значение имеет различие *номинальной и реальной зарплаты*. К примеру, в 90-годах прошлого столетия украинцы получали зарплату в миллионах купоно-карбованцев, работники были нищими миллионерами. Номинальная (денежная) заработная плата (НЗП) – сумма денег, которую получают за работу. Реальная зарплата (РЗП) – количество товаров и услуг, которые мы можем купить на номинальную зарплату. РЗП прямо зависит от роста номинальной зарплаты, и в обратной степени от инфляции и налогов. Устойчивость покупательной способности валюты является важнейшим условием стабильности жизни.

Глава 7. Процесс обращения капитала и прибыль

1. Кругооборот капитала и его три стадии. Функциональные формы капитала.
2. Оборот капитала. Основной и оборотный капитал.
3. Физический и моральный износ основного капитала. Амортизация капитала.
4. Время оборота капитала и его составные части. Показатели скорости оборота капитала и его факторы.
5. Стоимость и издержки производства товаров. Масса и норма прибыли.
6. Внутриотраслевая конкуренция и образование общественной (рыночной) стоимости. Добавочная прибыль.
7. Межотраслевая конкуренция и образование средней прибыли, превращение стоимости товара в цену производства.
8. Экономикс об экономических издержках, доходах и прибыли.

Литература

1. Экономическая теория. Часть II. Общие основы рыночной экономики. Х.: ХГУ, 1993. Гл.5.
2. Политическая экономия. Учебник для вузов / Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О. И. и др. _ М.: Политиздат, 1988. Гл.7: 7.1 и 7.2.
3. Маркс К. Капитал, т.2 (гл.1)// Соч. М. и Э. Т.24; Капитал, т.3 (гл.1 и 2) // Соч. М.иЭ. Т.25, ч.1.
4. Экономикс Мс и Вгу. М., 1992.Т.2. гл24.

7.1. Кругооборот капитала и три его стадии

Капитал – это не только фактор производства и определенное производственное отношение, но и движение. Только в движении деньги превращаются в капитал. Рассмотрим промышленный капитал в движении в форме кругооборота.

Под промышленным капиталом понимают капитал, вложенный в производство товаров: не только в промышленность, но и в строительство, с/х и др. отрасли. Это капитал, вложенный в производство товаров, в отличие от капитала, инвестированного в торговлю и банки. Точнее промышленный капитал следовало бы назвать производственным капиталом. Но по традиции. Отличие промышленного капитала в том, что он не только присваивает, а и *производит* прибавочную стоимость (прибыль). В то время как торговый и банковский капитал только *присваивает* прибыль.

Различают три функциональные формы пром.капитала: денежный, производительный и товарный. Денежный капитал существует в форме суммы денег, предназначенных для покупки средств про-ва и выплаты зарплаты (у капиталиста), пролизводительный – в форме самих средств производства и

рабочей силы, а товарный – в виде произведенной товарной продукции. **Разъяснить (рассмотреть)** на примере промкапитала, вложенного в текстильную фабрику.

Рассмотрим кругооборот промышленного капитала в денежной форме.

$$D - T \quad \begin{matrix} C_p \\ \dots P \dots T' - D' \\ C_c \end{matrix}$$

Где D - денежный капитал, предназначенный для покупки средств про-ва и найма рабочей силы, T – производительный капитал (сами средства производства и рабочая сила), P – производство, T' – товарный капитал и D' – денежный капитал с прибавочной стоимостью.

Первая стадия кругооборота заключается в переходе денежного капитала в производительную его форму, $D - C_p$ выражает отношение между самими капиталистами, а $D - C_c$ – отношение между капиталистом и наёмным и рабочим. Это подготовительная стадия. Вторая стадия состоит в преобразовании производительного капитала в товарный, т.е. производство товаров с прибавочной стоимостью. Это решающая стадия, на ней создаются товары и прибавочная стоимость. Её результатом являются товары, содержащие и прибавочную стоимость – цель движения капитала. Третья стадия – это превращение товарного капитала в денежный $T' - D'$, реализация товарной продукции. При этом следует обратить внимание на то, что T' отличается от T как по натуральной форме, так и по стоимости. (**Пример** из текстильной фабрики).

Таким образом, капитал прошел три стадии, принимая последовательно формы денежного, производительного и товарного капитала, вернулся к исходной форме, сделал один круг, т.е. совершил кругооборот. *Под кругооборотом капитала понимают его движение последовательно через три стадии и функциональные формы.* При этом следует обратить внимание, что промышленный капитал одновременно пребывает во всех трех стадиях и трёх формах, благодаря чему обеспечивается непрерывный процесс про-ва, или воспроизводство. Тем самым кругооборот капитала превращается в оборот капитала.

7.2. Оборот капитала. Основной и оборотный капитал.

Оборот капитала - это тот же кругооборот, рассматриваемый как постоянно повторяющийся процесс. Если рассматривать кругооборот как процесс про-ва, то оборот капитала представляет воспроизводство.

В процессе оборота различают основной и оборотный капитал. Их различие обусловлено способом оборота частей капитала, т.е. способом перенесения своей стоимости на произведенную продукцию. А именно: элементы основного капитала, например станок, служат несколько лет и переносят свою стоимость *постепенно, по частям*, в то время как оборотный капитал, к примеру сырье, - полностью потребляется в каждом произв.цикле и *полностью переносит* свою стоимость по мере их расходования. Другое различие: элементы основного

капитала в течение всего производственного цикла *сохраняют свою натурально-вещественную форму*, в то время как оборотный капитал *изменяет её*. Мерседес остается мерседесом пока он служит, а таврия – таврией. А древесина превращается в бумагу, природный газ – в синтетическое волокно или пластмассу, пряжа – в ткани. Вонючий жиропот, выделяемый при первичной обработке овечьей шерсти, превращается в приятно пахнущую губную помаду, которую обожает прекрасная половина. Общее в том, что и оборотный, и основной капитал участвуют в обороте капитала. Причем деление капитала на основной и оборотный присуще только производительному капиталу.

Теперь рассмотрим состав основного и оборотного капиталов. В структуру основного капитала входят производственные здания и сооружения, машины и оборудование, а также средства транспорта и дороги и т.д. Подразделяют основной капитал на активную и пассивную части. К активной относят станки, оборудование, сварочные аппараты и т.п. Они непосредственно обрабатывают предметы труда, видоизменяя их формы и свойства. В то время как элементы пассивной части: здания, сооружения и транспортные средства создают условия для про-ва. Считают, чем выше доля активной части в основном капитале, тем при прочих равных условиях выше эффективность функционирования основного капитала.

Состав оборотного капитала образуют сырье, материалы, топливо, энергия и т.п. К оборотному капиталу относят и фонд зарплаты (переменный капитал), хотя этот капитал не переносится, а воспроизводится трудом наёмного работника, но по способу оборота не отличается от других элементов оборотного капитала.

Деление производительного капитала на основной и оборотный *не следует путать* с делением его на *постоянный и переменный*. Их деления различаются принципиально и количественно. Принципиальное различие состоит в том, что критерием деления капитала на постоянный и переменный является различная их роль в про-ве прибавочной стоимости (прибыли): источником их создания является переменный капитал (живой труд наёмного рабочего), а постоянный капитал создает лишь условия про-ва прибыли: более или менее благоприятные. В то время как критерием деления капитала на основной и оборотный, как уже указывалось, является способ оборота, т.е. способ перенесения своей стоимости на произведенные товары. И количественное различие: постоянный капитал больше основного, ибо $S = K_{осн.} + \text{часть } K_{обор.}$ **Привести пример.**

В хозяйственной практике и бухгалтерии используют понятия: основные и оборотные средства. *Основные средства* (фонды) – это стоимость зданий, сооружений, станков и других средств труда в их денежном выражении. К ним, наверное, следует отнести и амортизационные фонды. *Оборотные средства* образуют стоимость оборотного капитала, фонды обращения (стоимость готовой продукции на складе предприятия) в денежном выражении и денежные средства, предназначенные для покупки элементов оборотного капитала и выплаты заработной платы. **Привести статданные** по оборотным средствам Украины.

7.3. Физический и моральный износ основного капитала. Амортизация капитала.

Элементы основного капитала подвергаются двоякого рода изнашиванию: физическому и моральному. Физический износ машин и оборудования происходит от интенсивности использования и под воздействием сил природы. Чем интенсивнее используется, скажем, автомобиль, тем быстрее он изнашивается. Сравните авто как такси и в частном пользовании. Элементы основного капитала изнашиваются и в бездействии под влиянием сил природы: деревянные части гниют, а металлические ржавеют.

Если физический износ оборудования и зданий заметен человеческому глазу, то моральный износ не видно. Моральный износ происходит в двух формах. Первая его форма происходит от роста производительности труда в машиностроении и других отраслях по про-ву средств труда. Допустим, в станкостроении в результате роста производительности труда стоимость токарного станка уменьшилась со 100тыс. дол. до 80 тыс. Ранее произведенные токарные станки, даже в заводской смазке простоявшие на складе, подешевели на 20%. Вторая форма морального износа проистекает от технического прогресса: появления и использования новых более совершенных и производительных машин и оборудования. К примеру, появились фрезерные станки нового типа, более совершенные и производительные при тех же затратах про-ва. Обычно общие затраты больше, но и мощности выше. Поэтому считают издержки на единицу мощности, 1л.с. или 1квт. Ранее произведенные фрезерные станки морально устарели. С появлением на ж/д транспорте тепловозов и электровозов паровозы морально устарели, хотя ещё могут тянуть поезда. На современном этапе быстро морально стареют компьютеры и гаджеты. Каждый год и даже раньше появляются смартфоны, планшеты и т.п. новых поколений.

Вопрос о двух формах морального износа имеет практическое значение в хоз. деятельности. Допустим, вы, **студент**, директор завода и на вашем предприятии токарные станки подверглись первой форме морального износа, а фрезерные станки – второй форме. **Ваши действия**, какие меры предпримете?

Отметим, что моральный износ не наступает сразу с появлением новых видов техники и технологии или в результате повышения производительности труда в машиностроении. Лишь тогда, когда новые машины и оборудования составят большинство в данной отрасли их применения, когда с их помощью производится основная масса продукции отрасли.

Для возмещения износа основного капитала существует *амортизация*, амортизационные отчисления и фонды. Амортизационные отчисления на величину годового износа машины или оборудования включают в издержки годовой продукции, а после её реализации перечисляют в амортизационный фонд. Когда машина полностью отслужит свой срок, напр. 10 лет, этот фонд равен стоимости старой машины, на него покупают новую машину. Формула амортизационных отчислений:

$$\text{Аотч.} = \frac{\text{ПС} + \text{КР} + \text{Д} - \text{О}}{\text{Т}},$$

Где ПС – первоначальная стоимость машины или здания,

КР – стоимость капитального ремонта,

Д – стоимость демонтажа,

О – остаточная стоимость машины,

Т – срок службы, лет.

В хоз.практике вместо этой формулы используют норму амортизации (Нам).

$$\text{Нам} = \frac{\text{Аотч} \times 100\%}{\text{ПС}}$$

Когда амортизационные отчисления полностью возместили стоимость оборудования или объекта, они становятся даровой производительной силой и приносят чистую добавочную прибыль.

Пример. Знаменитый Оклендский мост, соединяющий Сан-Франциско с Оклендом через морской пролив. Длина моста 7 миль с двумя пролетами: по нижнему пролету проложена жел.дорога, а по верхнему – автомобильная трасса. Мост окупил себя за 5 лет еще до II мировой войны. И с тех пор приносит чистую добавочную прибыль его хозяевам.

В мировой практике, особенно в развитых странах, со второй половины XXвека широко применяют политику ускоренной амортизации. Так, в США в 1971г. срок службы основного капитала уменьшили с 19 лет до 10-11 лет, в 1981г. – срок службы произв.оборудования – до 5 лет. И соответственно увеличились нормы амортизации. Ускоренная амортизация позволяет ускорить технологическое обновление про-ва за счет увеличения амортизационного фонда в инвестициях. В Соединенных Штатах за период 1950-2008гг. доля амортизационных отчислений в общей сумме инвестиций возросла с 18 до 74%. Зато ставка по налогу на прибыль уменьшилась с 34 до 15%. Необходимо отметить, что амортизационные отчисления как издержки про-ва не облагаются налогом. Вместе с тем следует отметить, что ускоренная амортизация увеличивает себестоимость продукции.

В Украине основные фонды сильно изношены. Это результат 10-летнего спада про-ва в лихие 90-годы. Когда амортизационные фонды использовались не по назначению. А потом они стали использоваться по назначению. В 2009 г. они составляли уже 50% всей суммы инвестиций (ЭУ-2011/2.с.49). Тем не менее основные фонды сильно изношены – на 60% (выше критической черты), на транспорте еще выше. В Харькове пассажирские автобусы (и не только они) изношены на 90%. Это влечет за собой низкую производительность труда, частые аварии, особенно на транспорте.

Каковы нормы амортизации в сегодняшней Украине? По данным Налогового кодекса в 2017г установлены следующие нормативы:

	Срок службы	норма ам.,%
Транспортные средства	5 лет	20
Здания	20	5
Сооружения	15	6,7
Машины и оборудование	5	20
Другие основные средства	12	8,3
Животные	6	16,7
Электронные вычисл.машины, гомпьютеры, коммутаторы и модули стоимостью свыше 2500 грн	2	50

7.4 .Время оборота капитала. Показатели скорости оборота и его факторы

Время оборота капитала состоит из времени производства и времени обращения.

Время про-ва складывается из таких частей:

- a. Время пребывания в производственном запасе, или незавершенном про-ве (особенно велико в строительстве и судостроении).
- b. Рабочий период (время труда).
- c. Время естественного воздействия сил природы

В большинстве отраслей экономики основной частью времени про-ва является рабочий период, когда предметы труда подвергаются непосредственной обработке. Время естеств.воздействия сил природы велико в с/х, виноделии. Один профессор говорит: «Сколько дыню не бей, раньше времени не созреет».

Время обращения состоит из времени покупки средств про-ва и найма рабочей силы, а также времени реализации произведенной продукции.

Показатели скорости оборота капитала. Это количество оборотов капитала и продолжительность оборота.

Формула количества оборотов капитала – $N_{об}$

$$N_{об} = \frac{РП}{ПФ}$$

РП- объем реализованной продукции в грн, евро, долл. и т.д.

ПФ – стоимость производственных фондов, т.е. сумма основного и оборотного капиталов фирмы.

Формула продолжительности оборота капитала – $T_{об}$:

$$T_{об} = \frac{360 \text{ дней}}{N_{об}}$$

Скорость оборота капитала фирмы имеет важное значение. Допустим, две фирмы производят однородную продукцию, имеют одинаковых размеров капиталы. Первая из них делает один оборот в течение года и получает прибыли 30 млн грн, у другой – полторы оборота и, естественно,

одерживает 45 млн грн, т.е. в 1,5 раза больше.

Отсюда вытекает большое значение выяснения факторов скорости оборота капитала. К ним относятся: технический прогресс, отраслевые особенности (Ср. судостроение и хлебопекарную пром-сть), маркетинг и др.

Во всех отраслях первостепенное значение имеет технический прогресс. Новые методы обработки существенно сокращают рабочий период, время непосредственной обработки материалов. Новые виды транспорта многократно уменьшают время перевозки товаров. Так, до XX в. парусные суда (Колумб в 15в.) преодолевали расстояние из Европы в Америки в течение десятков дней, а пароходы (первые из них начали строить с 1807г.) – считанные дни. В современную эпоху турбореактивные самолеты преодолевают это расстояние в течение нескольких часов.

7.5. Стоимость и издержки производства. Норма и масса прибыли.

Стоимость(worth) капиталистически произведенного товара состоит из трех частей: $W=C+V+M$. Капиталист несет затраты постоянного капитала (средства про-ва) и переменного (рабочую силу). Они образуют издержки производства. Таким образом, издержки про-ва – это $C+V$. M – прибавочная стоимость превращается в прибыль. Предприниматели имеют дело с прибылью - внешней формой проявления прибавочной стоимости, хотя и главной формой её выражения. В результате научного анализа капиталистической экономики К. Марксом выведена категория прибавочной стоимости как форма выражения прибавочного продукта при капитализме.

Прибыль выступает как порождение всего капитала и постоянного, и переменного. Хотя мы уже знаем, что она есть порождение только переменного капитала. Именно живой труд наёмного работника создает прибавочную стоимость. Но в форме прибыли она выступает как прирост всего авансированного капитала. Почему? Это обусловлено двумя причинами: во-первых, процессом воспроизводства. Чтобы продолжать производство, предприниматель из общей выручки, отражающей всю стоимость товара, отделяет издержки производства и вновь покупает на них новые средства про-ва и рабочую силу. Во-вторых, капиталист ждет одинакового барыша от всех частей капитала, в том числе и той его части, которая идет на средства про-ва. Для предпринимателя нет никакой разницы между расходами на средства про-ва и на рабочую силу. И то, и другое издержки про-ва.

Таким образом, *прибыль есть превращенная форма приб. стоимость, выступающая как порождение всего авансированного капитала, хотя на самом деле его источником является лишь переменный капитал*. Причем одна из её форм. Другими формами прибав. стоимости выступают земельная рента, процент на капитал, дивиденды.

Сравните сущность сахара как углеводорода с формами его проявления: свекловичный, тростниковый и кленовый, глюкоза, фруктоза, лактоза и др. Сущность сахара – это углеводы по химическому составу – $C H_2O$ или $C_6 (H_2O)$ (Глюкоза).

Таким образом, 1) прибыль есть одна из форм прибавочной стоимости, хотя и главная её форма.

2) прибыль – это реализованная прибавочная стоимость. Поэтому количественно прибыль не совпадает с приб. стоимостью. Она может быть больше приб.стоимости, если спрос превышает предложение товара. Или меньше её, если предложение больше спроса.

Прибыль есть главная цель и движущий стимул предпринимательства.

«Капитал избегает шума и брани и отличается боязливой натурой. Это правда, но это ещё не вся правда. Капитал боится отсутствия прибыли или слишком малой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10% [прибыли], капитал согласен на всякое применение, при 20% он становится оживленным, при 50% положительно готов сломать себе голову, при 100% он попирает все человеческие законы, при 300% нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы... Доказательство: контрабанда и торговля рабами» (Дуннинг – англ профсоюзный деятель и публицист 19в. [Капитал, т.1. Соч. М.и Э. т.23, с.770]. На совр.этапе это производство и торговля наркотиков, контрабанда оружием.

Норма прибыли есть отношение прибавочной стоимости ко всему авансированному капиталу.

$$P' = \frac{M}{C + V} \cdot 100\% \text{ или } P' = \frac{P}{K_{ав}} \cdot 100\%$$

Норма прибыли обычно рассчитывается в годовом исчислении.

Масса прибыли - это абсолютная величина прибыли.

Факторами нормы прибыли являются:

1. Норма приб. стоимости
2. Скорость оборота капитала.
3. Органическое строение капитала.
4. Экономия на постоянном капитале.

Все факторы, кроме 3-го, влияют положительно на повышение нормы прибыли

Представление о величине нормы прибыли дают следующие цифры.

В обрабатывающей промышленности США, по расчетам С.Л. Выгодского, норма прибыли была равна:

1900-1014гг.	9,8%,
1948-1958 гг.	14,2%.
1980-1995гг.	12,5%.

Масса прибыли американских корпораций (без мелких и средних) в миллиардах долларов:

	До вычета налогов	После вычета их
1937г.	6,2	3
1949г.	26,2
1966г.	80	48,1
1989 г	315	208.

Наряду с указанными выше формулами нормы прибыли используются в коммерческой практике и другие показатели, например нормы рентабельности.

Норма рентабельности (**R'**) для отдельных видов продукции:

$$R' = \frac{P \times 100\%}{\text{Себестоимость}}$$

Эта формула используется для исчисления рентабельности отдельных видов

продукции фирмы или корпорации.

$$R' = \frac{P \times 100\%}{K_{ав}}$$

По существу эта формула совпадает с показанной нами основной формулой нормы прибыли. По данным М. Загноя, обычная норма рентабельности колеблется в рамках 13-20% (Ее, т.2, с.593).

7.6. Внутриотраслевая конкуренция и образование общественной (рыночной) стоимости. Добавочная прибыль.

Внутриотраслевая конкуренция – это конкуренция за выгодный сбыт продукции. Она происходит между предпринимателями, производящими однородную продукцию. Методами этой конкуренции являются снижение издержек производства и повышение качества продукции, а также более полный учет запросов покупателей.

В результате внутриотраслевой конкуренции образуется общественная, или рыночная стоимость из различных индивидуальных стоимостей. Например, в текстильной промышленности у одного производителя стоимость метра ткани стоил один доллар, у второго -1,25. у третьего – 1,5, четвертого -2 долл. и т.д. Конкуренция на рынке сводит различные индивидуальные стоимости в одну общ. стоимость. Как правило, рыночная стоимость определяется общественно-необходимыми, средними затратами про-ва.

Конкуренция стимулирует товаропроизводителей совершенствовать технику и технологию про-ва, его организацию, чтобы снизить затраты производства. Те предприниматели, которые первыми внедрили новшества и добились снижения индивидуальной стоимости, они получают добавочную прибыль, которая есть внешняя форма выражения избыточной приб.стоимости. Добавочная прибыль служит мощным дополнительным стимулом к совершенствованию и развитию производительных сил. Со временем другие товаропроизводители внедряют новую технику и технологию. В результате добавочная прибыль исчезает. Но исчезнув на одних предприятиях, она возникает на других.

Общ. (рыночная) стоимость ведет к различиям в отраслевых нормах прибыли. Допустим, в текстильной промышленности в среднем 15%, в обувной – 20, в металлургии – 12%, торговле 24 и т.д. Действительно на ранних стадиях развития капитализма существовали отраслевые различия в нормах прибыли. Историческими причинами их были остатки феодальных и цеховых ограничений и отсутствие единого нац.рынка.

7.7. Межотраслевая конкуренция и образование средней прибыли, превращение стоимости товара в цену производства

Но может ли в условиях свободной конкуренции долго существовать серьезные отраслевые нормы прибыли? Долго ли будут мириться капиталисты электроэнергетической отрасли с нормой прибыли 5%, когда в машиностроении получают прибыль 20, а в швейной –35%? Очевидно, нет. Они будут перемещать свои капиталы во 2-ю и 3-ю отрасли.

Образование из различных отраслевых норм прибыли в общую (среднюю) норму прибыли происходит в процессе межотраслевой конкуренции, что исследовано К.Марксом в III томе «Капитала». Межотраслевая конкуренция – это борьба между капиталистами за выгодное вложение капитала путем его переливания (перемещения) в более прибыльную отрасль. Что приведет к

таблица 7.1

**Образование средней прибыли, превращение
стоимости товара в цену производства**

К

	Авансиров. капитал.	Масса приб. ст. (M)	Сто-сть продукц. (C+V+M)	Отраслев. нормы прибыли	Масса средн. приб.	Цена произв-ва (ЦП) C+V+P ср.	Откл-ние ЦП от сто-сти
1. электроэнергет.	95c+5v	5	105	5%	20	120	+15
2. машиностроение	160c+40v	40	240	20%	40	240	0
3. швейная	65c+35v	35	135	35%	20	120	-15
итого	320c+80v	80	480	p' ср 20%	80	480	0

К таблице. Капитал делает один оборот в году. Это значит, что потребленный капитал равен авансированному, т.е. издержки производства равны авансированному капиталу

различному изменению соотношения спроса и предложения, а также цен на продукцию разных отраслей, выравниванию отраслевых норм прибыли.

Прокомментировать таблицу 7.1.

Предприниматели будут перемещать капиталы из электроэнергетики в машиностроение и швейную промышленность. Про-во и предложение электроэнергии сократятся, спрос не неё превысит предложение. Цены и прибыли электростанций повысятся. А в швейной промышленности и машиностроении в результате притока капиталов предложение их товаров возрастет выше спроса. В результате цены на машины и швейные изделия снизятся, нормы прибыли тоже. Переливание капиталов из одних, менее прибыльных отраслей в более прибыльные приведет к образованию общей, или средней нормы прибыли во всей экономике. Общая, или средняя прибыль есть равновеликая прибыль на равновеликий капитал независимо от отрасли вложения.

Формула средней нормы прибыли **P'ср**

$$P'_{cp} = \frac{M \times 100\%}{C+V}$$

M – совокупная масса приб. стоимости, произведенной во всех отраслях
C+V – совокупный общ.капитал, авансированный.

$$P'_{cp} = \frac{P \times 100\%}{K_{ав}}$$

P – общая сумма прибыли

K – авансированный общественный капитал

C образованием средней нормы прибыли стоимость товаров, причем общ., или рыночная стоимость товаров превращается в цену производства. Если раньше рыночные цены колебались вокруг общ.стоимости, то теперь – вокруг цены про-ва. Это означает дальнейшее отклонение цены товара от стоимости.

Формула цены производства - Цпр

$$Ц_{пр} = C + V + P_{cp}$$

Сравним цену про-ва со стоимостью товаров:

$$W = C + V + M$$

Сравнить вместе со студентами стоимость продукции как отдельной отрасли, так и всей экономики.

Исходя из этого некоторые экономисты как на Западе, так и в постсоветских странах утверждают, категория цены производства отрицает действие закона стоимости, что третий том «Капитала» Маркса противоречит его первому тому. Однако, по нашему мнению, противоречия нет. Цена производства является превращенной формой стоимости товара.

Во-первых, сумма стоимостей продукции во всех отраслях (480 млрд) равна сумме цен про-ва всех отраслей – 480 млрд.

Во-вторых, сумма средней прибыли в трёх отраслях (80 млрд) совпадает с суммой прибавочной стоимости, произведенной в экономике в целом – 80 млрд.

Образование средней прибыли и превращение стоимости товаров в цену производства означает, что рыночные цены колеблются не вокруг стоимости, как было раньше, а вокруг цен про-ва. Точно также как раньше рыночные цены колебались вокруг общ.стоимости. Продажа товаров по ценам про-ва и получение средней (равновеликой) прибыли означают дальнейшее перераспределение приб.стоимости и прибыли между капиталистами разных отраслей и разных предприятий. Однако общая сумма средних прибылей разных отраслей равна сумме приб.стоимостей, созданных во всех отраслях. В нашем примере капиталисты электроэнергетики получают прибыли на 15 млрд. больше, чем создано её на электростанциях, то предприниматели швейной промышленности

одерживают прибыли на 15 млрд меньше, чем создано на швейных фабриках. В конечном счете перераспределение приб.стоимости (прибыли) через цену про-ва означает приспособление класса капиталистов в целом к новым изменившимся условиям экономики.

Следует отметить, что фактическая норма прибыли как в отрасли, так и на отдельных предприятиях постоянно колеблется вокруг средней нормы: то выше, то ниже. Если в какой-то отрасли, точнее подотрасли или группе предприятий норма прибыли выше средней, туда устремляются капиталы и повышенная норма прибыли снижается. Средняя прибыль и её норма существуют *как тенденция*. Подобно морским волнам, которые в каждой точке то выше или ниже воображаемого среднего уровня, но стремятся к нему, среднему уровню.

Условия образования средней прибыли и цены про-ва. Ведь предприниматели не могут сразу перемещать капиталы из низко рентабельной отрасли в высоко прибыльную. Ибо капиталы «связаны» с определенными машинами и оборудованием и рабочей силой определенных профессий и специальностей, а также квалификации. Условия превращения стоимости товаров в цену про-ва появились, по нашему мнению, не сразу с переходом от феодализма к капитализму. Необходимыми условиями формирования общей (средней) нормы прибыли и превращения стоимости товаров в цену про-ва являются:

- 1) Ликвидация феодальных и цеховых ограничений. Ремесленники по традиции унаследовали отцовские профессии: дети гончаров становились гончарами, а кузнецы, ткачи и т.д.
- 2) Переход к крупной машинной индустрии и технологии. Если мануфактурный (частичный) рабочий на всю жизнь был прикован к своей профессии, то индустриальный работник сравнительно легче может освоить новые профессии и специальности.
- 3) Развитая кредитно-банковская система. Капиталисты могут сравнительно легче брать кредиты и вкладывать их в высокорентабельные отрасли

Таким образом, формирование общей средней нормы прибыли и превращение стоимости товаров в цену про-ва происходит в два этапа: I – й – образование общ.(рыночной) стоимости в результате внутриотраслевой конкуренции; II-й этап - формирование средней равновеликой прибыли в результате межотраслевой конкуренции.

7.8. Экономикс об экономических издержках, доходах и прибыли

До сих пор в большинстве тем мы рассматривали вопросы в основном на методологической основе трудовой теории А. Смита, Д. Рикардо и К. Маркса. А данный вопрос 7.8 мы разберем по экономиксу, чьей методологической основой является теория факторов про-ва и маржинализм.

Экономикс определяет экон.издержки как плату за пользование ограниченными и редкими ресурсами их собственникам или поставщикам. Мы же не платим за пользование воздухом. Определение издержек и доходов в экономиксе более поверхностное, но зато ближе к практике.

Различают издержки внешние (явные) и внутренние (неявные).

Внешние издержки – это плата за покупку сырья, материалов, машин и оборудования их поставщикам. Внутренние, это условная плата за пользование собственными ресурсами. К примеру, небольшая аптека или магазин либо стоматологический кабинет расположены на первом этаже собственного дома или квартиры. За помещение их хозяин не платит, но все равно их пользование представляет издержки. В состав неявных издержек включается нормальная прибыль как плата за предпринимательские способности.

Издержки бывают постоянные и переменные. Постоянные издержки не зависят от объема производства. Например, стоимость аренды помещения, плата за кредит, зарплата охранникам. Переменные издержки зависят от объема про-ва. К ним относятся расходы на приобретение сырья, материалов, топлива и энергии, заработная плата произв. работников. Различение издержек про-ва на постоянные и переменные имеет место лишь в краткосрочном рыночном периоде. А в долгосрочном периоде все издержки являются переменными.

Доходы это выручка от продажи собственной продукции: товаров и услуг. Различают общие, средние и предельные.

Общие доходы $TR = Q \times P$ (total revenue, quantity x price).

$$\text{Средние доходы } AR = \frac{TR}{Q}.$$

В экономике прибыль трактуют как разницу между общей выручкой и внешними издержками производства. Но эта прибыль является бухгалтерской. Она содержит в себе внутренние издержки.

Экономическая прибыль = бухгалтерская прибыль – внутренние издержки.

Экономическая прибыль = общие доходы – общие издержки(внешние + внутренние).

В экономике весьма важное значение имеет золотое правило бпзнеса:

$$MR=MC,$$

где MR – предельная прибыль, а MC - предельные издержки

Тов. студенты, вы предпринпматели! Что вы должны делать, если $MR > MC?$, а если $MR < MC?$ Здесь дано элементарное ознакомление с экономическими издержками, доходами и прибылью по экономиксу. В течение всего следующего семестра будете изучать эти вопросы в курсе микроэкономика.

Глава 8. Рынок товаров и формы торговли

Вступление – схема структуры рын. экономики

8.1. Торговый капитал и его роль в возникновении и развитии рыночной экономики

8.2. Торговая прибыль и механизм её образования Издержки обращения

8.3. Формы торговли. Биржевая торговля и механизм её функционирования

8.4. Необходимость и сущность маркетинга

Литература

Политическая экономия / МАО и др. –М.: Политиздат, 1988. Гл.7.3

Экономическая теория. Ч. 2. Х.:ХГУ, 1993. Гл.6.

Котлер Ф. Основы маркетинга /пер. с англ.– 1990, гл.1.

Вместо вступления – общая структура рын.экономики (схема)

1.Торгов.капитал и его роль в возникновении и развитии рын.экономики

Суть становления тов.рынка сводится к формированию писанных и неписанных правил и норм ведения купли-продажи товаров и созданию организационных структур по обслуживанию торговли. К ним относятся коммерческие банки, страховые общества, биржи и т.п. При этом вначале стихийно возникали и преобладали неписанные правила и нормы. Постепенно они становились традициями и законодательно оформлялись государствами.

В основе становления тов. рынка решающую роль сыграл *купеческий капитал* – исторический предшественник торгового капитала. Купеч.капитал возник в глубокой древности при зарождении рабовладельческого общества.

Роль куп. капитала состояла:

1) разложение натурального хозяйства. С приходом купцов натур.хоз-ва постепенно превращаются в товарные.

2) купцы были первыми организаторами кап.мануфактур.

3) куп.капитал способствовал возникновению и формированию местных рынков, а затем и нац.рынка.

По мере формирования капиталистического способа производства куп.кап-л превращается в торговый. В условиях развитого капитализма торговый капитал является обособившейся частью промышленного капитала.

Тов.студенты, вспомните **формулу кругооборота** пром. кап-ла.

$$\begin{array}{ccc} & \text{СП} & \\ \text{Д—Т} & & \dots \text{П} \dots \text{Т}'—\text{Д}' \\ & \text{РС} & \end{array}$$

Суть обособления :

1) покупкой средств производства и реализацией произведенной продукции занимается особая группа предпринимателей;

2) они авансируют для торговли свой собственный капитал. Сравнить с тем, как реализовывал свою продукцию пром.капитал.

Необходимость обособления реализации тов.продукции обусловлена расширением производства, увеличением номенклатуры и ассортимента товаров, расстояния между производителем и потребителем. В этих условиях промышленному капиталисту все сложнее заниматься и процессом производства, и сбытом продукции.

Вместе с тем экономически выгодно разделение функций производства и реализации продукции между торг. и пром.капиталами. Концентрация и специализация операций купли–продажи в руках торговцев обеспечивает экономию средств на реализацию товаров, ибо торг.капиталисты лучше знают рыночную конъюнктуру и спрос покупателей. Централизация продажи и покупки товаров позволяет значительно снижать издержки обращения за счет помещений магазинов и складов, транспортных расходов и т.п. В результате этого обособления торговли от производства обеспечивается экономия обществ.капитала, который можно направить на увеличение производства товаров и приб.стоимости.

Специализируясь на реализации, торговые работники успешно сбывают товары. Зачастую они даже навязывают покупателям товары вопреки их желаниям

Вот один из примеров, описанный польским писателем Б. Прусом в романе «Кукла». В магазин вошел покупатель и попросил калоши. Навстречу ему вышел продавец Мрачевский. – Вам, сударь, калоши? Какой номерок? Не помните? Садитесь на табурет. – Да, что вы.. Да как...же, – лепетал оторопевший посетитель. – Помилуйте, ради бога!- частил Мрачевский. – Это наша обязанность. Вот эти, пожалуй, подойдут, – говорил он, подавая пару калошей. Великолепно выглядят. Какие буковки? – Л.П. – буркнул покупатель, чувствуя, что тонет в потоке красноречия услужливого приказчика. – Пан Лисецкий, пан Клейн, будьте добры прикрепить буквы. – С вас, сударь, два рубля пятьдесят копеек, сказал Мрачевский оторопевшему покупателю.

Покупатель не успел опомниться, как на него надели калоши, дали сдачу и проводили к дверям... С минуту он постоял на улице, бессмысленно уставясь на витрину... Наконец махнул рукой и пошел дальше, думая, быть может, о том, что в другом магазине калоши без букв стоили бы ему десять злотых (1,5 рубля, т.е. на рубль дешевле). (Б. Прус. Соч. в 5 томах. Т.3, с.14-15).

Таким образом, торговый капитал есть самостоятельная обособившая часть промышленного капитала, его назначение - реализация произведенной промышленным капиталом товаров и прибавочной стоимости. В условиях развитого капитализма господствующую роль играет промышленный капитал. В период возникновения и на ранней стадии капитализма первостепенное значение имеет купеческий капитал, который превращается в торговый капитал.

8.2. Торговая прибыль и механизм её образования. Издержки обращения.

Главная цель функционирования торгового капитала – получение прибыли. На поверхности хоз.жизни торговая прибыль выступает как надбавка к продажной цене товара. Однако по трудовой теории стоимости А.Смита и Д.Рикардо известно, стоимость создается лишь живым трудом в сфере производства. А в сфере торговли происходит лишь изменение форм стоимости: из товарной формы она переходит в денежную (для продавца) и наоборот- из денежной в товарную (для покупателя). «Товарно-торговый капитал»,если ограничиться его истинной функцией купли ради продажи, «не создает ни

стоимости, ни прибавочной стоимости, а только опосредствует их реализацию» и одновременно действительный обмен товаров (Капитал.Т.3. М. и Э. Соч. Т. 25, ч.1. с. 293).

Торговая прибыль – это особая форма и часть прибавочной стоимости, созданной в сфере производства, но присваиваемая торговым капиталом. Её источник прибавочный труд наёмных рабочих в сфере производства товаров и услуг.

Торговый капитал принимает участие в образовании средней (общей) нормы прибыли наравне с промышленным капиталом. **Тов. студенты!** На каком уровне должна быть норма торговой прибыли по сравнению с промышленной: выше, ниже или равна в условиях свободной конкуренции?

Распределение прибавочной стоимости между пром. и торговыми капиталистами происходит примерно следующим образом. В процессе межотраслевой конкуренции между пром. и торговыми капиталами путем переливания капиталов. Пром.капиталисты продают тов.продукцию по ценам ниже стоимости, ниже цены производства. А торговые капиталисты продают конечным потребителям по полной стоимости и таким образом улавливают себе часть приб.стоимости в форме торговой прибыли.

Допустим. Весь пром.капитал составляет 900 млрд долл. и делает в году один оборот, т.е издержки про-ва равны аванс.капиталу. При норме приб. стоимости $m' = 100\%$

$$W = 720c + 180v + 180m = 1080$$

Если бы не было торг.кап-ла, то средняя норма прибыли $P' = 20\%$.

Но сюда вклинивается торговый кап-л в сумме 100 млрд дол., тогда общая средняя норма прибыли такова.

$$P' = \frac{180m \times 100\%}{900 \text{ пк} + 100 \text{ тк}} = 18\%.$$

Пром.капиталисты уступают часть приб.стоимости торговым за реализацию товарной продукции и продают её по цене 1062 млрд дол, а торговые капиталисты – конечным покупателям по цене 1080 млрд дол.

Таким образом, торг.капиталисты получают 18 млрд дол., а пром.-капиталисты 162 млрд.дол.

Но возникает вопрос, каким образом торговый капитал в сумме 100 млрд реализует тов. продукцию стоимостью 1080 млрд дол.?

1) Время оборота торг.капитала меньше времени оборота пром.капитала: у торг.капитала оно равно времени обращения, а у промышленного время оборота = время про-ва + время обращения.

2) К услугам торгового капитала приходит кредит.

Издержки обращения. Реализация товаров требует определенных затрат на транспортировку и продажу. Они образуют издержки обращения. Они делятся на чистые и дополнительные. Чистые издержки обращения – это затраты, связанные с куплей-продажей. К ним относятся расходы на оплату труда продавцов, аренду и содержание помещений магазина, ведение бухгалтерии и рекламу.

Дополнительные издержки обращения (ИО) связаны с продолжением процесса про-ва в сфере обращения. К ним относятся расходы на транспортировку, расфасовку, упаковку, хранение. В отличие от чистых ИО дополнительные производительны, труд по их выполнению не отличается от труда в сфере про-ва

Особо следует остановиться на роли рекламы, которая все более возрастает в совр.условиях. С помощью рекламы формируется потребительский спрос на товары. Цель рекламы фирмой это увеличение своей доли в сбыте товаров и прибыли. Она сдвигает кривую спроса вправо. Реклама предоставляет информацию покупателю для выбора товара на рынке. Реклама, доходы от неё поддерживают нац.систему радио, телевидения и печати. Вместе с тем реклама нередко играет и негативную роль. Она не столько информирует потребителя, сколько дезинформирует. Когда рекламная кампания многих фирм, производящих однородную продукцию, например моющие средства или памперсы, ведет к самонейтрализации. Огромные средства на рекламирование своей продукции увеличивают её стоимость. Чрезмерная реклама, особенно в Украине, ущемляет права потребителей как зрителей и слушателей (ср. с РФ, Вьетнамом и Ю.Кореей).

Таким образом, *торговая прибыль есть особая форма и часть приб.стоимости, созданной в сфере производства приб.трудом промышленных работников и присваиваемая торговым капиталом.*

По альтернативной теории факторов производства источником торговой прибыли является сам торговый капитал. В свете современных данных истина лежит где-то посредине. Ведь труд продавцов, бухгалтеров и рекламщиков также делится на необходимый и прибавочный, а рабочее время – на необходимое и прибавочное. Они также подвергаются эксплуатации капиталом.

8.3. Формы торговли. Биржевая торговля и механизм её функционирования.

Торговля представляет собой форму обмена товарами и услугами и образует особую отрасль н/х.

Формы торговли весьма разнообразны . Различают внутреннюю и внешнюю (с другими странами),оптовую и розничную торговлю.

Тов. студенты, рассмотрим характеристику и различия между опт.и розн.торговлей.

Оптовая

крупными партиями (тоннами, центнерами, км и м.)

как правило, специализир-ная

по субъектам: между предпр-телями

(посредническая)

Розничная

мелкими партиями (кг, гр., м и см),

универсальная

предприимателями и потребителями

(населением), окончательная

по ценам: оптовым

розничным ($P_{\text{розн}} = P_{\text{опт.}} + \text{торг. на-ценка}$).

Формы розничной торговли также разнообразны.:

- супермаркеты и универмаги;
- посылочная и фирменная торговля (через интернет и др.);
- ярмарки и караванная торговля;
- базары (рынки);
- лавки, киоски и прочие мелкие торг. точки,
- и другие.

Ведущую роль в развитых (и не только в них) странах играют супер- или гипер-маркеты. В США уже в 1930-х годах на долю супермаркетов приходилось $\frac{3}{4}$ розничного товарооборота. В Зап. Европе супермаркеты стали распространяться после 2-й м.в. и на них приходится $\frac{2}{3}$ розничной торговли. Сегодня во всем мире ведущей тенденцией стало распространение супермаркетов. Супермаркеты являются огромными торговыми комплексами, которые торгуют разнообразными товарами массового спроса и в силу масштабыности продают товары по относительно низким ценам.

Хотя господствует тенденция увеличения роли и удельного веса супермаркетов и крупных магазинов, тем не менее не теряют популярности специализированные магазины (бутики). А в отдельных странах важную роль продолжают играть мелкие магазины и лавки (вблизи жилых домов). Так. В В/британии несмотря на обилие супермаркетов $\frac{1}{4}$ розн. товарооборота остается за мелкими магазинами. В Чехии, наоборот, растет сеть крупных магазинов. А в соседней Польше и Венгрии наблюдается тенденция роста мелких магазинов.

В Харькове на долю супермаркетов приходится 30-36% товарооборота (2005). Многие граждане нашего города предпочитают делать покупки на базарах, прежде всего на Центральном (Благовещенском) и Конном рынках. 12-14% покупок приходится на торговые точки возле домов, а 10-12% - в традиционных магазинах с прилавками (Вр., 25.11. 2005).

Большой популярностью в Украине, России, Казахстане, Узбекистане, Азербайджане и других постсоветских государствах пользуются базары (или рынки). Они представляют древнейшую форму торговли. Их живучесть и популярность объясняются значительными преимуществами. Покупателей привлекают базары разнообразием ассортимента продукции, свежестью мяса и молока, продуктами из них, овощей и фруктов. Да и цены на продукты ниже, если купля-продажа происходит без посредников. Кроме того, базары имеют свой неповторимый колорит, особенно восточные рынки.

Особой формой оптовой торговли является биржевая. Удельный вес тов. биржи в торговле реальными товарами незначителен: в мировом товарообороте всего 2%, в Украине – 2,7% (2013). Тем не менее биржевая торговля имеет важное значение:

1) благодаря обобществлению спроса и предложения товаров на бирже устанавливаются экономически обоснованные товарные цены,

2) благодаря спекулятивной прибыли и удаче быстрого обогащения в хоз. оборот вовлекаются дополнительные эконом. ресурсы.

Механизм функционирования биржевой торговли. На бирже торгуют не сами владельцы товаров, а их представители - посредники: маклеры, специалисты, брокеры, дилеры и др. Брокеры заключают сделки по купле-продаже от имени клиентов и за их счет. Доход получают в виде процентов от суммы сделок. А дилеры заключают торговые сделки за свой счет и от своего имени, но для своих клиентов. Доход дилеров равен разнице между продажной и покупной ценами. **Тов. студенты!** Кто крупнее и мощнее в экон.отношении: дилеры или брокеры?

Этапы и виды биржевых операций.

I этап охватывает домануфактурный и мануфактурный период. Этому этапу соответствует торговля реальными товарами - *операция «спот»*. Сделка «спот» выполняется в течение нескольких дней, например в течение недели. Основной документ сделки спота – варрант – квитанция о наличии товара на складе биржи.

II этап начинается с переходом рыночно-кап.экономики в стадию крупной машинной индустрии. Этому этапу соответствуют *«форвардные сделки»*. Это сделки под реальные, но будущие товары. Типичный пример - под будущий урожай. Основной документ – контракт с определением количества товара и цены, срока выполнения. Уже в форме форвардных сделок возникает возможность спекуляции.

III этап - это этап *«фьючерсных сделок»*. Начинается, очевидно, с развитой индустриальной стадии и достиг расцвета в совр.период. Целью фьючерсных сделок является не приобретение реальных товаров, а получение спекулятивной прибыли. Основной документ контракт. Суть фьючерса такова: заключают контракт на покупку, например, партии алюминия по определенной цене в июне-месяце со сроком исполнения в декабре того же года. За это время цена на алюминий изменилась, допустим возросла. Кому это выгодно? – Покупателю. Разницу в цене x на количество A_1 платит продавец покупателю. А если цена за этот период понизилась, то это выгодно продавцу. Тогда разницу платит ему покупатель. В фьючерсных сделках различают «быков» - играют на повышение цены. И «медведей» - играют на понижение цены (см. Т. Драйзер, «Гений» и «Титан»).

В биржевой торговле продают и покупают два вида товаров:

- 1) с/х продукцию: зерно, сахар, жмыхи, шроты, КРСкот и т.п.
- 2) минеральное сырье: нефть и нефтепродукты, цветные и драгоценные металлы (алюминий, медь, золото, серебро и т.п.).

Биржевые товары отличает одно общее свойство – они однородны, их можно продавать и покупать по образцам, не предъявляя реальные товары.

Первая в истории биржа появилась в Антверпене (Нидерланды, 1531 г.), затем в Лондоне (1566). В Российской империи (в Санкт-Петербурге), на Украине первая биржа была основана в 1703 г в Кременчуге (1834). У нас это были хлебные (зерновые) биржи.

В Советском Союзе биржи прекратили свое существование в конце 1920-х годов (конец НЭПа). Возродились они в период рын.трансформации. Сегодня в Украине насчитывается 586 бирж всех видов (2013г.), кажется, больше чем во всех странах Зап. Европы, вместе взятых. По сравнению с аналогами в странах Запада они маленькие и торгуют не только стандартными биржевыми товарами, но и транспортными средствами, недвижимостью и т.п. Тем не менее основную массу товаров и у нас составляют топливо (газ и нефть) и сельхозпродукция (биржевые товары). На их долю приходится 4/5 всего биржевого оборота в стране (СЦУ-2013, с.257).

8.4. Необходимость и сущность маркетинга

В современных условиях успех торговой деятельности предполагает изучение и применение маркетинга. Термин «маркетинг» появился впервые в США на рубеже XX-XXI вв. и буквально означает «рыночную деятельность». Но разработку понятие маркетинга получило в 60-х годах прошлого столетия.

Что же такое маркетинг? Первоначально под маркетингом понимали рациональную систему организации сбытовой деятельности фирмы. Но вскоре выяснилось, чтобы успешно реализовать товары и услуги, производимые предприятием, нужно перестраивать всю производственно-коммерческую деятельность фирмы, все её звенья исходя из требований рынка. По Ф. Котлеру, сбыт это лишь верхушка маркетингового айсберга. В мировой экономической литературе существует сотни определений маркетинга. В первом приближении мы дадим следующее определение маркетинга. Это *рациональная система организации фирмы по разработке, производству и сбыту продукции исходя из требований рынка, чтобы наиболее полно удовлетворить спрос покупателей и, следовательно, удержать свои позиции на рынке и получить максимум прибылей.*

Объективная необходимость появления и применения маркетинга обусловлена коренными сдвигами в развитии производительных сил, всего обществ. про-ва в условиях высокоразвитой индустриальной стадии и перехода к постиндустриальной экономике. Произошло насыщение рынка товарами и услугами, невероятное усиление конкурентной борьбы. Осуществился *переход от рынка производителя (продавца) к рынку потребителя (покупателя).*

Рынок продавца характеризуется тем, что производитель оказывал решающее влияние на рынок, расширяя производство и снижая издержки производства и цены. Иначе обстоит дело на рынке покупателя, где рынок насыщен и перенасыщен товарами. Главный метод конкурентной борьбы – повышение качества продукции, её дифференциация для удовлетворения индивидуализированных для каждой группы потребителей, лучшее техническое обслуживание после продажи товаров. На рынке покупателя господствует суверенитет потребителя. Ф. Котлер подчеркивает: «По своей сути концепция маркетинга - это ориентация на нужды и потребности клиентов... Концепция маркетинга отражает приверженность фирмы теории суверенитета потребителя»². Другой специалист по маркетингу Р. Бескирк отмечает, что «совр. бизнес рассматривает, хотя иногда и не очень охотно, покупателя как короля или королеву...Предпринимательская фирма ...в состоянии выжить лишь в том случае, если она найдет возможность услужить покупателю»³.

Сущность маркетинга раскрывается поэтапно в его функциях.

1-й этап и функция маркетинга заключается в *изучении рынка, рыночной конъюнктуры*: изучение существующего и потенциального спроса покупателей, его структуры. В эту функцию входит и сегментация рынка, т.е. распределение покупателей по группам, исходя из их имущественного положения и доходов, социального статуса и образа жизни. Надо выбрать сегмент рынка для фирмы,

² Котлер Ф. Основы маркетинга. – М., 1990. – с. 64.

³ Buskirk R.H. Concepts of Business. - San Francisco, 1972. – P.112.

свою нишу на рынке. Исходя из этого надо смоделировать товары в соответствии с запросами и потребностями покупателей. В результате изучения рыночной конъюнктуры и определения своей ниши на рынке определяется товар или группа товаров для фирмы.

На 2-м этапе функция маркетинга состоит в *разработке товара и организации его производства*, определяется не только товар или группа товаров, но и их количество. С учетом выбранного сегмента рынка и его покупателей..

3-й этап и функция - это *позиционирование товара на рынке*, т.е. завоевание товаром фирмы своей ниши на рынке и удержание её. В эту функцию включается прежде всего формирование покупательского спроса на продукцию фирмы, убедить потребителей, что продукция фирмы является лучшей для них. Сюда же относится и реклама, создание респектабельной репутации фирмы, использование поощрительных методов для покупателей, например приготовить дорогой подарок для миллионного покупателя товара фирмы, бесплатное дегустирование её продукции.

Важной функцией маркетинга является *ценовая политика компании*. Цены изменяются с учетом стадий жизненного цикла товара. Вначале может быть низкая цена, чтобы привлечь покупателя, но с учетом издержек производства, затем повышение цены. На стадии зрелости жизненного цикла цены снижаются. Кроме того, ценовая политика предполагает более высокую цену на один и тот же товар в центре города, на вокзале, ночью и т.д. и т.п. Цель ценовой политики обеспечить наибольший сбыт товаров и высокую выручку.

И наконец, 5-я функция маркетинга - это *прогнозирование спроса* покупателей, т.е. определение будущего потенциального спроса. Для этого надо учитывать в длительной перспективе развитие производительных сил, НТП, их факторы, закономерности и тенденции их развития, возможную динамику народонаселения, его поло-возрастного состава, образовательно-профессиональной структуры, уровня доходов и жизни и т.л.

Маркетинг имеет организационное оформление. Отдел маркетинга компании является одним из ведущих в ней. Он объединил бывшие, ранее самостоятельные отделы сбыта, рекламы и цен. Функции нового отдела не только значительно расширены, но изменился их характер. Во главе отдела маркетинга стоит один из вице-президентов фирмы. Он координирует, направляет и контролирует рыночную деятельность всей фирмы. Он в решающей мере определяет произв., техн. и финансовую политику компании.

Более 4/5 крупнейших корпораций в США учитывают требования маркетинга в своей деятельности. В Зап. Европе, США и Японии сотни исследовательских фирм и структур занимаются изучением и анализом проблем маркетинга по контрактам с промышленными, транспортными и банковскими компаниями.

Нужен ли маркетинг Украине? Да, более чем необходим, учитывая, что мировой и региональные рынки уже давно заполнены рыночными игроками

да и стоимость, качество и отделка наших товаров не отличаются в лучшую сторону.

Глава 9. Рынок капиталов и кредит

1. Становление рынка капиталов. Ссудный капитал и процент.
2. Кредит, его принципы, формы и значение.
3. Механизм функционирования рынка капиталов.
4. Рынок ценных бумаг, его виды и функции.
5. Банковская система, её структура и значение.
6. Центральные банки, их функции и значение.
7. Коммерческие банки и их операции.
8. Особенности банковской системы Украины и необходимость её совершенствования

Литература

Экономическая теория. Ч.2. Общие основы рыночной экономики. Х.: ХГУ, 1993. Гл. 7.

Экономическая теория. Курс лекций / под ред. Е.М. Воробьева. Х., 2006. Гл. 17.

9.1. Становление рынка капиталов. Ссудный капитал и процент.

Если в предыдущей теме мы рассмотрели рынок товаров или продуктов производства, то в данной теме начинаем рассмотрение факторов про-ва или ресурсов. К ним относятся капитал, труд, предприимчивость и земля.

Становление рынка капиталов есть формирование различных видов капитала. Его первоначальными формами были ростовщический и торговый капиталы. Историческим предшественником ссудного капитала был ростовщический, который возник в эпоху античности и обслуживал рабовладельческое и феодальное общества. Две особенности отличает ростовщический капитал. Во-первых, высокий грабительский процент. Например, крестьянин брал весной мешок зерна и возвращал осенью три мешка. Во-вторых, непроизводительный характер использования ссуды: для уплаты налогов и других податей, а также господа брали для покрытия карточного долга или для приобретения предметов роскоши.

В основе формирования рынка капиталов находится образование ссудного капитала. Неписанные и прописанные правила и нормы формирования капитала, использования, а также организационные структуры для их выполнения образуют процесс становления рынка капиталов. В условиях развитого капитализма ссудный капитал образуется путем обособления денежного капитала из кругооборота промышленного капитала.

Сп

Д - Т ...П...Т' - Д'

Рс

или сокращенно Д - Д'.

Ссудный капитал есть денежный капитал, предоставляемый промышленным и торговым капиталистам, а также населению в форме ссуды за определенную плату в виде процента.

В отличие от функционирующих капиталов – промышленного и торгового – ссудный капитал – это капитал-собственность. Это товар особого рода. Во-вторых, если промышленные и торговые капиталисты получают доход в форме общей средней прибыли, то ссудные капиталисты – часть средней прибыли в виде процента. Ибо с функционированием ссудного капитала вся прибыль делится на две части: процент, который выплачивается как плата за ссуду, и предпринимательский доход, который получает предприниматель.

Что же является источником ссудного процента? По трудовой теории стоимости ссудный процент – часть прибавочной стоимости, созданной в сфере производства прибавочным трудом наемных работников, которая присвоена функционирующими капиталистами и переданная ссудным. По альтернативной маржиналистской концепции процент – результат функционирования капитала как такового. Как яблоня порождает яблоки, так капитал создает доход в виде процента. У Парето вместо яблони выступает вишня.

В трактовке ссудного процента предшественники и сторонники экономиксов доходят до высшей степени мистификации капиталистических отношений эксплуатации наёмного труда. Доходят до фантастических измышлений. Более того, исходя из того, что деньги благодаря своему естественному свойству сами по себе рожают деньги, британский премьер-министр У. Питт-мл. предложил в 1786г. Палате общин парламента проект погашения госдолга на основе такой трактовки процента.

Английский экономист Р. Прайс искренне уверовал, что капитал обладает естественным свойством приносить процент. Он писал: «Один пенс⁴, отданный в рост из 5 % [вместе с процентами на проценты] в год рождения Христа, к настоящему времени [1772г.] вырос бы теперь в сумму, бо'льшую, чем представили бы 150 миллионов земных шаров, состоящих сплошь из чистого золота». Исходя из измышлений Прайса, Питт-младший предложил собрать путем обложения населения 1 млн.ф.ст.и вложить их под сложные проценты, чтобы избавиться от государственного долга. Палата общин приняла этот проект (Соч. М.и Э. т.25, ч.II, с. 434-435).

Важной характеристикой ссудного капитала является норма процента. Под нею понимают *отношение суммы годового процента к сумме ссуды, выраженное в процентах*. Различают среднюю и рыночную нормы процента. Средняя норма – это усредненная норма процента за длительный период времени. Рыночная норма процента складывается ежедневно и даже чаще, подвержена частым конъюнктурным колебаниям.

Разновидностью нормы процента является *учетная ставка*. Она двоякого рода: 1) взимаемая банком при учете векселей (дисконтная ставка, существует издавна; 2) норма процента, по которой Центральный банк (ФРС в США) предоставляет кредиты коммерческим банкам, те добавляют к ней в свою долю. Учетная ставка – одно из средств ЦБ регулировать кредитный рынок в стране. Важную роль играют факторы, определяющие норму процента. К ним относятся:

- норма средней прибыли,
- соотношение спроса и предложения на кредиты и займы,

⁴ В то время один фунт стерлингов = 20 шиллингов = 240 пенсов. С 1971 г. 1ф.ст.=100 пенсам.

-- фаза экономического цикла: наивысшая норма в период кризиса и наименьшая – в депрессию.

Каковы источники ссудного капитала? Это временно свободные средства, которые образуются в процессе кругооборота промышленного капитала, а также другие средства. К ним относятся:

- амортизационный фонд;
- высвободившаяся часть оборотного капитала, которая предназначена для покупки сырья и материалов, выплаты заработной платы и т.п.
- капитал рантье;
- сбережения населения;
- бюджетные средства;
- другие средства.

9.2. Кредит, его принципы, формы и значение.

Движение ссудного капитала составляет содержание кредита. Кредит относится к денежным отношениям. Денежные фонды обслуживают денежное обращение, или реализацию товарной массы, распределение общ. продукта. Особенность кредита, как формы и части денежных, отношений в том, что он обслуживает временно свободные финансовые ресурсы. *Кредит – это форма движения временно свободных денежных средств на основе возвратности и платности.*

Принципы кредитования лучше рассмотреть в сравнении с финансированием.

Принципы кредитования

- возвратность средств
- срочность
- платность

Принципы финансирования

- безвозвратность
- навсегда
- бесплатность.

Значение и функции кредита:

- 1) мобилизация временно свободных капиталов и средств населения . превращение их в инвестиционные ресурсы;
- 2) экономия наличных денег за счет продажи товаров и услуг в кредит;
- 3) содействие реализации товаров длительного пользования и жилищному строительству;
- 4) обеспечение молодежи финансовыми ресурсами для получения высшего образования.

В целом значение кредитования заключается в том, что оно является мощным рычагом вовлечения дополнительных финансовых ресурсов в народнохозяйственный оборот и обеспечения экономического развития, служит важным фактором повышения эффективности производства и сферы услуг. Вместе с тем безвозвратное финансирование необходимо для развития некоммерческого или полукommerческого сектора в рыночной экономике: образования и науки, социальной защиты населения, сохранения экологической среды, национальной обороны, охраны общественного порядка и т.п.

Формы кредита разнообразны в зависимости от критериев. Различают *кредит коммерческий и банковский*. Коммерческий кредит предоставляется в

товарной форме предприятиями-поставщиками. Типичной формой кредита выступает отсрочка в платеже за поставленную продукцию предприятиям-покупателям, пока товар находится в пути. Инструментом этой формы кредитования является вексель. Коммерческий кредит ограничен предприятиями-смежниками и ресурсами предприятия. Банковский кредит преодолевает эти ограничения. Он предоставляется банком в денежной форме. Коммерческий кредит функционировал в нашей стране и в Советском Союзе в целом до 1930-х годов, затем был свернут. Он не соответствует характеру административно-плановой экономики, в которой предприятия имели ограниченную самостоятельность. Возрождение коммерческого кредита относится к 90-м годам, когда происходила рыночная трансформация. И банковское кредитование получило широкое распространение с переходом к рыночной экономике.

По характеру получателя кредита (должника) различают потребительский и государственный. Потребительский кредит - это предоставление ссуды населению для приобретения обычно товаров длительного пользования: холодильников телевизоров, стиральных машин, автомобилей и т.п.

Государственный кредит – это предоставление ссуд государству. Наиболее распространенной его формой является выпуск и размещение среди предприятий, организаций и населения облигаций государственного займа. К ним примыкают муниципальные займы. Чтобы заинтересовать их покупателей, государство устанавливает достаточно высокие проценты. В развитых странах Запада государственные ценные бумаги считаются наиболее надежной и выгодной формой вложений.

Наконец, выделяют международный кредит, когда кредитором являются международные финансовые организации вроде Международного валютного фонда, Всемирный банк, Банк развития и реконструкции (создан БРИКСом).

По срокам различают кредиты краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный. В Украине краткосрочный предоставляется сроком до одного года, среднесрочный кредит – от одного до 3 лет, а долгосрочный – с 3 и более лет. В других странах иные сроки. Кажется, в России краткосрочный кредит получают сроком до 3-6 месяцев, среднесрочный – до одного года, а долгосрочный кредит – более одного года. Однако главное различие между различными кредитами не в сроках, а назначение, на какие цели они используются. Краткосрочный кредит используется для обслуживания оборотных средств предприятий и фирм: на покупку сырья и материалов, топлива и энергии, а также выплаты зарплаты, а долгосрочный кредит – на обслуживание основного капитала: для капитального строительства или технической реконструкции на предприятии.

Разновидностью долгосрочного кредита является *ипотечный кредит*. Это кредит под залог земли, жилых и других домов. В США он выдается ипотечными или коммерческими банками сроком на 10-15 и даже 25 лет, обычно под 5-8% и даже ниже. Ипотечный кредит используется для строительства жилых домов, создания производственного основного капитала и т.п. В Украине с переходом к рыночно-капиталистической экономике ожидать от государства бесплатного жилья не приходится. Надо самим гражданам строить или приобретать жилье. В этих целях следует использовать ипотечный кредит. Однако для этого

необходимо формировать массовый средний класс на основе прежде всего стабильного и ускоренного экономического развития и обеспечения умеренной дифференциации доходов населения вместо разрыва доходов между богатыми и бедными. Чтобы население располагало достаточными средствами для строительства собственных домов и квартир, а также дач. Пока что основная масса населения не располагает средствами даже для оплаты жилищно-коммунальных услуг по заоблачным тарифам. Не менее важно и то, что у нас ипотечны кредит предоставляют по высоким сивамкам (свыше 20%).

Важную роль играет кредитная политика в условиях рыночной экономики. На Западе в процессе длительного развития экономики сложились два вида кредитной политики: кредитной рестрикции, т.е. ограничения кредитования, и кредитной экспансии, или стимулирования и расширения. Первый вид политики, иначе его называют политикой дорогих денег, применяют обычно в период бума экономики, её перегрева, чтобы ограничить расширение производства за счет заёмных средств. А кредитную экспансию используют в фазе депрессии и кризиса, чтобы стимулировать развитие экономики, с помощью дешевых денег. Главными инструментами кредитной политики являются изменение учетной ставки, регулирование эмиссии и т.п.

Рост кредитования в Украине резидентам, млрд грн

	2005г.		2013г		2013 к 2005г.
Предоставлено банками	143, 5	100%	910,8	100%	6,3 раза
В том числе					
В нац.валюте	81,3		602,6		
В % к итогу			56,7%		67%
В иностр.валюте	62, 2		308,0		
В % к итогу			43,3%		33%

Таким образом, за период 2005-2013гг. объем банковского кредитования в национальной валюте увеличился в 6,3 раза, а с учетом инфляции немного меньше. Политический и экономический кризис 2014-2016 гг. вызвал спад кредитования. С 2017 г., пожалуй, началось возобновление и развитие кредитования.

9.3. Механизм функционирования рынка капитала

Прежде чем рассмотреть рынок капиталов, необходимо уточнить понятие капитала. Различают капитал в широком и узком значениях. В широком смысле под капиталом понимают совокупность ресурсов и ценностей, которые способны приносить доход. А в узком – обычно физический капитал, т.е. произведенные человеком средства производства, использование которых приносит доход, прибыль. Мы будем использовать термин «капитал» в узком значении, и то имеет весьма широкий спектр.

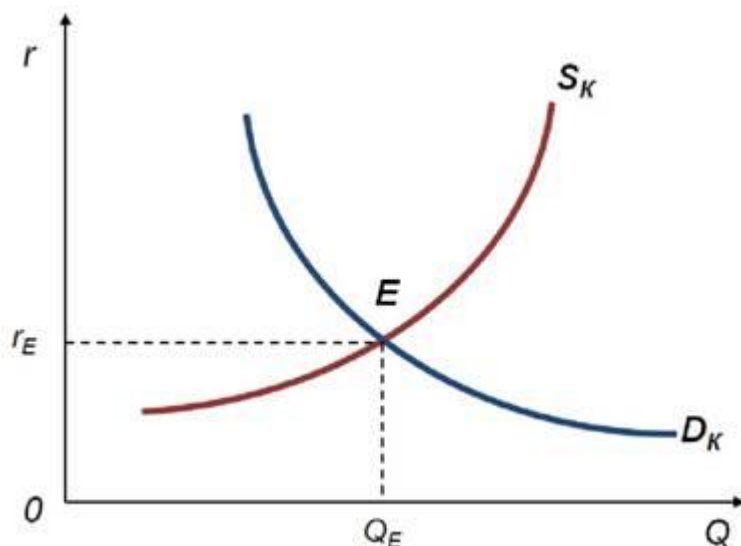
Первоначально разделяли капитал на реальный и фиктивный. Под реальным капиталом подразумевали средства производства и деньги, предназначенные для их покупки. А фиктивный капитал - акции, облигации, сертификаты и другие. А в современных условиях фиктивный капитал

заменили ценными бумагами. Соответственно различают рынок реальных капиталов и рынок ценных бумаг. Но над всеми видами капиталов господствует финансовый капитал.

В задачу данной темы входит рассмотрение рынка реального капитала и рынка ценных бумаг. На рынке реального капитала осуществляется продажа-купля средств производства: машин, оборудования, сырья и материалов. Следующей ступенью опосредования рынка средств производства является рынок ссудного капитала, или инвестиционных ресурсов. Затем рынок капиталов опосредуется рынком ценных бумаг.

Рассмотрим функционирование рынка инвестиционных ресурсов или ссудного капитала).

Рынок денежного капитала (инвестиционных ресурсов)



r – ставка(норма) процента; Q – инвестиционные ресурсы; E – точка равновесия.

r' – ставка(норма) процента; i – инвестиционные ресурсы

Спрос (D_c) на инвестиционные ресурсы предъявляют фирмы (производители, предприниматели), чтобы купить необходимые факторы

производства: машины, оборудование, сырье и материалы и т.п. – и нанять рабочую силу, чтобы начать предпринимательскую деятельность ради получения прибыли. Цена инвестиционных средств – норма процента.

Предложение (Sc) обеспечивают домохозяйства, которые владеют факторами производства, в том числе и инвестиционными ресурсами, или ссудным капиталом. Их мотив – получение дохода в виде процента. В экономике процент объясняют тем, что будущие средства менее ценны, чем сегодняшние, а также риском домохозяйств, они могут обратно не получить свои средства и т.д.

Субъекты предложения непосредственно не действуют на рынке капитала, а опосредованно через коммерческие банки, инвестиционные компании и фонды и т.п. организации.

9.4. Рынок ценных бумаг, их виды и функции

Широкое распространение в рыночной экономике имеют ценные бумаги (securities): акции, облигации, векселя и др. Акция (stock) – это ценная бумага, обеспечивающая её владельцу право совладения акционерным капиталом и получения дивиденда (дохода). Облигация (bond) есть свидетельство займа его владельца ссудополучателям, и он получает доход в виде фиксированного процента.

Этапы кругооборота ценных бумаг (ЦБ): 1) эмиссия и размещение ценных бумаг, 2) их оборот, т.е. продажа-купля и смена их собственника, погашение, 3) обмен их на реальный (физический) капитал.

Различают первичный и вторичный рынок ЦБ. На первичном рынке осуществляется продажа-купля впервые выпущенных акций и облигаций. Затем их перепродажа образует вторичный рынок ЦБ. Значит, по объему вторичный рынок намного превышает первичный.

Далее различают организованный и неорганизованный рынок ценных бумаг. Организованный представлен фондовой биржей, простыми аукционами (один продавец ЦБ и много покупателей, например, распространение государственных краткосрочных казначейских векселей, а также облигаций муниципальных займов), дилерскими аукционами. Но основная масса ценных бумаг оборачивается на неорганизованном рынке, где совершают операции их купли-продажи сами компании-эмитенты и их покупатели, а также дилерские организации.

Вершиной организованного рынка является фондовая биржа. На фондовой бирже осуществляют операции по купле-продаже ЦБ наиболее престижные и солидные компании. Так, в середине 1990-х годов на Нью-Йоркской бирже котировались акции лишь 1800 самых могущественных корпораций из почти 3 млн. корпораций США. И стоимость одного места на бирже достигала 1 млн долл. (Ее, т.1, с.107). Допуску на биржу предшествует тщательная проверка корпораций на предмет надежности стабильности и репутации.

Различают два вида биржевых систем: моноцентрическую и полицентрическую. В моноцентрической системе одна биржа является

центральной и доминирующей в стране, где котируются не только акции и облигации местных, но и иностранных корпораций, а остальные биржи имеют как бы местное значение. Моноцентрическая система в Англии, Франции, Японии и фактически в США. Полицентрическая биржевая система характерна для Австралии, Канады, Германии.

На фондовом рынке операции купли-продажи ЦБ осуществляют в основном посредники: маклеры, специалисты, брокеры, дилеры (дэббэры) и другие профессиональные посредники. **Раскрыть** их функции и различия.

От советских времен остался односторонний взгляд на роль рынка ЦБ, который, на мой взгляд, не полностью преодолен. Считали этот рынок как место спекуляций, где можно мгновенно разбогатеть или разориться. Да, действительно можно за одну ночь разбогатеть или разориться. Фондовая биржа без спекулятивной прибыли не бывает, что является дополнительным стимулом к активизации экономической деятельности. Однако роль и значение рынка ценных бумаг выходит далеко за пределы центра спекуляций.

Кстати, классик экономической теории Д. Рикардо (1772- 1823) не только хорошо и глубоко её знал в научном отношении, о чем свидетельствует его главный научный труд «Начала политической экономии налогового обложения», но и практику хозяйствования в рыночной экономике, в частности биржевое дело. Разойдясь с отцом-иудеем на религиозной почве (женится на христианке), самостоятельно занимался предпринимательством. Будучи биржевым маклером, в 25 лет (1799) стал миллионером. Тогдашний миллион ф.ст. во много раз превосходит нынешний миллиард.

Рынок ценных бумаг выполняет следующие функции:

- 1) мобилизационную – накопление свободных денежных ресурсов компаний и населения, их превращение в инвестиции;
- 2) перераспределительную – это гибкая форма перераспределения финансовых ресурсов между отраслями;
- 3) формирования более прогрессивной структуры нац. экономики – инвестиционные ресурсы будут устремляться в наиболее передовые и более прибыльные отрасли общ. производства.

Характерно, по рейтингу американского «Forbes» в 2016г., в первой пятёрке наиболее богатых 2043 миллиардеров земного шара три человека были заняты в новейших отраслях электронного предпринимательства. Это основатель корп. «Microsoft» Б. Гейтс (86 млрд долл.), создатель интер-компани «Amazon» Дж. Безос (72,8 млрд), и придумавший «Facebook» М. Цукерберг (56 млрд) (Вр., 23.03017).

Биржевые индексы служат важным барометром экономического состояния и динамики ведущих компаний и корпораций, видов (отраслей) экономической деятельности в отдельных странах и мировой экономике в целом. Среди них издавна выделяется индекс Доу-Джонса с 1897 г. (Нью-Йоркская фондовая биржа) по имени главного редактора газ. «Нью-Йорк таймс». Он долго состоял из четырех индексов: ind 30 крупнейших промышленных компаний, ind 20 железнодорожных, ind 15 коммунальных предприятий и их сводный индекс 65 крупнейших компаний США. В настоящее время, судя по Википедии, состав индекса Доу-Джонса значительно изменился с учетом новейших видов экономической деятельности. Нет сомнения, что они отражают котировки курсов акций корпораций, занятых в самых передовых прогрессивных отраслях нац. экономики.

Важным показателем состояния экономики служит индекс Лондонской фондовой биржи, который показывает изменение курсов акций 100 ведущих британских компаний, а также индекс газ. «Файненшл таймс», учитывающий курсы акций более 2200 крупнейших корпораций мира. Среди других отметим индексы «Никкей» (Токио), «Хэнь-Сенг» (Гонконг).

В постсоветских странах: индекс РТС (российской торговой системы), в Украине это прежде всего индекс ПФТС (первой финансово-торговой системы, основана в 1997г.) обобщает состояние и динамику 10 ведущих предприятий и организаций: Алчевского металлургического комбината, Мотор-Сич, Райфайзен-Банк Аваль, Укртелекома, Центрэнерго и др., индекс «Украинской биржи (UX)» (с 2009) на основе обобщений деятельности 5 предприятий и организаций, в основном дублирует те же субъекты хозяйства, что и ПФТС, но значение индекса транслирует участникам торгов через каждые 15 секунд.

Безусловно, рынок ценных бумаг имеет важное значение в рыночной экономике. Но необходимо соблюдать меру. Когда её нарушают, рынок ЦБ серьезно обостряет и усиливает неравновесие экономики. Так, многие экономисты считают, что углублению финансово-экономического кризиса 2008-2009гг способствовало громадное разбухание рынка ЦБ за счет виртуального финансового капитала в виде деривативов. Ценные бумаги можно разделить на две группы: 1) реальные (акции, облигации, сертификаты и т.п.) и виртуальные, производные, так называемые деривативы – фьючерсы, опционы и т.п., которые живут в компьютерных сетях и не отражают реальные ценности. Общая сумма мировых финансовых активов была равна мировому валовому продукту в конце XXв (1990-е годы), то накануне последнего финансово-экономического кризиса превышала аж 3,5 раза, а объем деривативов (их грубо можно сравнить с суммой финансовых спекуляций) в 12раз [Социальная экономика, 2010/2, с.59]. По данным А.В. Бузгалина. Ср. Влияние деривативов на экономическую активность во время развития, подъема и спада экономики.

9.5. Банковская система, её структура и значение

Банки выступают как организационные структуры, благодаря которым финансы и кредит выполняют свои функции. Банковская система играет чрезвычайно важную роль в рыночной экономике. Она относится к числу важнейших завоеваний цивилизации, как письменность, кино и телевидение, компьютеры и т.п. Один старый экономист (В.И. Ленин) назвал банки «аппаратом общественного счетоводства и регулирования хозяйственной жизни» (т.36, с.220). Действительно, разветвленная сеть банков представляет собой тончайшую нервную систему современной экономики.

В самой общей характеристике банки являются финансовым институтом, который аккумулирует денежные средства и другие ценности (напр. золото), выдает кредиты, выполняет расчетно-кассовые операции для своих клиентов.

Отдельные элементы и операции банковского дела (хранение денег, выдача ссуд) возникли в глубокой древности. В древнем Вавилоне еще в 1 тысячелетии до н.э. (8-5вв) предоставляли денежные ссуды на покупку семян. А в древнем Египте, Греции и Риме храмы принимали денежные вклады и выдавали ссуды под залог недвижимости.

В современном виде банки, т.е. характерные для капитализма банки, стали впервые возникать в 16-17 вв.: во Флоренции и Венеции (1587г.), Амстердаме (1609) и Гамбурге (1618) и т.д.

Структуру банковской системы составляют:

1) Центральный банк (в США – Федеральная резервная система-ФРС из 12 федеральных банков, каждый из которых выполняет роль ЦБ для нескольких штатов).

2) Коммерческие банки: универсальные и специализированные.

3) Небанковские кредитно-финансовые институты.

4) Международные банки и фонды (МБРР, Всемирный банк, ЕБРР, Банк развития БРИКСа, МВФ).

Остановимся прежде всего на краткой характеристике небанковских кредитно-финансовых институтов. К ним относятся прежде всего пенсионные и страховые компании. В 2000г. в США наибольшую долю в общих активах финансовых посредников составляли сберегательные фонды. Их активы увеличились за период 1970-2000гг. почти в 30 раз и равнялись 12,3 трлн. долл., или в 1,5 раза больше банковских активов (Финанси Укр., 2003, №3, с.122).

В эпоху глобализации возрастает роль международных финансовых организаций. Среди них выделяется Международный валютный фонд, созданный в 1944г. на международной Бреттон-Вудской финансовой конференции. Их займы в целом играют важную роль в стабилизации финансового состояния, выполнении бюджетных программ особенно в период кризисов в стране-займополучателя. Что касается кредитов МВФ, то их роль оценивается различными экономистами неоднозначно. По мнению лауреата Нобелевской премии Дж.Стиглица, кредиты МВФ не привели к экономическому благополучию в странах, получавших займы МВФ.

9.6. Центральные банки, их функции и значение

Центральные банки играют главную регулирующую роль в банковской системе любой страны. Их иначе называют банками-регуляторами.

Центральные банки возникли двояким путем: 1) в одних странах из крупных коммерческих банков, 2) организации государством эмиссионного банка. Первым путем возникли центральные банки в Великобритании (1694г.), Нидерландах, Швеции в результате длительной эволюции коммерческих банков. А организация государством центрального банка происходила в Германии (1875), Швейцарии, России (1860), США(1913) – путем создания ФРС, состоящей из 12 федеральных банков ввиду огромных масштабов денежно-финансовых потоков в этой стране.

Сегодня во всех странах, кроме 20 государств, центральные банки являются государственными.

Функции центрального банка:

1) эмиссия денежных знаков: банкнот и чеканка билонных монет, регулирование денежного обращения в стране;

2) хранение золотовалютных резервов: монетного золота и свободно конвертируемых валют (доллар США, евро, фунт ст., швейцарский франк, японская иена, юань);

- 3) резервирование денежных средств коммерческих банков для страхования депозитов их клиентов и стабилизации состояния коммерческих банков;
- 4) контроль за деятельностью коммерческих банков и регулирование условий их кредитования. Инструментами являются резервы банков и учетная ставка;
- 5) валютная политика, регулирование валютного курса нац. валюты;
- 6) кассовое исполнение государственного бюджета и обслуживание госдолга.

В ряде стран центральные банки ведут расчеты по общенациональному клирингу, выступая посредником между различными коммерческими банками.

От успешной и умелой деятельности Центрального банка зависят нормальное денежное обращение и уровень инфляции, кредитование и финансирование предприятий и организаций и в какой-то мере доходы населения.

В Украине функции центрального банка выполняет Национальный банк. Регулируя денежно-кредитную и валютную политику, НБУ играет важную роль в регулировании денежного обращения и борьбе с инфляцией, обеспечении обоснованного валютного курса. К сожалению, нельзя сказать, что в условиях политического и экономического кризиса 2014-2016 гг. наш Национальный банк успешно справляется со своими задачами по регулированию денежного обращения и валютного курса. После инфляции 4,5% в 2011г. и 0,5% в 2013г. (в 2012г. дефляция минус 0,2%) инфляция подскочила до 25% в 2014г. и 43% в 2015г., а курс гривни снизился с 8 до 28 за доллар США. Конечно, в таком ухудшении денежного обращения и валютного курса важнейшую роль сыграло кризисное падение экономики. Однако в такой степени инфляцию в стране и девальвацию гривны безусловно, на наш взгляд, внес свой негативный вклад менеджмент Национального банка. Ведь уменьшение ВВП за два года (2014-2015гг.) составило всего 15-17%, а инфляция и падение валютного курса гривны многократно превзошли падение ВВП.

Проф. В.В. Глушенко считает, что конституционная (главная) функция НБУ – это обеспечение стабильности нац. денежной единицы и стабильности уровня инфляции» [Вестн. ХНУ ім.Каразіна. Сер. екон., 91, - 2016, с.38]. В условиях структуры сырьевой открытой экономики Украины ценовым якорем является валютный курс, инфляция есть производное от девальвации нац. валюты. Девальвация гривны с 8 до 27 за долл., т.е 3,4 раза за период 2014-2016гг. первая причина такого скачка инфляции, а другая - резкое административное повышение цен и тарифов на жилищно-коммунальные услуги [там же].

9.7. Коммерческие банки и их операции

В функционировании кредитно-банковской системы решающая роль принадлежит коммерческим банкам. Они оказывают основную долю банковских услуг клиентам: прием депозитов, выдачу ссуд, расчеты в сделках купли-продажи товаров и услуг, куплю-продажу ценных бумаг и иностранной валюты..

По способу формирования уставного капитала различают акционерные, государственные, частные, кооперативные и другие банки. Наиболее распространены акц. коммерческие банки (КБ). Чей уставной капитал формируется за счет выпуска и продажи акций.

Важнейшие функции КБ состоят в проведении пассивных и активных операций. Пассивные операции направлены на мобилизацию банковского капитала из свободных средств домохозяйств и предпринимателей. К ним относятся:

- 1) организация собственного капитала (уставного фонда), он пополняется за счет резервного капитала из нераспределенной прибыли;
- 2) привлечение вкладов (депозитов) фирм, организаций и населения. Это основной и решающий источник банковского капитала;
- 3) эмиссия ценных бумаг: акций, облигаций.

Мотив хранения депозитов – доход в форме процентов. Однако следует помнить, что чем выше норма процента, тем выше и риск потерять вклад от банкротства банка.

Активные операции банка состоят в размещении банковских активов для получения доходов. К этим операциям относятся:

- 1) кредитование (выдача ссуд). Ссуды бывают кратко-, средне- и долгосрочные. Кредитование должно быть основным источником доходов;
- 2) учет векселей;
- 3) факторинг – состоит в том, что банк через свою дочернюю фактор-фирму выкупает у своих клиентов, преимущественно мелких и средних фирм, право на взыскание долгов и сразу выплачивает клиенту 70-90% долга. Остальную часть долга выплачивает, когда должник полностью рассчитается. Разумеется, за эти услуги клиент платит фактор-фирме определенный процент;
- 4) лизинг – это форма долгосрочной аренды дорогих машин, оборудования и компьютерных систем. По заказу клиента банк покупает их и сдает ему в долгосрочную аренду. По истечении срока лизингового договора сумма аренды засчитывается как возмещение стоимости арендованного имущества. Клиент может забрать арендованное имущество, доплатив остаточную его стоимость, или отказаться от него.

Коммерческие банки также оказывают своим клиентам услуги по расчетам по купле-продаже товаров и услуг, осуществляют переводы, занимаются спекуляцией иностранной валюты и т.д. и т.п. Но главный источник банковской прибыли обычно – это разница между высоким процентом за кредиты и более низким процентом за депозиты. Так, в банковской системе Украины усредненная норма процента по кредитам составляла 13,9%, а по депозитам -8,2%, разница = 4,7% (2007).

В Украине коммерческие банки созданы двояким путем: во-первых, бывшие специализированные госбанки: Проминвестбанк, Укрэксимбанк, Укрсоцбанк и др. были преобразованы в коммерческие; во-вторых, банки новой волны, в основном мелкие и средние банки. Из банков новой волны крупнейшими КБ являются Приватбанк, Укрсиббанк, Райффайзен-Банк Аваль и др.

Организация и управление коммерческим банком в Украине регулируется законом «О банках и банковской деятельности» от 7.12.2000г. Создание КБ осуществляется за счет средств акционеров и кооперативов. Запрещается их организация за счет средств Госбюджета. Законом установлены минимальные размеры уставного капитала;

1 млн евро для местных кооперативных банков,

3 млн евро для местных КБ (в пределах одной области),

5 млн евро для банков, действующих по всей территории Украины.

Высшим органом управления КБ является общее собрание акционеров. Оно избирает совет банка и совет директоров (или правление), который руководит работой банка в течение года. Общее собрание утверждает и изменяет Устав банка, годовой отчет совета директоров, распределяет доходы банка. Совет директоров определяет стратегические цели банка, его политику по ссудам, инвестициям и валютным и другим операциям.

9.8. Особенности банковской системы Украины и необходимость её совершенствования

Банковская система Украины сформировалась в 90-х годах XX ст., особенно во второй его половине. Важнейшее значение в её формировании имела денежная реформа в сентябре 1996 г., когда вместо полуденег – купуно-карбованцев была введена полноценная нац.валюта – гривна. Можно считать, что к 2000 году состоялось создание банковской системы Украины. Она была создана на основе республиканской конторы Госбанка СССР, который был одним из крупнейших банковских систем в мире.

По своей структуре банковская система Украины (БСУ) состоит, как во всем мире, из двух уровней: 1) Национальный банк, который выполняет роль и функции центрального банка; 2) коммерческие банки. 3) К БСУ примыкают небанковские финансово-кредитные институты: пенсионный фонд, страховые и доверительные общества, кредитные союзы и т.п. Однако они недостаточно развиты и распространены ввиду недостаточного развития банковской системы в целом и бедности населения.

В процессе создания БСУ происходило и её реформирование, суть которого состоит в специализации и коммерциализации. Специализированные госбанки: Проминвестбанк, Укрэксимбанк, Укрсоцбанк и др. – были преобразованы в коммерческие. С другой стороны, создавались новые коммерческие банки, так называемые банки новой волны. Ведь в советской системе хозяйствования запрещены были коммерческие банки и господствовала жесткая система централизации и в банковской сфере.

По размерам банков в стране различают: крупнейшие (Приват-Банк, Укрсиббанк, Райффайзен-Банк Аваль, Агриколь-Банк и др.). крупные, средние и мелкие. Сейчас Нацбанк ввел и другую классификацию банков:

государственные с долей государства свыше 75% уставного капитала, банки с иностранным капиталом с контрольным пакетом акций (таких банков 38),

банки с частным капиталом, конечный владелец банка один или несколько частных инвесторов, имеющих не менее 50% уставного капитала (напр. ПУМБ Р.Ахметова).

Перед украинскими банками сейчас стоят серьезные проблемы. Это прежде всего кризис доверия населения и фирм к банкам и недостаточный уровень капитализации страны и банковской системы в частности. Под *капитализацией* понимают способность доходов превращаться в капитал как средство получения новых доходов в виде процентов, прибыли и т.п. *Главный индикатор степени развития банковской системы – это отношение совокупных банковских активов, т.е. всего банковского капитала к ВВП страны.* В нашей стране этот показатель был равен 63% (2006), в то время как в Евроне -233%., в Чехии и Венгрии – почти 100 (97,3 и 99,5%), даже в Болгарии и Словакии – 85-90% (ЭУ- 2008/1, П.Матвиенко). Тогда весь суммарный банковский капитал Укр. равнялся \$ 8,4 млрд., т.е. чуть меньше капитала одного из немецких банков Eurohuro в Германии (8,6 млрд. дол.).

Во-вторых, низкий уровень кредитования реального сектора экономики: промышленности, с/х, строительства и др. Банки отвлекаются больше на получение сиюминутной спекулятивной прибыли, напр. путем спекуляции валютой. Объективной причиной слабого кредитования реального сектора является низкая рентабельность реального сектора и высокая ставка процента. **Тов.студенты,** в каком соотношении находятся средняя прибыль и ссудный процент? Норма рентабельности (операционной деятельности) промышленности в целом составляла 5,5%, в том числе добывающей промышленности 14,4% и металлургии – 7,2%, а усредненный процент банковских кредитов в Украине-16,4% , по официальным данным Госкомстата.

В-третьих, в стране банки расположены весьма неравномерно, в основном они размещены в Киеве (львиная доля). Днепре, Донецке (было). Харькове.

В-четвертых, в результате нечестной политики банков и государства в отношении к клиентам банков и других подобных учреждений, всякого рода махинаций страховых, доверительных и прочих обществ типа МММ, «Быстрые деньги» и т.п. организаций у населения сложилось прочное недоверие к финансово-банковским учреждениям. По оценке экспертов, на руках у населения, не только у олигархов и богачей, но и состоятельных граждан Украины находится 30-40 млрд. долл.США (Вр., 16.03.2017). Наши граждане предпочитают их держать не на счетах банков, а в стеклянных банках.

В настоящее время., в 2014-2016гг., произошел *настоящий банкопад* в нашей стране, т.е. массовое банкротство украинских банков под воздействием политического и экономического кризиса. В стране насчитывалось на 01.01.2014г. 180 банков, а через полгода 126 на 27.07.2014г, и 93 банка на 1.02.2017г. Таким образом, общее количество банков уменьшилось в два раза, а убытки составили сотни миллиардов гривен, Которые понесли банкиры и граждане-клиенты банков.

Банкротство неэффективных банков эксперты считают нормальным явлением. Останутся наиболее эффективные и передовые банки. Весь вопрос в масштабах: 7-10 банков для Украины было нормально, но не банкротство половины их количества.

Сегодня серьезной проблемой для БСУ является погашение валютных кредитов, т.е. ссуд, взятых в иностранной валюте. Наши граждане покупали автомобили и жилые дома и квартиры в основном в американских долларах за счет долгосрочных кредитов, когда валютный курс доллара равнялся 5,15 и 8 гривен/долл. А теперь 28-29 грн и неизвестно, насколько он повысится в дальнейшем. Клиенты банков не могут погасить ссуды, а кто возместит банкам?

На основе возобновления экономического роста в Украине с конца 2016 года необходимо решать насущные задачи банковской системы Украины.

Глава 10. Акционерные общества и акционерная собственность

1. Акционерные общества и механизм их функционирования.
2. Акционерная собственность, её двойственная природа и значение.
3. Кратко об истории возникновения и развития акц. обществ

10.1. Акционерные общества и механизм их функционирования.

Акц. общества представляют собой, с одной стороны, форму централизации капитала, а с другой – основную организационно-правовую форму крупных и части средних предприятий в рыночно-кап. экономике.

Акц. компании создаются путем объединения свободных капиталов и денежных средств населения посредством выпуска и продажи акций учредителями (организаторами).

Различают акц. общества открытые (публичные) и закрытого типа. В мире и в Украине в частности преобладают закрытые акц. общества, в которых все акции принадлежат учредителям и не поступают в открытую продажу.

Открытые акц. компании бывают двух моделей: англо-саксонская и европейская (континентальная). В обществах англосаксонской модели 20-30% акций принадлежат учредителям, а остальные 70-80% пускают в открытую продажу на рынке ценных бумаг. В европейской (континентальной) модели, наоборот, 70-80% акций принадлежат учредителям, а остальная часть акций поступают в открытую продажу.

Акция (stock) – это ценная бумага, которая даёт её владельцу право совладения акц. собственностью и право получения дохода акц. предприятия (дивиденда). Акции бывают простые и привилегированные. Владельцы привилегированных акций получают фиксированные доходы на свои акции независимо от итогов хозяйственно-коммерческой деятельности акц. предприятия. Если не хватает прибыли за текущий год, недостаток компенсируют за счет резервного фонда. Если же дивиденд на простые акции превышает установленный доход привилегированной акции, то обычно правление акц. общ-ва принимает решение доплатить. Однако владельцы привилег. акций лишены права решающего голоса на общих собраниях акционеров. Дивиденды на простые акции зависят от итогов производственно-финансовой деятельности акц. предприятия. Главное, владельцы простых акций обладают правом решающего голоса. Кроме того, при ликвидации акц. общ-ва все его имущественно-фин. обязательства перед владельцами привил. акций выполняются в первоочередном порядке. Кроме того, различают акции именные (крупными купюрами) – появились раньше всего и на предъявителя (мелкими купюрами; одноголосые), безголосые и многоголосые.

Кроме акций, акц. компании выпускают и облигации (bond). Их владельцы получают фиксированные доходы в виде процента. Главное

отличие между акцией и облигацией - в том, что облигация является формой кредита и рассчитана на определенный срок, а акция - это форма вложения капитала навсегда и её владелец есть совладелец (собственник) акц.предприятия. В то время как владелец облигации является лишь кредитором. Далее. Акц.общ-во обязано принимать облигации и выплачивать их стоимость, в то время как акции обратно не принимаются акц. компанией.

Но зато акции свободно продаются и покупаются на рынке ценных бумаг. Их цена называется *курсом акций*. Курс акций – это капитализированный доход. Владелец акции, продав её, должен получить столько денег, что, вложив их в банк, мог получить доход в форме процента, равный дивиденду.

$$\text{Курс акций} = (\text{номин.стоимость акции} \times \text{дивиденд}) : \text{банковский}\%$$

Если акц.общ-во является мощной преуспевающей монополией, то курс акций нередко превышает многократно, в десятки и даже сотню раз номинал акций. Примером может служить **акции компании Суэцкого канала** в свое время.

Она была основана франц.посланником в Риме Ф. Лессепсом в 1858г. путем подкупа египетского правителя Саида и его придворных. Лессепс получил концессию на 99 лет (до1957г). Его строили египетские крестьяне, погибло 120тыс. чел. Открытие канала состоялось в ноябре 1869 г. В 1875г. англ.премьер-министр Великобритании Дизраэли тайно скупил у египетского правителя его пакет акций – 44%. Хотя французам принадлежало 52%, но они были распылены между многими лицами. Англичане свой пакет акций подкрепилл вводом войск в Египет в 1882г.

Всего было выпущено 800тыс.акций. В 1955г. на каждую акцию в 250 фр. приходилось дивиденда 9500 фр., т.е. норма =3800%. Неудивительно, что накануне II мировой войны акция с номинальной стоимостью 250фр. котировалась на бирже в 25000 фр., т.е. в 100 раз больше номинала. Интересно распределение прибыли компании–Суэц по концессии: 10% наследникам основателя компании, 2% служащим, 2% директорам, 71% остальным акционерам, 15% египетскому правительству (впоследствии уменьшили до 6%) (Новое время. – 1956. –№ 33, Леонидов).

В 1956г президент независимого Египта Гамаль А. Насер национализировал компанию Суэцкого канала в интересах египетского народа. На это англо-французские империалисты вкупе с военщиной Израиля развязали военную интервенцию против Египта. Канал закрывался неоднократно для судоходства. Открытие Суэцкого канала для судоходства состоялось 5 июня 1975г.

Суэцкий канал представляет собой одно из грандиозных сооружений. Его протяженность равна 173 км, шириной по акватории 120-150 м, а по дну 45-60м, глубиной 20м. Канал сократил расстояние из Европы в Индию на 8000км. Он имеет огромное экономическое значение для мировой торговли. На долю Суэц-канала приходится 7-10 % мирового морского грузооборота. В 2011г. прошло почти 18тыс. судов. От эксплуатации Суэцкого канала египетское государство получило 5,22 млрд. долл. (2-е место после доходов от туризма).

Египетское правительство значительно расширило деятельность Суэцкого канала. Оно построило второе русло канала, длиной 72 км, что позволило обеспечить одновременно двустороннее движение судов: по старому каналу с юга на север, а по новому в обратном направлении. Торжественная церемония открытия 2-го Суэцкого канала состоялась в 2015г. (Википедия, 27.04.2015).

Для характеристики акц. общества важное значение имеет *контрольный пакет акций (КПА)*. Это минимально необходимое количество акций для осуществления контроля и руководства акц.компанией. Теоретически КПА должен быть равен 50% + одна акция. Но реально достаточно 25%, нередко и 5%, что обусловлено распыленностью акций среди многочисленных акционеров. Акц.общества являются важным средством господства над

огромной массой чужого капитала с помощью КПА, системой участия путем создания дочерних и внучатых компаний, а также личной унии.

Конечно, распространение акционерных компаний способствовало рациональной концентрации производства на основе централизации капиталов путем превращения свободных средств домохозяйств и предприятий в инвестиции. Таким образом вовлекали в активную экономическую деятельность широкие слои населения, способствуя повышению уровня их жизни за счет дополнительных доходов в форме дивидендов и процента за облигации сверх их зарплаты и предпринимательского дохода.

Однако не бывает лишь положительных эффектов от экономических феноменов. Последние несут и отрицательные эффекты - такова диалектика экономики. Акц.общества и их развитие несут с собой:

- банкротство мелких акционеров во время кризисов. Так, в США во время экон. кризиса 1974-75 гг. численность акционеров уменьшилась на 7 млн.чел.

- усиление контроля и власти крупнейших и могущественных корпораций над менее крупными компаниями и средними предприятиями через владение КПА и систему участия;

- распространение и умножение фиктивного и даже виртуального капитала, что, кстати, явились чуть ли не главной причиной финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов.

Формально каждый акционер является совладельцем акц. компании и участвует в её управлении. Но они владеют в основном одоголосыми и безголосыми акциями. Американский политолог Т. Дай справедливо отмечает, что власть акционеров над корпорацией является юридической фикцией. На самом деле делами акц. общества вершит кучка богатейших капиталистов и олигархов.

Организация управления акц. обществом. Высшим органом акц. компании является общее собрание акционеров, которое избирает наблюдательный совет и правление (совет директоров). Фактически совет директоров заправляет всеми делами акц.общества, определяет его стратегию и политику.

10.2. Акционерная собственность, её двойственная природа и значение

Акционерную собственность образуют здания, сооружения, машины и оборудование и другие материальные ценности, денежные средства и ценные бумаги, принадлежащие акц.обществу. По своей природе акц.собственность относится к совместно-разделенной собственности. Её истоки восходят к первобытному обществу. Совместно-разделенная собственность достигает высшей ступени развития в форме акц.собственности.

Двойственная природа акц.соб-сти состоит в том, что с одной стороны, она является частной, а с другой – коллективной. Она является частной по стоимости - акции, облигации акц. общества являются частной

собственностью акционера, он монопольно распоряжается ими: может продать, бесплатно подарить кому хочет, даже в пьяном порыве сжечь. Как это делали русские купцы до Октября 1917г. В то же время акц.собственность является коллективной по натурально-вещественному составу: здания, сооружения, станки и оборудование акц.предприятия нельзя делить. Ими можно распоряжаться и использовать лишь совместно. Коллективный характер акц.соб-сти выражается: 1) в объединении капиталов разных лиц и сбережений различных слоев населения. Это ассоциированный коллективный капитал; 2) в групповом характере управления акц. предприятием, в управлении участвуют представители как капитала, так и наемных работников; 3) в участии всех акционеров в распределении прибыли акц.общества.

Двойственная природа акц.собственности обеспечивает сочетание частных и коллективных интересов. Частная соб-сть порождает у акционера самые сильные частные индивидуальные интересы, а коллективная соб-сть – колл.интересы. Частные интересы обуславливают наиболее сильную трудовую мотивацию, чем лучше будет работать, тем выше будет его зарплата или дивиденд. А коллективная сторона акц.соб-сти обуславливает колл.интересы: акционеры заинтересованы в повышении производительности труда предприятия, высоких показателях его хозяйственно-финансовой деятельности. Ибо тем выше будет уровень дивиденда на акцию. Таким образом, двуклассовая акционерная соб-сть обеспечивает оптимальное сочетание частных и коллективных интересов членов акц.общества.

Благодаря таким преимуществам акц. компании стали ведущей формой крупных и средних капиталистических предприятий

Функции акц.собственности:

1)финансовая, 2)стимулирующая, 3) социальная.

Финансовая функция акц.соб-сти состоит в мобилизации и объединении необходимых ден.средств и капиталов для создания особенно крупных предприятий для строительства железных дорог и мостов, металлургических комбинатов, морских и океанских портов и др.объектов, которые требуют крупных капиталовложений. Акц. общества способствуют переливанию капиталов в межотраслевой конкуренции и выравниванию норм прибылей.

Стимулирующая функция – в том, что работники акц. компаний как совладельцы заинтересованы в эффективной работе своего предприятия. В результате, как уже отмечалось, увеличивается как заработная плата, так и уровень дивиденда. При этом стимулирующую роль играют не столько доходы от акций, сколько увеличение котировки акций, т.е. курс акций.

Социальная функция акц. соб-сти связана с распространением акц.компаний и мелких акций, их могут приобретать широкие слои населения. И таким образом происходит якобы демократизация капитала. Поэтому преодолевается у тружеников отчуждение от собственности на средства про-ва и управления. Однако это обстоятельство имеет больше рекламное и пропагандистское значение, нежели реальное.

Тем не менее распространение и развитие акц.компаний знаменуют собой рождение ростков будущего социалистического порядка. Эти компании означают отрицание частного характера кап.собственности и развитие её коллективности. К.Маркс писал : Благодаря акц. обществу «его предприятия выступают как обществ. предприятия в противоположность частным предприятиям. Это – упразднение капитала как частной собственности в рамках самого капит. способа производства» (Соч. М. и Э., Т. 25. Ч.1, с.479).

В технико-технологическом отношении акц.общества способствуют развитию прогрессивных форм производства: специализации и кооперированию производства, комбинированию и концентрации производства предприятий путем распространения акций предприятиями-смежниками.

10.3. Кратко об истории возникновения и развития акционерных обществ

Исторически первая акц.компания – Английская Ост-Индская компания возникла в 1600г., а через два года – Голландская. До 1830-х годов акционерные компании были единичными в мире. Бум железнодорожного строительства в 30-х годах XIX в. дал мощный толчок распространению в мире акц.обществ. Бурное их развитие приходится на конец XIX столетия и на весь XX век в странах Запада.

Массовое их создание происходило в последней трети XIX в. и продолжалось на протяжении XX ст. Численность акционеров в странах Запада постоянно растет. В США она возросла с 1 до 52 млн.чел за период 1929-1994гг. В Японии держателями акций является каждый 7-й житель страны, в США – 5-й, Швеции - каждый 2-й гражданин. В Англии 23% наёмных работников владеют акциями предприятий, где они работают. В Швеции 50% акц. компаний продают акции своим работникам на льготных условиях (Ее, т.1, с.33-34).

В России акц.общества прекратили свое существование в 1917-18годах в связи с переходом от рыночно-кап. системы хозяйства к социалистически-плановой экономике. Их деятельность возобновилась с началом НЭПа и прекратилась в конце 1920-х годов. Снова они возникли во второй половине 1980-х годов с осуществлением рыночной трансформации.

В независимой Украине первое акц.общество было создано в 1988г. В 1999г. численность акц.компаний составляла почти 60 тыс., преимущественно закрытого типа, а акционеров 35 млн чел.

В трансформационной экономике нашей страны акционирование было важной формой разгосударствления и приватизации. Оно было основным их способом сохранения крупных предприятий. У людей не было крупных капиталов, чтобы их приватизировать. Вместе с тем акционирование не дало ожидаемых результатов – не создало настоящей системы стимулирования и мотивации трудовой деятельности. Ибо акционирование большинства предприятий носило формально-бюрократический характер – сводилось к

смене вывески, был государственным заводом, а теперь акционерное общество! На своих местах оставались высшие руководители: директор, главный инженер, бухгалтер и др. Так как создавались закрытые акц.общества, то не было никакого притока дополнительных средств со стороны для технической реконструкции производства.

Глава 11. Рынок труда: занятость и безработица

- 11.1.** Сущность и роль рынка труда. Механизм функционирования рынка труда.
- 11.2.** Занятость: сущность и классификация её форм.
- 11.3.** Безработица, её формы и причины. Полная занятость и естественный уровень безработицы.
- 11.4.** Особенности занятости и безработицы в трансформационной экономике Украины.

Литература

Экономическая теория. Курс лекций / под ред. В.М. Воробьева. – Х., 2006. Гл.10.2.

Ким М.Н. Экономика труда и социально-трудовые отношения. – Х.:Точка, 2015. Гл.7 и 8.

11.1. Сущность и роль рынка труда. Механизм функционирования рынка труда.

Среди рынков ресурсов, или факторов производства рынок труда или рабочей силы занимает центральное место. Именно благодаря рабочей силе другие факторы производства: средства про-ва, земля, предприимчивость из потенциальных ресурсов производства превращаются в реальную производительную силу и создаются экономические блага. Именно благодаря труду – единственному самостоятельному и активному фактору осуществляется процесс производства материальных благ и услуг.

Рынок труда – это особая форма распределения и использования рабочей силы, свойственная рыночной системе хозяйствования. Особенность её – в том, что эта форма осуществляется путем купли-продажи рабочей силы на основе соотношения спроса на неё и предложения. **Сравните** с распределением трудовых ресурсов через плановые задания в советской системе хозяйствования.

После экономического соединения предпринимателем факторов производства путем их покупки благодаря наёмному работнику осуществляется их реальное соединение в процессе труда и создаются жизненные блага. А организатором и инициатором этого соединения выступает предприниматель – центральная фигура рыночно-капиталистической экономики.

Роль рынка труда раскрывается в его функциях:

- *распределительная* - через рынок труда происходит распределение и перераспределение рабочей силы между предприятиями, отраслями и сферами, регионами;

- *посредническая (интегративная)* - рынок сводит воедино продавцов (наёмных работников) и покупателей(работодателей) рабочей силы согласовывая их интересы, что выражается в условиях найма;

- *воспроизводственная (социальная)* - рынок должен обеспечить работнику общественно-нормальный уровень зарплаты с социальными выплатами, чтобы обеспечивать расширенное воспроизводство рабочей силы и материальные условия для реализации гражданских прав и свобод.

Основными элементами рынка труда являются спрос и предложение рабочей силы, цена труда и конкуренция. *Спрос - это количество работников, которое готовы нанять работодатели за данный период времени при сложившемся уровне зарплаты.* Спрос различают индивидуальный (со стороны отдельной фирмы), рыночный и совокупный — сумма спроса на рабочую силу со стороны всех индивидуальных производителей, фирм, организаций, государственных предприятий и учреждений. Объем спроса определяется необходимым количеством рабочих мест и фондом зарплаты фирмы и в масштабе национальной экономики. Главным мотивом предъявления спроса на труд у предпринимателей является ожидаемая прибыль. При прочих равных условиях, чем выше она, тем больше и спрос на рабочую силу. А прибыль тем больше, чем выше производительность труда.

Так как речь идет о действующей экономике, где работают нанятые работники, то имеется в виду спрос на *дополнительную* рабочую силу. Ее наём определяется ожидаемой прибылью, которая представляет собой разницу между предельным продуктом труда в стоимостной форме и предельными издержками на труд. Границей найма дополнительных работников является «золотое правило» максимизации прибыли:

$$MP_L = MC_L,$$

где MP_L — предельный продукт труда в денежной форме, MC_L — предельные издержки фирмы на рабочую силу.

Предложение — это количество труда (в рабочих часах, днях и месяцах), которое готовы предложить работники при данном уровне реальной зарплаты. Решение работать, сколько работать — это результат индивидуального (при участии семьи) выбора человека между работой — источником дохода и досугом. Уровень оплаты труда, выраженный в товарах и услугах, и удовольствие от их потребления должны превзойти тягость и неудобства от работы, отказ от части свободного времени, чтобы владелец рабочей силы предложил услуги труда. Предложение на рынке труда бывает индивидуальным, рыночным и совокупным. Совокупное предложение представляет все экономически активное население.

В *содержательном плане* рынок труда составляют занятость, безработица и вакансии. Спрос на труд = занятость (как реализованный спрос) + вакансии. А предложение = занятость (как реализованное предложение) + безработица. Важнейший элемент рынка труда — это его цена, которая устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения рабочей силы. При этом под ценой труда понимают почасовую ставку оплаты.

В отличие от других рынков ресурсов, важнейшей особенностью рынка труда является постоянное превышение предложения рабочей силы над её

спросом, то есть наличие постоянной безработицы. В этой связи важное значение имеет уяснение факторов как совокупного спроса, так и предложения труда.

Факторы предложения рабочей силы:

- демографический – естественный прирост или естественная убыль населения в стране;

- соотношение иммиграции и эмиграции населения, точнее сальдо миграционных потоков. К примеру, в 1990-е годы в Российскую федерацию прибыло 7,5 млн. иммигрантов из бывших республик СССР + сотни тысяч нелегальных мигрантов (Вечканов Г.С., Э/Т, 2011, с.231);

- пенсионный возраст населения: чем выше он, тем больше предложение труда и наоборот;

- и другие.

А факторами совокупного спроса на рабочую силу являются:

- величина спроса на конечные товары и услуги, которые производятся с помощью данной рабочей силы;

- уровень зарплаты, чем она больше, тем меньше спрос на труд;

- фаза экономического цикла: во время подъема наибольший спрос, а наименьший – в период кризиса и застоя;

- НТП, его влияние неоднозначное (там же).

Специфически проявляются спрос и предложение труда в переходной экономике Украины. Следует отметить прежде всего резкое уменьшение объема совокупного спроса на рабочую силу, что явилось прямым результатом разрушительного реформирования, длительного и глубокого спада производства в экономике. Заводы, фабрики и шахты разрушены, а те, что функционируют, работают вполсилы. Отсюда рост массовой безработицы, уровень жизни преобладающего большинства населения в 90-е годы снизился в 6 раз. С возобновлением экономического роста с 2000-го года уровень жизни украинцев стал повышаться. Тем не менее официальная бедность в стране охватывала более четверти населения. Она резко возросла с политическим и экономическим кризисом, войной на Востоке Украины с 2013-2014 гг.

Многие общепризнанные потребности не превратились в спрос. Но так как они носят объективный характер и являются потребностями живых людей, то произошли натурализация и примитивизация удовлетворения многих потребностей за счет развития приусадебного хозяйства, огородничества и дачного садоводства. Ряд услуг, например, ремонт одежды и обуви, стал выполняться внутри домашнего хозяйства. Распространился бартерный обмен бытовыми и даже интеллектуальными услугами. К примеру, врач предоставляет медицинские услуги, а взамен ему ремонтируют квартиру либо строят гараж или погреб.

Имеет свои особенности и предложение труда в переходной экономике. Вопреки классическому проявлению закона предложения, низкие ставки оплаты труда вызывают не уменьшение предложения рабочей силы, а, наоборот, его увеличение. Так как сложившиеся в обществе и

общепризнанные потребности работника и его семьи надо удовлетворять, то пониженную оплату труда люди пытаются скомпенсировать увеличением количества труда; растет вторичная (дополнительная) занятость. Другая сторона проблемы — предлагают свои услуги труда и домохозяйки, и пенсионеры, которым не хватает пенсии даже на скромное существование, и студенты. Подавляющее большинство студентов не получают стипендий. Многие из них предлагают свой труд. Результатом является сверхвысокий уровень предложения труда в Украине. Соответственно иной вид имеет и кривая предложения.

Для рассмотрения механизма функционирования рынка труда в экономической теории *в качестве базовой его модели берут рынок совершенной, или чистой конкуренции*. Она исходит из следующих допущений:

На рынке

многочисленные работники квалифицированного труда, способные заменить друг друга, и многочисленные работодатели, готовые их нанять;

— цена труда (почасовая ставка) не зависит от отдельных предпринимателей;

- производительность труда остается без изменений;

— мотивом занятости для работника является зарплата, а найма для работодателя — прибыль.

В условиях совершенной конкуренции цена труда устанавливается равновесная (W_e), когда спрос и предложение рабочей силы сбалансированы ($D = S$) (см. схему рынка труда на с.110).

Описанная выше базовая модель рынка труда и его функционирования является научной абстракцией и служит ориентиром для понимания реальных его структур. В действительности же на современном этапе существует целый ряд постоянно действующих факторов устойчивого отклонения рынка труда от его базовой модели. К этим факторам относятся: коллективные договоры между профсоюзами и компаниями, государство и др. Поэтому рынок труда как совершенной конкуренции становится далеко несовершенным. В экономической жизни складываются в сфере труда монополистический и олигосопнический, профсоюзный рынки труда, а также рынок двухсторонней монополии (дуополии).

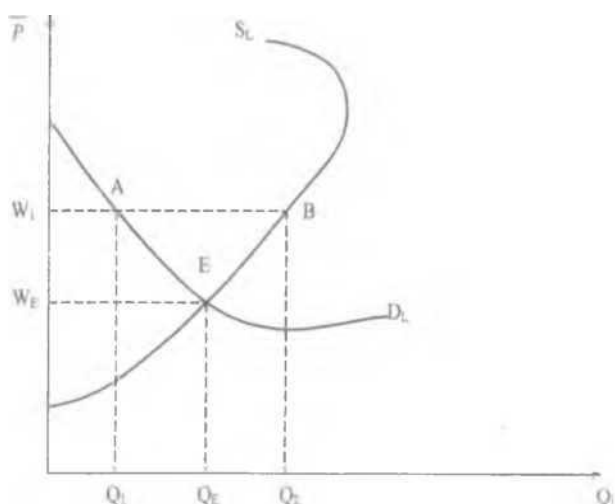


Рис. 5.2. Схема функционирования рынка труда

11.2. Занятость, её сущность и классификация форм

Занятость является важнейшим содержанием рынка труда, а другим – безработица. Что же такое занятость? Под занятостью обычно понимают деятельность по удовлетворению личных и общественных потребностей, которая служит источником дохода. Правда, А. Котляр отрицает такую трактовку занятости: «В отличие от труда занятость не деятельность, а общественное отношение между людьми по поводу включения работника в конкретную кооперацию труда на определенном рабочем месте».

С таким толкованием, по нашему мнению, трудно согласиться. Во-первых, неправомерно противопоставлять труд и занятость, как и отождествлять их. Труд и занятость отличаются как сущность и внешняя форма осуществления способностей к труду. Во-вторых, нельзя противопоставлять содержание занятости как деятельности ее общественной форме («общественное отношение между людьми»). Это означало бы лишить общественную форму занятости ее материально-вещественного содержания.

В действительности, на наш взгляд, занятость *есть деятельность людей по удовлетворению личных и общественных потребностей в единстве с общественно-экономическими отношениями по вовлечению граждан в эту деятельность.*

Занятость во всем мире и в большинстве стран в частности растет и совершенствуется по содержанию. Рост занятости обусловлено увеличением численности населения в мире, а также повышением трудоспособного его возраста. Так, по данным Eurostat, в странах Зап. Европы уровень занятости людей в возрасте 50-64 лет в 2016 г. достиг рекордного уровня 71,1%. В Евросоюзе ставится задача довести уровень занятости среди людей этого возраста до 75%. Уже превысили этот уровень многие страны: Швеция (81%), Германия (79), Великобритания (78%) и др. (Вр.27.04.17).

Занятость играет решающую роль в жизни людей. Для подавляющего

их большинства во все времена занятость является единственным или основным источником дохода. Она определяет уровень жизни людей, их профессиональные интересы. На работе человек проводит треть своей жизни в трудоспособном возрасте. Занятостью определяется в значительной мере образ жизни человека. Структуру занятого населения в рыночной экономике полнее раскрывают его категории:

- работающие по найму;
- граждане, самостоятельно обеспечивающие себя работой (предприниматели, фермеры, занятые индивидуальной трудовой или творческой деятельностью и члены их семей);
- избранные, назначенные или утвержденные на оплачиваемую должность в органах государственной власти и общественных организациях;
- проходящие службу во всех родах и видах войск;
- лица, проходящие профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации с отрывом от производства;
- учащиеся дневных общеобразовательных школ, студенты средних специальных и высших учебных заведений;
- другие лица.

В современной редакции закона о занятости населения отсутствует пункт о лицах, занятых воспитанием детей. Как известно, рождение и воспитание детей, особенно в возрасте одного-двух лет, является тяжким и кропотливым трудом, правда, пронизанным любовью, радостями. Поэтому целесообразно в состав занятого населения включить в закон труд по воспитанию детей, особенно в условиях нашей страны с растущей естественной убылью населения. Тем самым государство выразило бы свое уважительное отношение к матерям за их деятельность по рождению и воспитанию детей. Тем более что государство фактически признает такую деятельность занятостью, засчитывая в трудовой стаж уход за ребенком по достижению им 3-х лет.

Для характеристики занятости важное значение имеют показатели *уровня экономической активности* ($U_{эан}$) и *занятости населения* ($U_{зн}$):

$$U_{эан} = \frac{N_{эан}}{N_{общ}}$$

где $N_{эан}$ – численность экономически активного населения, а $N_{общ}$ – общая численность населения в возрасте 15-70 лет.

$U_{зн} = \frac{N_{зн}}{N_{общ}}$, где $N_{зн}$ – численность занятого населения. Уровень экономической активности населения в Украине составил 62,4% а занятости – 56,7% (2017). Т.е. примерно на средневропейском уровне.

Формы и виды занятости различают по различным критериям. Мы ограничимся классификацией занятости в социально-экономическом и организационно-экономическом аспектах. В *социально-экономическом отношении* это различие занятости по формам собственности и формам хозяйствования. Соответственно различают государственный, коллективный и индивидуально-частный секторы занятости. В результате массовой

приватизации во второй половине 1990-х годов и в начале XXI ст. доля коллективного и индивидуально-частного сектора в занятости увеличилась до 61% за счет сокращения госсектора с 78% до 39%.. Наиболее наглядно социально-экономический аспект форм занятости проявляется в социальных группах занятого населения. В 2012г. в нашей стране наёмные работники составляли 81% всего занятого населения (20,4 млн.чел), работодатели – 1%, самозанятые – более 17% и бесплатно работающие члены семей – менее 1%. По сравнению с развитыми странами у нас намного выше удельный вес самозанятых и несколько раз меньше работодателей, что обусловлено, наверное, слабым развитием у нас малого бизнеса. В *организационно-экономическом плане* занятость различают по её характеру и режиму рабочего времени. По характеру занятость может быть полной и частичной, постоянной и временной или сезонной. По режиму рабочего времени и его регулированию различают занятость населения традиционной(жесткой) и гибкой. Традиционная – характеризуется полным рабочим днём или неделей и соответствующей заработной платой, их гарантией, одновременным началом и концом рабочего дня. Заводской гудок – символ жесткой занятости. А гибкие формы занятости отличаются большим разнообразием. Например, раскол рабочего дня: одну часть рабочей недели на одном и том же станке работает один рабочий, а другую часть недели – другой рабочий. Разумеется, с делением зарплаты. Или сжатая рабочая неделя: 40-часовая неделя «вжимается» в 4 дня по 10 часов в сутки, остальные дни недели – выходные. Австралийский вариант сжатого рабочего времени: человек работает без выходных 19 дней в месяц, зато остальные дни месяца – выходные. Или гибкий график рабочего дня.

В зависимости от соблюдения правового режима занятость бывает законной и незаконной (нерегламентированной или неформальной). По сфере приложения труда занятость классифицируют на продуктивную, учебу, службу в армии, общественную деятельность, воспитание детей, ведение домашнего хозяйства и т. д. Среди них для развития общества на аграрной и индустриальной стадиях первостепенное значение имеет *продуктивная (или экономическая) занятость*, т. е. занятость в производстве товаров и услуг.

На современном этапе широкое распространение получает *нестандартная занятость*. По некоторым данным, ею охвачено в западных странах 30-35% занятых (УАП –2015/4, с.25). Она частично смыкается с гибкой занятостью. В определении нестандартной занятости преобладает принцип «от противоположного», т.е. все виды занятости, которые не отвечают установленным «стандартам»: занятость полный рабочий день, её гарантия, гарантированная зарплата. Однако термин «нестандартная занятость» не несет в себе содержательной нагрузки, он отмечает то, чем не является эта занятость. Предпочтительнее англоязычный термин «прекариэс занятость» (“precarious employment”): «неопределенная», «ненадежная» и «рискованная» занятость». Но термин «нестандартная занятость» получил в социально-экономической литературе широкое распространение. Потому

придется им пользоваться.

К нестандартной занятости относят следующие виды: неполную занятость (неполный рабочий день), временную занятость, различные виды дополнительной занятости, заёмный труд («позикову роботу») и т.п. Нестандартная занятость несет трудящимся нестабильность работы, невысокий заработок и ухудшение условий труда. Вместе с тем нестандартная занятость имеет и положительные стороны. Некоторым группам женщин даёт возможность сочетать работу с воспитанием детей и домашним хозяйством, студентам – учебу с работой. Исследования показывают, что респонденты считают эту форму занятости альтернативой безработице (Финляндия), как средство приобретения опыта работы (Нидерланды) (там же, с.31). Во всяком случае, многие виды нестандартной занятости становятся популярными и получают широкое распространение. Вообще для современного этапа характерен быстрый рост разнообразия форм и видов занятости. К примеру, появились инновационная и дистанционная занятость.

На современном этапе значительное распространение, особенно в Украине, получает нерегламентированная занятость. Это занятость без трудового договора, неучтенная, люди за труд получают зарплату в конвертах. Ни предприниматели, ни рабочие и работники не платят налоги. Госбюджет не получает ни копейки. Синонимом нерегламентированной занятости в развитых и развивающихся странах выступает неформальная занятость. Вместе с тем неформальная занятость в развивающихся странах несколько отличается от нерегламентированной. Это, как правило, занятость на мелких и технически отсталых предприятиях, её участники даже платят налоги. В нашей стране нерегламентированная занятость существует и на технически развитых, крупных предприятиях. Украина отличается крупномасштабной нерегламентированной занятостью. По расчетам Госкомстата в период 2005-2011гг этой формой занятости было охвачено 4,4-4,7 млн.чел., или 23% от общей занятости. Нерегламентированная занятость играет неоднозначную роль.

11.3. Безработица, её причины и формы. Полная занятость и естественный уровень безработицы.

Важнейшей закономерностью рыночно-кап. экономики является постоянное наличие безработицы. Под безработицей понимают отсутствие работы и законных источников дохода по независящим от работника причинам. Характерными чертами безработного являются: постоянный поиск работы, умение и готовность работать, подходящая работа и.т. По методике МОТ безработными считаются независимо от того, зарегистрированы или не зарегистрированы во время опроса в госслужбе занятости. В Украине же статус получают только при условии его регистрации в Госслужбе занятости.

Масштабы безработицы измеряются абсолютной её величиной, а уровень (норма) – процентами безработных в численности трудоспособного или экономически активного населения.

$$\text{Убез} = \frac{\text{Чбез} \times 100\%}{\text{Нзан}}$$

Убез - уровень безработицы,
 Чбез - численность безработных,
 Нзан - экономически активное население.

В чем причины безработицы? Мальтузианцы считают, что безработица возникает от того, что население слишком быстро растет, рабочие слишком легкомысленно размножаются. Классики полагали, что кризисы и безработица не являются закономерностью рыночной экономики, ибо эта система является саморегулирующейся. По их мнению, они возникают лишь в периоды войн и революций, золотой лихорадки. Неоклассики уже не могли отрицать периодичность кризисов и безработицы, их причиной считали отклонение экономики от равновесного состояния, рыночных цен от равновесных в результате вмешательства государства и профсоюзов в экономику. Кейнсианцы объясняют неполную занятость недостатком эффективного (совокупного) спроса на потребительские и инвестиционные товары. Сторонники технологической теории возлагают вину за безработицу на технический прогресс. Конечно, указанные выше теории в большинстве своем правильно объясняют конкретно исторические причины безработицы в тот или иной период.

На наш взгляд, *общей основой безработицы является отделение (лишение) непосредственных производителей от средств производства и отношения найма рабочей силы.* В этих условиях решение вопроса работать или не работать зависит не от работника, а предпринимателя. Он предоставит работать только в том случае, если будет получать прибыль или другую выгоду. Если бы свободный производитель имел бы условия и средства про-ва, работал бы сам, когда нужно.

Основные формы безработицы составляют: фрикционная, структурная и циклическая. Фрикционная форма заключается в перемене места работы на более выгодную: более высокооплачиваемую или более удобную. Поиск более подходящей работы требует времени, что составляет фрикционную безработицу. Она возникает и при перемене места жительства. Она носит добровольный характер, непродолжительна и вполне естественна.

Структурная безработица возникает в результате изменения структуры про-ва и возникновения спроса на новые профессии и специальности работников. Время переобучения и повышения квалификации требует времени, причем более продолжительного, чем при фрикционной безработице. Структурная безработица вполне естественна, носит прогрессивный характер, ибо сопровождается, как правило, повышением квалификации работников.

Циклическая, или конъюнктурная безработица обусловлена циклическим характером развития экономики. Она достигает максимума в фазе кризиса и

депрессии и равна нулю во время подъема.

Существуют также технологическая, сезонная и другие формы безработицы.

Различают вынужденную и добровольную. Добровольная представлена, в частности, институциональной безработицей. Она обусловлена высоким уровнем развития социальных институций, когда пособия по безработице достаточно велики и на неё можно прожить более или менее сносно, пользуясь благами свободного времени. В ряде стран пособия по безработице достигают 50% прежней зарплаты и даже больше. Кроме того, существуют другие виды добровольной безработицы, когда трудоспособные достаточно обеспечены и не желают работать. Однако доля добровольной безработицы относительно невелика. Большинство форм безработицы является вынужденными. Это одна из самых серьезных социально-экономических проблем рыночно-кап.экономики.

Тем более, что важнейшей тенденцией развития капитализма является увеличение масштабов и уровня безработицы. Об этом свидетельствуют статданные как развитых, так и развивающихся стран. Так, страны ОЭСР (34 государств, в большинстве наиболее развитые).

Таблица 8.1

Безработица в странах ОЭСР

	численность безработных, млн.чел.	уровень безработицы, в % к экон.активн. нас.
1961-1970 гг.	9,0	3,1
1971-1980гг.	16,1	4,8
1981-1990гг.	26,2	6,75
1985-1995гг.	34,0	7,0
1997-2000гг.	...	6,9
2007г.	31,7	5,6
2008-2010гг	...	7,3
2015 (апрель)	42,2	6,9

Источники: Тенденции мирового экономического развития. Обзор за 1990 и начало 1991г. – М.: Наука (приложение к ж. «МЭиМО»), 1991. – с.19; МЭиМО, 1995, №1, с.116; 2001, №9, с.53; 1999, №8, с.21; 2010, №1, с.53.-; 2012, №8.

Полная занятость и естественный уровень безработицы. Категорию естественного уровня безработицы ввел в оборот глава монетаристов М. Фридмен. К естественной безработице относят фрикционную и структурную. Естественному уровню безработицы соответствует полная занятость. Таким образом в самом понятии полная занятость существует явное противоречие. Она далеко не означает 100-

процентную занятость. Тем более в практической жизни, как правило, преобладает структурная безработица, особенно в условиях современного этапа НТР.

Естественный уровень безработицы – не нормативная категория, а обобщение реальных норм для отдельных групп стран (регионов). Правы О. Акилина и Л.Ильич, приводя различные нормы об естественном уровне безработицы по регионам: 6,5 -7% в Сев.Америке, 4-5% в Зап. Европе и, ссылаясь на Э.Либанову, 3,5-4% в Украине. По нашему мнению, по Украине норма явно завышена и не может быть выше 2-3%, хотя бы потому, что по ВВП на душу населения и уровню производительности общ.труда наша страна уступает Зап.Европе 4,5-5 раз.

11.4. Особенности занятости и безработицы в трансформационной экономике Украины

Независимая Украина начинала с острого и продолжительного спада производства, который продолжался 10 лет (1990-е годы). Про-во ВВП уменьшилось в 2,5 раза, а уровень жизни большинства населения снизился в 6 раз. С 2000 года начался экономический рост, но до сих пор мы не достигли дореформенного уровня ВВП и производительности общ. труда. В то время как постсоциалистические страны Центральной и Восточной Европы пережили спад в основном в течение 3-4 лет, намного увеличили про-во ВВП и повысили уровень жизни народа.

Характерной особенностью Украины является уменьшение занятости населения, в отличие от большинства стран мира, как развитых, так и развивающихся. Об этом свидетельствуют данные Госстата об экономически активном населении Украины (эан).

Таблица

	1995г.	2000	2010	2013	2014	2015	2016	2017г.
Экон.активное население, млн. чел.	25,6	23,1	22,1	22,0	20,0	18,1	18,0	17,9
в том числе занятые, млн. чел.	24,1	20,4	20,3	20,4	18,1	16,5	16,3	16,2
безработные, млн. чел.	1,44	2,71	1,78	1,58	1,85	1,65	1,68	1,7
% безработ.	1,9	7,4	8,1	7,2	9,3	9,1	9,3	9,5

Уменьшение занятости и увеличение безработицы – это результат разрушительного реформирования в стране. Половина заводов, фабрик и шахт закрыта, а другая половина работает вполсилы. Уменьшение занятости и рост безработицы обусловлены общим спадом про-ва, уменьшением общей

численности населения и возросшей его эмиграцией. Особенно резко уменьшилось занятое население в 2015-16 годах, когда разразился в Украине политический и экономический кризис, начались военные действия на Востоке страны. От Украины отпал Крым с населением 2,5 млн. чел.

Общ.про-во сократилось на 15-16% за 2015-2016гг.. Как уже отмечалось выше, для нашей страны характерна крупномасштабная нерегламентированная занятость. Широкие масштабы приобрела нестандартная занятость (неполная, временная, рискованная, неопределенная и т.п. занятость). Что касается безработицы – это оборотная сторона занятости. При уменьшении занятости, как правило, растет безработица. Тем более когда сокращается занятость и ЭАН. Особенно заметно увеличились и масштабы и норма безработицы в Украине в последние годы. Численность безработных увеличилась со 1,58 млн.чел. в 2013г. до 1,85 в 2015г. и до 1,67 млн. в 2017г., что обусловлено общим уменьшением ЭАН. В этом отношении более характерным является повышение уровня безработицы за 2013-2017гг. с 7,2 до 9,5%. По статданным, мы находимся по норме безработицы на среднеевропейском уровне, однако фактически у нас уровень безработицы выше. Ибо у нас намного больше скрытой безработицы. Её официально учитываемые формы – неполный рабочий день и неделя, административные отпуска без оплаты являются лишь частью скрытой безработицы. Работа трудоспособного человека на маленьком приусадебном участке, эксполярные занятия и т.п. скрывают безработное состояние населения. Особенно велика безработица среди молодежи (23% в возрасте 15-24 лет). Кстати, у мужчин уровень безработицы выше, чем у женщин: соответственно 10,8 и 7,7% (2016). К безработным примыкают перемещенные лица из Донбасса, Крыма и др.регионов, многие из которых не могут устроиться на работу.

Крайне необходимо Украине увеличивать занятость и сокращать безработицу. Общей основой является обеспечение ускоренного экономического роста, проведение активной промышленной политики. А для этого следует незамедлительное прекращение военных действий на Востоке страны. Капитал любит тишину и спокойствие. Мало кто осмелится вкладывать серьезные новые инвестиции в страну, где происходят военные действия и всепроникающая коррупция. Разумеется, надо проводить активную политику занятости и ограничения безработицы, которая давно апробирована и проводится на Западе и не только там.

Это прежде всего шведская модель - широкое развитие системы профессиональной переподготовки и повышения квалификации кадров. Хорошо известно, что всегда имеется довольно много вакансий при наличии безработных, ибо их структура и качество не соответствует потребностям работодателей. Благодаря системе профессиональной переподготовки и повышения квалификации работников, обеспечивается соответствие качества рабочей силы потребностям про-ва. В Швеции и др.странах Запада основная часть средств фонда занятости/безработицы идет на систему профподготовки и переподготовки. В то время как у нас основная часть этого фонда используется для содержания безработных (на пособия), а также аппарата

госслужбы занятости.

Для расширения занятости и ограничения безработицы мощным средством является развитие малого бизнеса. На Западе на долю малого и среднего бизнеса приходится больше половины рабочих мест и их прироста. К сожалению, мы существенно уступаем по развитию малого бизнеса и предпринимательства в целом от развитых и многих развивающихся стран. Мешает развитию малого бизнеса отсутствие стартового капитала, недостаточное развитие кредитно-банковской системы, бюрократизм и всемогущество чиновничества, вездесущая коррупция.

Крупным резервом активной политики занятости является обеспечение общественных работ. Известно, что в США, Германии и др. странах Зап. Европы в период Великой депрессии 30-х годов было широкое осуществление общ. работ. Государства выделяли миллиарды на строительство автомагистралей и развитие смежных отраслей по про-ву стройматериалов и оборудования. К сожалению, у нас общ. работы ограничены заданиями по уборке улиц и площадей и с/х работами. Но их преимущество в том, что занятые на этих работах получают заработки при сохранении пособий по безработице.

Глава 12. Роль предпринимательства в рыночно-капиталистической экономике

1. Сущность и основные черты предпринимательства
2. Структура предпринимательской деятельности. Роль малого бизнеса в хоз. и социальной жизни
3. Бизнес и занятость

Если труд является основой жизнедеятельности человеческого общества и его развития, то предпринимательство (interpreneurship) в рыночной экономике выступает движущей силой и инициатором процесса производства. Выдающийся австро-американский экономист Й. Шумпетер отмечал: «Предприниматель – революционер в экономике и невольный зачинатель социальной и политической революции. Он является движущей силой реорганизации экономической жизни на началах бо'льшей частнохозяйственной целесообразности».

12.1. Сущность и основные черты предпринимательства

Чтобы выяснить сущность предпринимательской деятельности, необходимо проследить исторические этапы возникновения и развития теории предпринимательства, ибо на каждом этапе эта теория дополнялась и обогащалась новыми чертами. Основоположником теории предпринимательства является англо-французский экономист и банкир Ричард Кантильон(1680-1734), родом из Ирландии, но бизнес сделал во Франции, затем вернулся в Англию.

Он прожил бурную жизнь, судя по П. Усанову, чуть ли не жизнь авантюриста и погиб при загадочных обстоятельствах. Он стал миллионером, играя на финансовой пирамиде путем спекуляции на ценных бумагах по системе Ло, хотя не разделял её (Wik)/

Книга Кантильона «Очерк о природе торговли вообще» издана посмертно в 1755г. В ней он считает предпринимателями торговцев, фермеров, ремесленников. Характерными чертами предпринимателей считал риск, неопределенность цен продажи и прибыли и т.п.

Первоначальный этап теории предпринимательства связан с именами Р.Кантильона, А.Смита, ж.-Б. Сэя (XVIII-XIXвв). По А.Смиту и К.Марксу, предприниматель – это капиталист-собственник, *самостоятельно* организует производство и сбыт продукции. Сэй – сам предприниматель, выделяет в нем *организатора* про-ва за свой счет. Он делит всех участников общ. про-ва на три категории: ученый, предприниматель и рабочий.

Следующий этап (к.ХІХ- н.ХХвв) характеризуется в первую очередь именами А. Маршалла и Й. Шумпетера. Они обогатили теорию предпринимательской деятельности *новаторски- творческим характером*. В работе «Теория экономического развития» (1912) Шумпетер (1883-1950)

перечисляет 5 видов новаций: 1) про-во новых видов товаров или их совершенствование; 2) новая технология, новый способ производства; 3) открытие нового рынка сбыта товаров; 4) новые источники сырья; 5) реорганизация производства. Предприниматель как новатор – не изобретатель, хотя иногда они могут совпадать. Скорей всего, предприниматель доводит новые идеи и изобретения до коммерческого воплощения и реализации.

Последующие этапы развития теории предпринимательской деятельности связаны с Великой депрессией 1930-х годов и послевоенным периодом. Здесь выделяются такие экономисты, как Л.фон Мизес, Ф.фон Хайек, П.Друкер и др. Они рассматривали предпринимательство как *полифункциональное* явление во взаимосвязи с микро- и макро-средой в условиях общего неравновесия в экономике. Друкер связывает предпринимательство с совершенствованием управления. А Л.Колесникова подчеркивает в предпринимательской деятельности самоорганизацию и эффект синергетики (Ким, с. 68).

Для более глубокой характеристики предпринимательской деятельности необходимо полней и глубже рассмотреть её цели и мотивы. Классики экон.теории и современные её представители единодушны в том, что целью бизнеса и предпринимательства в частности является прибыль, нажива. Б. Франклин писал: «Нажива, накопление все больших денег... - вот высшее благо». Однако цели предпринимательской деятельности не ограничиваются наживой (прибылью). Прибыль необходима прежде всего, чтобы обеспечить процветание собственной фирмы и выдержать конкуренцию

Структуру мотивов предпринимательства, по Шумпетеру, составляют:

- 1) основать собственную империю и свою династию, что даёт чувство власти;
- 2) стремление к победе в конкуренции, к успеху ради успеха. Величина же прибыли – это показатель успеха и символ победы;
- 3) радость творчества и просто удовольствие (Шумпетер, с.159).

Современные исследователи России, Украины, Великобритании и др. стран отмечают на основе опроса предпринимателей, что их стимулом является не только получение прибыли, но и стремление к личной независимости и возможность выполнять любимую работу.

На нынешнем этапе из украинских экономистов теорией и практикой предпринимательской деятельности занимаются В.Базилевич, З.Варналий, П.Гайдуцкий, С.Демченко, В.Кредисов, С.Мочерный и др.

Из краткого экскурса развития теории предпринимательства

вытекают следующие его черты:

- 1) риск и ответственность за свой счет,
- 2) инновационно-творческий характер,
- 3) целью предпринимательства является не только прибыль, но и самоутверждение предпринимателя как личности, его самореализация,
- 4) самостоятельность и инициатива.

Указанные выше черты в совокупности и единстве характеризуют предпринимательство как феномен и понятие. Таким образом, можно дать следующее определение:

предпринимательство – это самостоятельная и инициативная, инновационная на свой риск и ответственность деятельность по производству и реализации товаров ради получения прибыли и самореализации субъекта как личности.

Наконец для более полного раскрытия понятия «предпринимательство» следует рассмотреть предпринимательский дух. По В. Зомбарту, это часть капиталистического духа, который состоит из предпринимательского и мещанского (бюргерского) духа. Предпринимательский дух – это синтез жажды наживы, денег, страсти к приключениям, изобретательности и много кое-чего другого. А бюргерский дух – это смесь бережливости, экономии денег и других ресурсов и благоразумия в сочетании с хозяйственностью [Ким, с.69-70].

Бизнес и предпринимательство. Их обычно отождествляют. В Хозяйственном кодексе Украины и Гражданском кодексе РФ бизнес и предпринимательство рассматривают как тождественные. Эти термины используют как синонимы. Может быть от того, что в юридическом отношении и в обычной коммерческой деятельности их невозможно различать. Однако в научно-теоретическом аспекте их следует различать друг от друга. Сторонниками различения бизнеса и предпринимательской деятельности выступают С. Мочерный, В.В. Базилевич и немало других экономистов. Автор данного пособия разделяет данную точку зрения.

Во-первых, предпринимательство является инновационной формой бизнеса. Предприниматель вносит новшества в хозяйственную деятельность. По Шумпетеру, предприниматели не образуют особый класс, как только они перестают вносить новшества в коммерческую деятельность, они перестают быть ими. Прав В. Кредисов: «Предпринимательство – это особая инновационная форма бизнеса».

Во-вторых, бизнесмен не всегда участвует в управлении и организации про-ва, в то время как предприниматель всегда активно участвует в хозяйственной деятельности.

В-третьих, бизнесом занимается любой желающий и имеющий собственный капитал или заёмные средства, а предпринимательством – ограниченный круг лиц. Предприимчивость – дар божий, врожденная способность, «дар предвидения» (Й. Шумпетер). Предприниматель

имеет интуицию на успех рискованного дела. Мировой опыт свидетельствует, только 3-8% населения, максимум 10%, включая продавцов прессы, способны заниматься предпринимательской деятельностью. А по Ежи Клеру, только 3-5%. Конечно, этот врожденный дар можно развивать и совершенствовать в процессе учебы. Но если нет врожденных способностей, то получится лишь заурядный бизнесмен... (Ср с музыкантом без способностей).

Далее сравнить предпринимательство с трудовой и хоз. деятельностью.

12.2. Структура предпринимательской деятельности. Роль малого бизнеса в хоз. и социальной жизни

Под структурой явления понимают его внутреннее строение, совокупность составляющих его элементов и частей в их взаимосвязи, благодаря чему они образуют целостность. По структуре различают предпринимательство (или бизнес) по отраслям, регионам, масштабности (размерам) и другим критериям.

По отраслям или видам экон.деятельности различают предпринимательство в промышленности, строительстве, торговле, с/х, операции с недвижимостью, ресторанно-гостиничный и туристический бизнес. Характерной особенностью Украины является резкое преобладание в бизнесе торговли как оптовой, так и розничной («купи-продай»), но крайне слабое развитие предпринимательства в сельском хозяйстве.

В региональном аспекте предпринимательство распространено в основном в городах, очень слабо в сельской местности. Внутри региона бизнес сосредоточен в областных центрах и слабо развит в небольших и малых городах.

По масштабам (размерам) различают крупный, средний и малый бизнес. Критериями их различия являются численность занятых работников, объем производства и оборота, величина капитала или активов и др. По Хозяйственному кодексу Украины 2003 года установлены следующие показатели: у малого предпринимательства численность персонала до 50 чел. и величина валового дохода до 10 млн евро, у среднего бизнеса соответственно - до 250 чел. и 10—50 млн € и у крупного – соответственно – свыше 250 чел. и больше 50 млн €, Внутри малого бизнеса выделяют микропредпринимательство с количеством работников до 10 чел. и доходом до 2 млн €.

За масштабностью скрываются социально-классовые отношения. Крупные и средние предприниматели образуют класс капиталистов, которые эксплуатируют наемных рабочих и работников. Малые предприниматели примыкают по существу к наёмным работникам, хотя они стремятся стать крупными и средними бизнесменами. Однако основная их масса остается мелкими предпринимателями, сочетая в себе хозяина, руководителя и рабочего. Они составляют крупнейший

сегмент среднего класса в развитых странах Запада.

Основными организационными формами предпринимательской деятельности выступают индивидуальные предприятия, партнерства и корпорации. *Индивидуальное предприятие* основано на единоличной частной собственности. Его глава сам, лично осуществляет хозяйственную деятельность, сам планирует производство, осуществляет процесс производства и сбыт продукции. Хозяину обычно помогают члены семьи: жена, дети и другие. Доход малый предприниматель получает в виде предпринимательской прибыли. Малые предприниматели весьма маневренны, способны быстро реагировать на изменения структуры спроса. Однако первыми попадают под удары кризиса и несут полную ответственность в случае разорения фирмы. Примерами индивидуального предприятия могут служить хлебопекарня, автомастерская, семейная ферма, небольшой магазин и т.п.

Партнерства (или общества) создаются путем соединения капиталов нескольких лиц, они совместно владеют фирмой и отвечают за убытки предприятия, принимают предпринимательский риск, распределяют прибыль и убытки пропорционально внесенному капиталу. В нашей стране партнерства имеют в основном форму хозяйственного товарищества с ограниченной или полной ответственностью.

Корпорации (или акционерные общества) основаны на добровольном объединении капиталов и денежных средств путем выпуска и продажи акций на основе ограниченной ответственности. Акционерные общества бывают публичные и частные, открытые и закрытые. Во всем мире и в Украине в частности преобладают закрытые общества.

Хотя численно преобладают индивидуальные предприятия и партнерства, но решающую и господствующую роль играют корпорации. На них приходится преобладающая часть продукции и прибыли в большинстве стран мира. В условиях глобализации над всеми видами организационных форм предпринимательства господствуют ТНК и ТНБ, их хозяева – финансовые олигархи.

В Украине основную роль играют средние предприятия. Они занимают первое место в объеме реализованной продукции, а также по количеству рабочих мест и занятого населения. По данным Госстата, в 2016 г. на долю среднего бизнеса приходилось 42% реализованной продукции, крупных предприятий 38% и малых – 20%⁵. На средних предприятиях занято свыше 44% работников, в том числе и наёмных, на малых - 28% (СЦУ – 2016, с.452-453).

Сравним структуру бизнеса различных стран с нашей по масштабам. У нас прочно бытует мнение о том, что по развитию малого бизнеса мы далеко уступаем развитым странам Запада и не только Запада по объему реализованной продукции, количеству рабочих мест, внедрению инноваций.

⁵ Без учета результатов деятельности банковских и финансовых заведений

В странах Зап.Европы и США на малый бизнес приходится больше половины рабочих мест и инноваций и т.п. Однако статистика не сопоставима. В Соединенных Штатах весь бизнес делится на малый и крупный. К малому бизнесу относят и средние предприятия с численностью до 500 работников, к крупному – более 500. Для сравнимости нужно к нашему малому бизнесу приплюсовать и средние предприятия. Тогда на малое и среднее предпринимательство в Украине приходится 62% всей реализованной продукции и 72% занятых работников.

Однако тезис о недостаточном развитии малого бизнеса в Украине, России и других постсоветских государствах остается в силе. Дело в том, по нашему мнению, недостаточно развито у нас не только малое предпринимательство, а бизнес в целом: и малый, и средний, и крупный. В стране нет настоящей конкурентной среды, господствует монополия государственного вмешательства в экономику. Нет экономической свободы. У нас трудно открыть новый бизнес, как и не менее и сложно его закрыть, несмотря на постоянные заявления Правительства о расширении экономической свободы. Между тем известно, что на Западе бо'льшая часть новых предприятий в течение года закрываются, не завоевав своей ниши на рынке. К числу недостатков развития малого бизнеса у нас следует отнести уменьшение размеров малых предприятий. Так, среднегодовая численность наемных работников на малых предприятиях уменьшилась с 12 чел. в 1999г. до 8 в 2000 и 6 в 2005г. и менее 5 чел. в 2014 г. и продолжает уменьшаться. В составе малого бизнеса довольно высокий удельный вес занимают микропредприятия с численностью занятых работников до 10 чел. – 10,5% (2010г.) и 12,9% в 2016г.

Между тем малый бизнес играет важную роль в социально ориентированной рыночной экономике и социальной её жизни. Малое предпринимательство является основой конкурентной среды в странах Запада. Его субъекты являются важнейшим сегментом среднего класса, опорой социальной стабильности общества. Составляя больше половины населения страны, средний класс служит основным источником массовой квалифицированной рабочей силы. Будучи основной массой электората, оказывает существенное влияние на политику государства. Поскольку Украина выбрала европейский вектор социально-экономического развития, нам необходимо формировать социально ориентированную рыночную экономику и средний класс.

12. 3 .Бизнес и занятость

В рыночно-капиталистической экономике занятость подавляющего большинства населения связана с бизнесом путем отношений найма. 80% и больше занятого населения работают по найму. Вне отношений найма заняты военнослужащие срочной службы, учащиеся и студенты дневных учебных заведений, домохозяйки и волонтеры. А в большинстве постсоветских стран значительная доля населения занята в подсобном (крестьянском) хозяйстве. Однако не подлежит сомнению, что в рыночной экономике бизнесмены

являются главными работодателями. Даже в Украине, где велика доля нерегламентированной занятости по сравнению с другими государствами наёмные работники+работодатели составляют больше 82% занятого населения (2012).

Различают у нас два рода субъектов хозяйствования: предприятия и физические лица-предприниматели (ФЛП). По официальным данным Госстатслужбы, на предприятиях было занято 72% работников, а у ФЛП – 28% (из них наемных работников 11%) [СЦУ-2016, с.435]. При этом основная доля занятых приходится на средние предприятия – 32%, крупные – 23 и малые – 21% всех занятых у обоих субъектов хозяйствования (СЦУ-2016)⁶.

Во всем мире занятость неуклонно растет, что отражает бурное развитие производительных сил как в форме экстенсивного, так и интенсивного роста. Хотя в высокоразвитых индустриальных и постиндустриальных странах происходит новое расслоение рабочей силы: на узкий слой высококвалифицированных, высокооплачиваемых информационных работников и массовую рабочую силу, которую можно заменить другой рабочей силой или техникой (М. Кастельс, Шкаратан). В итоге грозит сокращение общей численности занятого населения. Однако не следует забывать важнейший методологический принцип – необходимость разграничения и использования общецивилизационного и регионально(страново) цивилизационного подходов к исследованию и изучению социально-экономических процессов. Да, согласно общецивилизационному подходу мир движется к постиндустриальной стадии, где на основе автоматической, компьютерной и информационно-коммуникационной техники и технологии происходит вышеупомянутое новое расслоение рабочей силы и её большинству грозит не только безработица, но и социальная эксклюзия. Однако на постиндустриальной стадии живет лишь один миллиард населения, а свыше 6 млрд чел. живет и трудится на индустриальной стадии или в условиях перехода к ней. Во многих странах, если не в их большинстве, происходит бурная индустриализация и компьютеризация, на этой основе растет занятое население и сотнями миллионов средний класс.

В отличие от большинства стран мира в нашей Украине за годы независимости в результате разрушительного реформирования в долговременной тенденции происходит неуклонное сокращение занятости населения. Одна половина заводов, фабрик шахт и др. предприятий закрыта, а другая их половина работает в полсилы. Численность экономически активного населения уменьшилась с 26 млн чел до 23 млн в 2000г. и 20 млн в 2014г. и 18 млн в 2017г., в том числе количество занятого населения сократилось с 24 млн (1990). до 16 млн чел.(2017), т.е. в 1,5 раза.

Сокращение экономически активного и занятого населения обусловлено 10-летним спадом производства в 1990-е годы, когда про-во ВВП уменьшилось в 2,5 раза (до сих пор мы не достигли дореформенного уровня),

⁶ Рассчитано автором по данным СЦУ-2016.

естественной убылью населения и массовой эмиграцией рабочей силы. К этим причинам в последние годы прибавились потеря Крыма и военные действия на востоке Украины. Крупнейший промышленный регион страны - Донбасс в зоне военных действий и сотни тысяч донеччан стали беженцами.

До сих пор мы рассматривали занятость с организационно-экономической стороны. Однако у отношения бизнес-занятость есть социально-классовый аспект: это отношения между работодателями и наёмными работниками. Внешне эти отношения выглядят чуть ли не идиллически: бизнесмены предоставляют работу людям, платят им зарплату, чтобы работники удовлетворяли свои потребности и содержали семью.

Однако в социально-классовом аспекте в основе бизнес-занятость лежат отношения между капиталом и трудом, отношения эксплуатации наёмных работников капиталистами. Наиболее четко данные отношения выражены в отношениях между крупными и средними предпринимателями, с одной стороны, и наёмными работниками и рабочими – с другой. Малые предприниматели примыкают по жизненному уровню к наёмным рабочим, они сами трудятся как рабочие и

руководители. Если в период классического капитализма социально-классовая структура была достаточно простой: общество состояло из капиталистов и наемных рабочих, средних слоев – мелкой буржуазии и крестьян. То современное общество на Западе, и не только там, представляет более сложную структуру: оно состоит из многочисленных страт: социальных классов, групп, слоев (по М.Веберу). Топ-менеджеры и высшие слои руководителей формально относятся к наемным работникам, но по экономической власти, уровню доходов и жизни сродни крупным капиталистам. Структура наемных работников и рабочих по уровню доходов и жизни состоит из высшего, среднего и низшего классов.. Хотя класс крупных капиталистов и олигархов достаточно прочная категория и попасть в эту группу не так легко, тем не менее высокая социально-трудовая мобильность ведет к динамичному изменению социальной структуры общества.

Никто не может отменить объективное деление рабочего дня на необходимое и прибавочное время, а труда и продукта – на необходимый и прибавочный. В послепервобытной истории собственники средств производства эксплуатировали непосредственных производителей, присваивая львиную долю доходов. Утверждают, что сегодня в результате формирования и развития партнерских отношений между работодателями и наемными работниками исчезает эксплуатация наемного труда. Поскольку обе стороны владеют капиталом: наемные работники – человеческим капиталом, а работодатели – физическим капиталом. Однако имеются существенные различия между этими видами капитала. В отличие от физического капитала (средств производства) собственники человеческого капитала не могут сами, самостоятельно организовать процесс производства без физического капитала. Более того, над владельцами и человеческого, и физического капиталов господствует финансовый капитал, его владельцы

олигархи.

Интересные исследования проводил в течение более шести десятилетий ученый В.Н. Ковалев – выпускник экономического факультета Харьковского госуниверситета имени М.Горького (ныне ХНУ имени В.Каразина) 1954 года. Он предложил и обосновал методологию и концепцию количественного измерения общественно-производственных отношений, в частности распределения добавленной стоимости пропорционально физическому и человеческому капиталам. На основе расчета по данным Госстата Украины В.Ковалев получил следующие результаты: доля человеческого капитала в добавленной стоимости в народном хозяйстве Украины в 2011г. составила 82,8%, а доля физического капитала – 17,2% (Ковалёв В.Н., с.52 и49-50). А в реальной экономической жизни сложилось обратное соотношение: бо'льшую часть национального дохода присваивают горстка олигархов и крупных работодателей.

Таким образом, через бизнес обеспечивается в рыночной экономике абсолютно преобладающая часть занятости населения, а отношения бизнес-занятость основаны на отношениях между капиталом и трудом.

Литература

Статистичні щорічники України у 2015 і 2016 роках.

Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.

Ким М.Н. Предпринимательство и его тенденции на современном этапе// Социальная экономика. – 2005. -№ 3-4. – С.66-89.

Ковалев В.Н. Труд и его социальные последствия: монографія. – Харьков: УИПА – «Смугаста типографія». – 2017.- 218с.

Глава 13. Рынок природных ресурсов и система аграрных отношений

Литература

- Экономическая теория. Курс лекций / под ред. Е.М. Воробьева. – Х., 2006. Гл.8.
- Мочерний С.В. Економічна теорія. – К. 2001. Глава 3.5.
- Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М., 2007. – Гл.33; а по изданию 1992г., т.2, глава 35.

- 13.1. Особенности рынка природных ресурсов (земли)
- 13.2. Аграрные отношения. Тип и формы собственности на землю. Формы хозяйствования в аграрном секторе Украины.
- 13.3. Роль и проблемы фермерского хозяйства на Западе. Государственная политика регулирования и поддержки с/х.
- 13.4. Агропромышленный комплекс: структура и функции. Проблемы совершенствования структуры АПК в Украине.
- 13.5. Рентные отношения в с/х. Дифференциальная рента: причина и условия её образования, распределение.
- 13.6. Проблема абсолютной ренты. Монопольная рента. Цена земли.

13.1 .Особенности рынка природных ресурсов (земли)

Важнейшим и первым по времени использования является природные ресурсы, или земля. Рынок природных ресурсов занимает важное место в рыночной экономике.

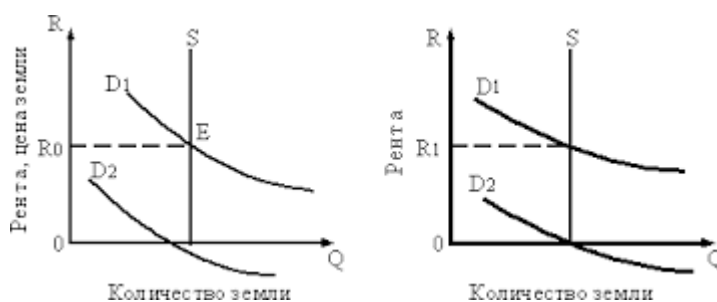
Под природными ресурсами, или землей (Land - Ln) понимают предметы и силы природы, которые используются или могут быть использованы в экономике. Это сельскохозяйственные земли, месторождения полезных ископаемых (руды железная и цветных металлов, нефти и газа), леса, гидроэнергия и многое другое. Масштабы природных ресурсов распределены неравномерно по регионам⁷ и странам. Вместе с тем в одном и том же регионе или стране их масштабы меняются от научно-технического прогресса и степени разведанности.

Различают природные ресурсы возобновляемые и невозобновляемые. К первым относятся леса, гидро- и солнечная энергия, рыбные и морские ресурсы и т.д. Невозобновляемые состоят из месторождений полезных ископаемых (руды металлов, угля, нефти и газа), гранита, мрамора и других стройматериалов. Что касается почвы, то теоретически она относится к возобновляемым, а практически – может быть, к невозобновляемым. Ибо за 100 лет плодородный, гумусный слой наращивается лишь на 7 мм.

⁷ Регион используется в двояком смысле в широком- как группа стран, например Ближний Восток, Индокитай, и в узком как области или провинция. Здесь в широком значении.

Главной особенностью рынка природных ресурсов является жестко ограниченное предложение. Если количество машин и оборудования можно увеличить при возрастании спроса на них, то запасы полезных ископаемых или площадь сельскохозяйственных земель в масштабе страны невозможно увеличить. Поэтому цена их использования зависит только от одного фактора – спроса на землю. Это в масштабе общества. Но в отдельных отраслях можно увеличить, к примеру, посевные площади под сахарную свеклу и подсолнечника за счет сокращения посевов зерновых культур.

Рынок природных ресурсов



S – кривая предложения земли

D – кривая спроса на землю

R – рента, цена земли

Субъектами рынка прир.ресурсов (L_n) являются, как и в других отраслях экономики, капиталисты-работодатели и наёмные рабочие и работники, но дополняются землевладельцами: собственники с/х земель, месторождений полезных ископаемых, лесных массивов и т.п.. Им платят ренту – цену за пользование прир.ресурсами. Рента есть экономическая форма реализации земельной собственности, т.е. доход за владение землёю. Экон.отношения между субъектами рынка природных ресурсов образуют особый блок. Их структуру составляют отношения в горнодобывающей промышленности, в сельском и лесном хозяйстве и рыболовстве. В этих отраслях природный фактор имеет определяющее значение. Главную часть этих отношений образуют аграрные отношения, т.е. экономические отношения в с/х и связанных с ним отраслях – АПК.

13.2. Аграрные отношения. Тип и формы собственности на землю. Формы хозяйствования в аграрном секторе Украины

Аграрные отношения – это экон. отношения по поводу землевладения и землепользования, реализации сельскохозяйственной продукции и распределения доходов от неё. В отличие от промышленности и торговли, где субъектами хозяйствования выступают два класса: предприниматели и наёмные работники, в

аграрных отношениях - три класса: землевладельцы, капиталисты-работодатели и наёмные работники.

Определяющую роль среди факторов производства в с/х играет земля. Если в промышленности или торговле земля является местом размещения предприятий, а в горнодобывающей отрасли еще и предметом труда, т.е. играет пассивную роль, то в земледелии земля выступает главным и решающим средством про-ва, она не только предмет труда, но и основное орудие труда. Именно на почве под воздействием солнечных лучей и тепла произрастают сельскохозяйственные культуры. К этой отрасли больше всего относится высказывание В.Петти «Труд - отец богатства, а земля его мать». Да и домашние животные нельзя вырастить без пастбищ и кормовых культур, которые растут на земле.

Отсюда вытекают важнейшие особенности с/х-ного производства:

- здесь экон. процесс воспроизводства переплетается с биологическим ростом культурных растений и домашних животных;

- непосредственное взаимодействие человека труда с природой, что влияет на психологию труженика и его интуицию;

- сочетание индустриальных средств про-ва с биологическими, причем часто биологические факторы играют более важную роль;

- цикличность и сезонность с/х-ного производства, у нас в умеренном поясе основные культуры, например пшеница, выращивается раз в году, а во Вьетнаме снимают три урожая риса.

Место и роль с/х в системе общ. воспроизводства. В течение многих тысячелетий не вызывало сомнений, что основу экономики составляет сельское хозяйство, а во втором тысячелетии нашей эры к ней прибавилась промышленность. Сегодня с переходом человечества в развитых странах на постиндустриальную стадию на передний план выступает сфера услуг, прежде всего производство, распределение и использование знаний и информации. Но фундаментом и совр. экономики остается материальное про-во, в первую очередь промышленность и с/х. И в современных условиях, по нашему мнению, актуально звучат слова вьетнамского ученого XVIII века Ле Кюн Дона:

Без земледелия нет стабильности,

Без промышленности нет богатства,

Без торговли нет динамичности,

Без знаний нет развития.

Характер аграрных отношений определяет тип собственности на землю. Характер и формы земельной собственности в Украине, как и во всем постсоветском пространстве, прошли такой исторический путь развития.

I период. До Октябрьской социалистической революции 1917 года основные массивы с/х земель находились в частной собственности помещиков, царской семьи и церкви. А крестьяне страдали от малоземелья и безземелья.

II период. Декретом Совнаркома России от 8 ноября 1917г. вся земля в России (впоследствии распространился на весь Советский Союз) была национализирована, т.е. провозглашена государственной, общенародной собственностью. Крестьяне же получали её на правах пользования и вели

индивидуальное хозяйство, а с 1930-х годов основными формами хозяйствования на земле были колхозы и совхозы. Тракторы и с/х-ные машины находились в гос. МТС.

III - переходный период. С началом рыночной трансформации государством проводится политика преобразования с/х-ных земель в частную собственность путем паевания. (Пай в среднем по Украине = 4,2 гектара на взрослого человека в селе). Земля номинально стала частной собственностью бывших колхозников и работников совхозов (по Земельному Кодексу). Чтобы полностью стать частной собственностью, её владелец должен иметь право продавать землю. Почему из года в год Верховная Рада продлевает мораторий на продажу земли?

Дело в том, что в условиях совр. Украины частная собственность на землю имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

Положительные черты частной собственности на землю, превращения земли в товар, т.е. объект купли-продажи. Это приведет к формированию полноценного хозяина земли. Крестьянин (фермер) будет стремиться улучшать качество земли, по-настоящему вести агротехнику, севообороты. Он не побоится вкладывать инвестиции в сооружения гидромелиорации, для хранения зерна или овощей. Под собственностью на землю землевладельцу откроют ипотечное кредитование. В случае ухода на пенсию крестьянин может продать землю и выручить большие средства для безбедной жизни или передать землю своим детям.

Однако в совр. Украине превращение земли в товар породит немало отрицательных последствий. В этом случае цена земли резко подскочит вверх. В Польше после отмены моратория на продажу земли её цена поднялась в 14 раз и достигла с 250 до 3600 долл. С. Мочерный писал в 2001г., что средняя цена гектара = почти \$ 15 тыс. Откуда возьмет такие суммы денег бедный укр. крестьянин? Приобрести крупные массивы земель смогут лишь мафиозно-теневые структуры и олигархи, а также иностранные инвесторы через подставных лиц. А «пересичный» селянин лишится последнего клочка земли и станет бездомным люмпеном. Даже если он сохранит частный земельный участок в условиях свободной продажи земли на рынке, он не в состоянии вести передовое фермерское хоз-во, проводить настоящие севообороты и агротехнику.

В мире сложились два пути решения земельного вопроса в с/х.

1-ый путь – частная собственность на землю в сочетании с арендой земли в абсолютном большинстве стран мира, в том числе в Сев.Америке и Зап.Европе. В с/х 70% земли в частной собственности + 30% арендованной. (В Украине, наоборот, 30% с/х-ных земель в частной собственности, а 70% представляют арендованную).

2-ой путь – государственная собственность на землю (Голландия, Китай, Израиль, Белоруссия), передается крестьянам на правах длительного пользования, в том числе и пожизненного.

В обоих случаях фермерские (крестьянские) хозяйства успешно развиваются, получают высокие урожаи и надои молока. В США фермерские

хоз-ва являются основой с/х-ного производства, они обеспечивают население в обилии продукцией и выделяют её для экспорта во многие страны мира. К примеру, в Голландии один сельскохозяйственный работник обеспечивает продуктами питания 126 чел. А в Украине и России – 12-13 чел., притом хуже. А в Израиле бывшие советские евреи организовали кибуцы (колхозы) с высокой эффективностью производства.

Главное условие успешного хозяйствования на земле, чтобы земледelec стал настоящим хозяином. Ещё Фр.Кенэ, глава физиократов XVIII века, подчеркивал, чтобы крестьянин был настоящим хозяином земли и произведенной продукции, сам определял, что, где и когда сеять и т.д.

Формы хозяйствования на земле.

В советские времена основными формами хозяйствования на селе были колхозы и совхозы, которые стали господствующими предприятиями в результате сплошной коллективизации в 1930-х годах.

Некоторые ученые-аграрии считают, что она была серьезным просчетом Советской власти. Сплошная коллективизация и ликвидация кулачества как класса привели к устранению не только кулаков, но и значительной части зажиточных середняков; т.е. наиболее рачительных и умелых хозяев на земле, и главное, сплошная коллективизация привела к раскрестьяниванию. Зато другие колхозники восприняли ту же землю как свою, отдавали все свои силы и заботу, добываясь высоких урожаев и надоев молока. Многие труженики села стали передовиками про-ва, Героями соц.труда. Пример колхоза «Авангард», Ким Мансам. Другой фактор развития с/х на основе колхозов и совхозов – они как крупные хозяйства успешно внедряли передовую агротехнику, проводили севообороты. Они могли использовать достижения селекции, высокоурожайные сорта зерновых и технических культур, овощей, разводили высокопродуктивные породы скота и птицы. Под колхозы и совхозы была подведена мощная материально-техническая база в лице гос. машинно-тракторных станций (МТС). Сплошной ручной труд в с/х был сменен механизированным на основных трудоёмких работах

Важнейшими показателями эффективности хозяйствования на земле являются урожайность с/х-ных культур, средний надой молока, валовой сбор сельскохозяйственных культур и производство продукции на 100га сельскохозяйственных угодий. Так, в Украине урожайность зерновых культур возросла с 9,4ц/га в 1913г. (до коллективизации) до 12,4 ц/га в 1940г. (после коллективизации). И в дальнейшем существенно возрастала: в 1960 г. урожайность зерновых составляла 15,8 центнеров с гектара и в 1990г. 35,1 ц/га, в том числе основной зерновой культуры – пшеницы озимой-40,2 ц/га. (Народне господарство Укр.РСР у 1961 році. К. 1962. с.284-285, 335; Н/г 1991р.).

Если сплошная коллективизация была серьезным просчетом, то сплошная деколлективизация в условиях рыночной трансформации в Украине на рубеже XX-XXI вв. была грубейшей ошибкой заправил Киева. По Указу Президента Украины от декабря 1999 г. «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» до 01 апреля 2000г. должны были ликвидировать все колхозы. Однако в стране наряду с отсталыми колхозами было много передовых и рентабельных хозяйств с высокоразвитой социальной инфраструктурой. В каждом крупном и среднем селе функционировали школы, фельдшерско-акушерские пункты, дома(даже дворцы) культуры, детские сады и ясли. А что теперь? Большинство сел пришло в запустение, остались в них старики и старухи, а также пьяницы.

Белорусский опыт реформирования колхозов и совхозов. Беларусь не пошла по пути огульной деколлективизации. Колхозы и совхозы не ликвидировали, а преобразовали в крестьянские с/х-ные

кооперативы. Земля продолжает оставаться в гос. собственности и отдается кооперативам в аренду (до 3-х лет). При этом определяется объем продажи сельскохозяйственной продукции государству. Сохранилось крупнотоварное про-во молока и мяса. Гос-во выделяет большие дотации сельскому хоз-ву – по 200 дол. на каждый гектар.

Гос-во проводит политику большого социального строительства на селе. Оно строит агрогородки. Строит дома с водопроводом, газом и телефоном. Если в селе больше 600 жителей, то улицы асфальтируют, открывают школы, медпункты и не менее двух магазинов. Молодым семьям и привлеченным специалистам предоставляют бесплатно дома с правом последующей приватизации. Для строительства жилого дома дается ипотечный кредит на 20-40 лет под 3-5% годовых. Поэтому люди не бегут в города из сел. Основным каналом торговли на селе остается потребкооперация, которая обслуживает 3,6 млн чел, или 38% населения страны.

С\х Белоруссии добилось больших успехов. Оно на 94% обеспечивает себя продовольствием. С бедных подзолистых почв получает урожай ржи по 40ц/га. Столько же Украина получает на черноземах зерновых, прежде всего пшеницы озимой, а ржи – по 23ц. По среднему надою молока с коровы Белоруссия занимает первое место среди постсоветских государств и 5-е в Европе. Страна снабжает картофелем четверть европейцев (Слово ветерана. 19.04.2008; еженедельник «2000», 2010, 3327-28, с.4а).

Интересен также *опыт ведения с\х в Израиле*. Кибуцы – это те же советские колхозы по организации, добились серьезных успехов. 3,7% населения кормит всю страну с 8,5 млн чел. Здесь не было почвы как таковой для ведения земледелия: пески пустыни и болота. Но болота осушили, а песчаные земли орошают морской опресненной водой, получая высокие урожаи. Сельское хозяйство обеспечивает население страны продуктами на 95%. Ввозят из-за границы лишь говядину, пшеницу, сахар и кофе. Земля здесь в строго государственной собственности. Но кроме кибуцев есть мошавы – мелкие с\х-ные фирмы. В отличие от кибуцев в мошавах люди могут приобрести землю и передавать её наследникам (Г.Зотов, АиФ в Укр. 2018/14).

Государство оказывает кибуцам большую экон. и научно-техническую поддержку. Но зато требует высокое качество продукции.

В настоящее время в сельском хозяйстве Украины различают две группы хозяйств: предприятия и хозяйства населения, а также незначительный слой фермерских хозяйств.

Предприятия представлены агрофирмами и хозяйственными товариществами (аналог акц.обществ), сельскохозяйственными кооперативами, частно-арендными предприятиями.

Хозяйства населения – это бывшие подсобные (крестьянские) хозяйства). Здесь под этим названием фигурируют мелкие домашние хозяйства, а также преуспевающие специализированные индивидуальные предприятия, выращивающие в теплицах огурцы, помидоры и другие овощи, цветы и т.п.

Роль и значение этих двух групп предприятий раскрывается в следующем. На сельскохозяйственные предприятия приходится основная часть про-ва зерновых и технических культур, больше половины про-ва яиц и т.д. В 2016г., по данным Госстата, предприятия⁸ производили 57% валовой продукции с\х, в том числе продукции растениеводства 61% и животноводства 46%. В том числе на долю предприятий приходилось 4/5 зерновых и зернобобовых культур, 95% сах.свеклы и 86 – подсолнечника. Хозяйства населения производят сегодня 3/4 молока (от коров бабушек), 47% яиц, 98- 86% картофеля и овощей, много фруктов и ягод -82% и т.п. (СЦУ - 2016).

⁸ Данные предприятий включают и фермерские хозяйства, однако их удельный вес в производстве с\х продукции незначителен. В основном они занимаются земледелием (СЦУ-2016, с.290).

13.3. Роль и проблемы фермерского хозяйства на Западе.

Государственная политика регулирования и поддержки с/х.

На Западе фермерские хозяйства являются основой сельскохозяйственного производства. Их роль рассматривают шире, чем производителя с/х-ной продукции. В США считают фермерство основой стабильности общественной жизни и здорового образа жизни всего населения. Большинство семейных ферм не окупают себя, основной источник доходов их домохозяйств составляют поступления от работы вне с/х. Тем не менее государство поддерживает все фермерские хозяйства.

Хотя фермерские хозяйства являются рентабельными, тем не менее проблем хватает. Это прежде всего неустойчивость доходов от изменчивости погодных условий и экономической ситуации. В результате численность фермерских хозяйств постоянно уменьшается: их было 5,3 млн в 1950г., а в 2009г. – 2,2 млн.

Во-вторых иммобильность экономических ресурсов, ибо связаны с землей.

В-третьих, низкая эластичность сельскохозяйственной продукции, коэффициент её эластичности составляет всего лишь 0,20-0,25. Это значит, чтобы увеличить спрос на с/х продукты на 10%, нужно снизить цены на них на 40-50%.

В-четвертых, диспаритет цен (ножницы цен на с/х-ную и промышленную продукцию). Повышение цен на промышленную продукцию для с/х (тракторы и с/х машины, минеральные удобрения, горюче-смазочные масла и т.п.) многократно обгоняет цены на с/х-ные продукты. Поэтому крестьянам и фермерам надо платить все больше и больше. Так, в США за 1910-2002 гг. цены на пром.продукцию для с/х повысились в 16 раз, а на с/х продукцию лишь в 7 раз. У нас в Украине на покупку комбайна «Нива» тратилось 45 т. пшеницы в 1990г., а через 20 лет – более 1300 т., т.е. 29 раз больше.

Разумеется, вышеуказанные проблемы присущи не только фермерскому хозяйству Запада, а сельскому хозяйству во всем мире, в том числе и Украине, конечно, в различной мере. В нашей стране фермерство практически не распространилось. В 2016г., по данным Госстата, на долю фермерских хозяйств приходилось 8,7% валовой продукции с/х (в 2000г. 2,1% (СЩУ-2016 с.290).

Дополнительными причинами слабого развития у нас фермерского хозяйства являются:

-слабость материально-технической базы, у крестьян нет средств для покупки тракторов и с/х машин;

-отсутствие кредитов:

-раскрестьянивание, что является результатом сплошной коллективизации;

- наверное, менталитет, люди привыкли работать вместе (гуртом).

Особенности с/х производства, также рынка его продукции обуславливают необходимость государственного регулирования с/х и его

поддержки. Конечно, на современном этапе необходимо госрегулирование всей экономики, однако особая необходимость регулирования существует в отношении с/х-ной отрасли и рынка труда.

Формы и методы государственного регулирования и поддержки сельскохозяйственного про-ва и фермерства нп Западе:

- 1) Госрегулирование цен на продукцию сельского хозяйства. В США еще по закону 1933года.установлены минимальные цены на эту продукцию. . Минимальные не означают низкие цены, а они не могут опускаться ниже установленного уровня, особенно в урожайные годы. И таким образом сохраняются доходы фермеров на необходимом уровне. Поэтому цены на зерно, сахар и молоко на внутреннем рынке выше, чем на внешнем, напр. на молоко в 2 раза.
- 2) Государственные закупки с/х продукции – они создают устойчивый и гарантированный рынок сбыта. В урожайные годы закупки увеличиваются для пополнения госрезервов. Наоборот, в неурожайные годы проводится их разбронирование, чтобы население не пострадало от повышения цен на продовольствие.
- 3) Регулирование государством объемов с/х-ного производства В Соединенных Штатах, к примеру, за добровольное уменьшение посевов под зерновые выплачивается премия фермеру. В Зап.Европе одно время практиковали отправку в резерв до 10% пахотной земли.
- 4) Прямые дотации и субсидии от государства фермерам. В ЕС на каждый гектар с/х угодий выдается субсидия в размере \$ 801, в России- 9,5 долл. По Украине у меня нет данных, если есть, наверное, меньше. Кроме того, в США гос-во инвестирует строительство дорог в сельской местности, линий электропередач и ирригационных сооружений. А также на развитие аграрной науки и внедрений её достижений в практику.

Вместе с тем инвестиции в с/х выгодны государству и обществу в целом, ибо у этой отрасли высокий коэффициент мультипликатора инвестиций: 1% прироста ВВП в с/х даёт 3-4% прироста всего ВВП. Так как эта отрасль связана с 80 отраслями как потребитель их продукции и 60 отраслями как поставщик своей продукции (Вечканов. Э/т, с.240).

13.4. Агропромышленный комплекс: структура и функции.

Проблемы совершенствования структуры АПК в Украине.

В современных условиях с/х является составной частью агропромышленного комплекса. В АПК входят сельское хоз-во, отрасли промышленности, производящие средства про-ва для него, и отрасли по переработке сельскохозяйственного сырья и реализации их продукции. Этот комплекс является крупнейшей подсистемой национальной экономики. В Украине на долю АПК приходится 30% основных производственных фондов страны, 1/3 численности работников и 1/3 национального дохода. Он

формирует 70% розничного товарооборота страны (Базилевич В.Д. , 2009, с. 402.).

Образование АПК обусловлено дальнейшим углублением общ.разделения труда и специализации производства. С одной стороны, в результате специализации отпочковываются новые отрасли от с/х по его обслуживанию. Только в послевоенный период в постсоветских странах возникли такие отрасли, как комбикормовая промышленность, сельское строительство, мелиорация, предприятия по откорму крупного рогатого скота и свиней, птицефабрики и др. А с другой стороны, усиливаются межотраслевые связи между собственно с/х(земледелием и животноводством) и другими отраслями по его обслуживанию. С/х получает от многочисленных отраслей промышленности тракторы, комбайны и другие с/х-ные машины, минеральные удобрения и др. В свою очередь сельскохозяйственное сырье поставляется в десятки отраслей. В результате образуется единый агропромышленный комплекс.

Структура АПК. Одни ученые выступают за три сферы или звенья АПК, другие – за 4 и даже 5 сфер. В мире в хозяйственной практике и экономической науке, а также в учебной литературе большинство авторов и аграрных деятелей отстаивают трехсферную структуру агропромышленного комплекса.

I-ю сферу составляют отрасли промышленности, поставляющие с/х тракторы, сельскохозяйственные машины, минеральные удобрения, горюче-смазочные масла и др. средства. Сюда же входит инфраструктура по материально-техническому обслуживанию сельхозтехники (ремонт и т.п.).

II – я сфера состоит из сельского хозяйства: растениеводства, животноводства, рыбного и лесного хозяйства. Эта сфера является структурообразующим ядром, фундаментом АПК. Ко второй сфере относится инфраструктура по агро- и зооветеринарному обслуживанию, а также социальная инфраструктура по обслуживанию сельского населения.

III-ю сферу образуют отрасли по транспортировке и переработке сельскохозяйственного сырья: пищевая, текстильная, кожевенно-обувная и др.отрасли промышленности, а также по реализации продукции с/х и её переработки.

Ученые, отстаивающие 4-звенную структуру АПК, выделяют производственную и социальную инфраструктуру в четвертую сферу. В частности, главный редактор и автор главы рынка природных ресурсов учебного пособия «Экономическая теория. Курс лекций». 2006. Повторяю, у нас в странах СНГ и Запада резко преобладает точка зрения о трехзвенной системе АПК. Википедия отмечает, что сегодня в западном с/х усиленно формируется производственная, социальная, научно-информационная и др. инфраструктура.

Функции АПК.

- 1) Обеспечение населения страны продуктами питания: хлебом, мясо-молочными продуктами, плодами и овощами и т.д. и т.п. Сейчас в развитых странах мира взят курс на обеспечение

высококалорийными и витаминно-насыщенными продуктами. Это мясо-молочные продукты и свежие овощи и фрукты.

2) Надежное снабжение промышленности сырьем из технических культур: хлопка, льна-долгунца, шерсти, кожи, сахарной свеклы и подсолнечника и др.

3) Повышение эффективности не только сельского хозяйства, но и всего общ. производства, ибо у сельского хозяйства высокий мультипликатор, ибо оно связано, как мы уже отмечали, с многочисленными отраслям народного хозяйства. Каждый сельскохозяйственный труженик обеспечивает работой 4-5 чел.

4) Улучшение и совершенствование условий жизни в сельской местности, сблизить по комфортности и уровню жизни село с городом. Кстати, на Западе условия жизни фермеров и их семей мало чем отличаются от городского населения. Плюс свежий воздух и блага природы.

Важнейшей проблемой развития АПК Украины является изменение его структуры. Давайте сравним структуры АПК у нас и на Западе.

Таблица 12.!

Сфера АПК	Украина, %	Развитые страны Запады (оптимальная структура), %
Первая	8	25-30
Вторая	62	10-15
Третья	30	50-55

Источники: Економічна енциклопедія . В 3-х тт.. Т.1. К.,2000. - С. 22.
Економіка України. 2003, № 3. - С. 55.

Казалось бы хорошо, у нас в сельском хозяйстве, где производится непосредственно сельскохозяйственная продукция, приходится 62% всего конечного продукта АПК, а в странах развитого Запады лишь 10—15%. Но дело в том, что на столе мы едим не продукцию непосредственно сельского хозяйства : зерно в шелухе, сырую сах.свеклу и т.п., а готовые продукты: хлеб, сахар, сливочное масло и т.п., т.е. продукцию третьей сферы агрокомплекса. На самом деле высокая доля второй сферы у нас отражает низкий уровень механизации, автоматизации и электрификации с/х. В Украине в с/х ручной малоквалифицированный труд составляет 70-75%, коровы в основном доят вручную бабушки. А в Зап.Европе давно фермеры используют доильные аппараты. Вот почему в развитых странах Запады от Соединенных Штатов Америки до Германии и Франции в с/х занято 2-5% трудоспособного населения, а у нас аж 17%. И то не успеваем вовремя убрать выращенный урожай. Созревшие хлеб и подсолнечник осыпаются, овощи гниют на полях из-за нехватки техники. И даже собранный урожай зерновых культур и овощей пропадает из-за недостатка элеваторов и овощехранилищ.

Поэтому высокое развитие первой сферы – про-во сельскохозяйственной техники и др. промышленных средств производства является первоочередной задачей улучшения структуры нашего АПК. Не менее важной задачей является увеличение продукции III-й сферы агрокомплекса. Ибо из-за несовершенства техники и технологии пищевой, текстильной и других отраслей по переработке сельскохозяйственного сырья мы недополучаем готового продовольствия, экспортируем сырую древесину, кожу и другие виды сырья с низкой добавленной стоимостью, а потом покупаем готовую одежду, обувь, мебель и др. товары ширпотреба за рубежом, но уже с высокой добавленной стоимостью.

Таковы далеко неполный перечень задач по совершенствованию структуры нашего АПК.

13.5. Рентные отношения в с/х. Дифференциальная рента: причина и условия её образования, распределение.

Важной характеристикой аграрных отношений является рентные отношения. Различают различные формы ренты: земельная, экономическая, квазирента и др. Мы рассмотрим земельную ренту и её формы. Рента есть форма добавочной прибыли, которая не зависит от деятельности хозяйствующего субъекта. Это доход от владения ограниченными ресурсами: например плодородными почвами или залежами нефти. Ренту всегда получает собственник земли. Она представляет собой экономическую реализацию земельной собственности.

В сельском хоз-ве рыночного типа различают такие формы земельной ренты: дифференциальную, абсолютную и монопольную.

Исторически кап.земельной ренте предшествовала феодальная рента. Она была главной формой прибавочного продукта, её присваивали феодалы, королевская семья и церковь (десятина). Феодальная рента первоначально существовала в виде барщины, затем натурального оброка и денежной ренты.

Рассмотрим дифференциальную ренту. Причиной её образования является монополия на землю как объект хозяйства. Она обусловлена ограниченностью сельскохозяйственных земель. Все земли можно условно разделить на три группы: лучшие, средние и худшие. Ввиду ограниченности лучших и средних земель необходимо обрабатывать и худшие земли, чтобы удовлетворить общ.потребности и спрос на сельскохозяйственные продукты. Поэтому общ.цена про-ва на сельскохозяйственные продукты определяется не средними условиями про-ва, как в промышленности, а условиями хозяйствования на худших землях, т.е. наибольшими затратами. Ввиду этого лучшие средние земли приносят добавочную прибыль, которая составляет дифференциальную ренту. Прокомментировать таблицу.

Образование дифференциальной ренты – 1

Участки земли	Затраты капитала, в долл.	Средняя прибыль в долл.	Урожай в тоннах	Индивидуальная цена производства		Общественная цена произв-тва		Дифференциальная рента-I, в долл.
				Всего урожая	Одной тонны	Одной тонны	Всего урожая	
1. Худший	100	20	4	120	30	30	120	0
2. Средний.	100	20	5	120	24	30	150	30
3. Лучший	100	20	6	120	20	30	180	60

Количественно дифференциальная рента представляет разницу между общ. ценой про-ва (30 дол.) и более низкой индивидуальной ценою про-ва на лучших (20 дол.) и средних (24 дол./т).

Различают две формы дифренты: первую и вторую. Условием образования дифференциальной ренты-1 является различия в плодородии и местоположении земельных участков. Её получают хозяйства, ведущие земледелие на лучших и средних по плодородию почвы, а также хоз-ва, расположенные вблизи рынков сбыта и крупных промышленных центров за счет экономии транспортных расходов Дифрента-1 образуется через различия земельных участков на основе естественного плодородия.

Условием образования дифренты-2 является интенсификация с/х и различия в экономическом плодородии. На основе интенсификации сельскохозяйственного про-ва путем механизации и компьютеризации, химизации, мелиорации, селекции и введения в практику высокоурожайных культур и пород скота, биотехнологии и генной инженерии и т.п. Новые инвестиции в хозяйствование резко повышают продуктивность земледелия и животноводства. В результате существенно увеличивается диффрента-2. Причем добавочная прибыль до истечения срока арендного договора присваивается арендатором как дополнительная предпринимательская прибыль. А после истечения срока аренды, даже если землевладелец не вложил ни цента инвестиций, он получает эту добавочную прибыль в форме ренты. Просто путем повышения арендной платы.

Что является источником дифференциальной ренты? Товарищи студенты! Плодородие почвы или новые инвестиции в интенсификацию с/х? Ни то, ни другое. По трудовой теории источником всякой стоимости является живой труд человека. Источником дифференциальной ренты, как и всякой другой ренты, является более производительный прибавочный труд

наёмных рабочих и фермеров на лучших и средних землях. Некоторые считают более высокое плодородие участков земли. Однако даже самая плодородная земля без приложения живого чел. труда порождает лишь бурьян.

Внешне дифференциальная рента выступает в виде арендной платы, более высокой за плодородные участки, а также в форме налогов. Вместе с тем нельзя отождествлять арендную плату и диффренту. Арендная плата, как правило, больше ренты. Арендная плата, кроме ренты, включает амортизацию за вложенный капитал (напр. здания, канал) и процент на него.

13. 6. Проблема абсолютной ренты. Монопольная рента. Цена земли.

Тов. студенты, вы землевладелец. Будете вы сдавать арендатору худший участок земли бесплатно, ибо он не приносит ренты?

Ренту, которую получают абсолютно со всех земельных участков независимо от плодородия или местоположения, называют абсолютной. Причиной образования абсолютной ренты является монополия частной собственности на землю. Право частной собственности на землю распространяется и на атмосферу над земельным участком и на недра под ним. Привести примеры. Откуда арендатор платит эту ренту? От избытка стоимости с/х продукции над общ.ценой про-ва. Продает тонну продукции не по 30 дол., а 35. Эти \$5 идут на уплату аренды.

Условием образования абсолютной ренты до XIX века включительно было более низкое органическое строение капитала в земледелии, чем в промышленности. (Тов. студенты, что такое орг.строение капитала?) А как сейчас, в XX и XXI веках, когда органическое строение капитала в с/х и промышленности сравнялось. Некоторые исследователи-аграрии считают, что в с/х строение капитала даже выше, чем в индустрии, учитывая сезонность в земледелии. Отсюда дискусионность проблемы абсолютной ренты. Одни ученые, как С. Мочерный, В. Базилевич, выступают за существование абсолютной ренты, а другие (В.Буздалов) – против. Мы авторский коллектив с его главным редактором Е. Воробьевым выступаем «за».

Необходимо четко различать два вида монополии на землю как объект хозяйствования (причина дифференциальной ренты), и как частной собственности (причина абсолютной ренты). Монополия на землю как объект хозяйствования обусловлена ограниченностью пригодных для земледелия земель (естественная причина). А монополия частной собственности на землю вытекает из характера экономико-правовых отношений (т.е. зависит от деятельности государства и общества). При национализации земли, т.е. передаче её в государственную собственность, исчезает монополия на землю как частную собственность и абсолютная рента, но сохраняется монополия на землю как объект хозяйствования и дифференциальная рента.

Монопольная рента возникает на исключительно редких по качеству земельных участках, на которых выращивают исключительно высокого качества сорта винограда, табака, чая и т.п. Так, под Парижем есть провинция Шампань, где выращивают лучшие в мире сорта винограда для про-ва самых прекрасных в мире шампанских вин. А на побережье озера Балатон (Венгрия) – токайские сорта винограда. В средние века вино Токай называли Королем вин или вином королей. В Советском Союзе такими районами считали черноморское побережье в Абхазии и Батуми, где можно было выращивать цитрусовые.

Монопольную ренту получают путем реализации продукции по монопольно высоким ценам, которые превышают стоимость товара. Если дифференциальную и абсолютную ренту относят к нормальным формам ренты, т.е. их получают при соблюдении закона стоимости, то монопольная рента существует при его нарушении.

Распределение и формы проявления всех видов земельной ренты: дифференциальной, абсолютной и монопольной осуществляются через арендную плату, земельные налоги (в советской системе хозяйствования через дифференциацию зональных цен). Арендная плата представляет главный механизм в распределении земельной ренты. Она состоит из ренты (основная часть), амортизации на вложенный в земельный участок капитал и процента на него.

Земля это дар природы, общенародное достояние. Но сегодня нет практически первобытной земли, в течение многих тысячелетий человек вложил в землю свой труд и капитал, поэтому имеет стоимость и ценность, Земельные участки продавались и перепродавались. Естественно земля имеет цену.

Цена земли есть капитализированная рента, т.е. доход, превращенный в капитал. Собственник земли продав землю, должен получить столько денег(капитал), что вложив их в банк и в виде процента получать доход, равный ренте.

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Сумма ренты} \times 100\%}{\text{Норма ссудного \%}}$$

Теория земельной ренты имеет важное значение. Она объясняет нам, почему хозяйства и селяне на юге и в центре нашей страны – более богатые. При прочих равных условиях они получают хорошую дифференциальную ренту. Ибо они расположены на черноземных почвах и вблизи крупных промышленных центров и рынков сбыта.

Теория ренты даёт нам ответ, почему в центре города дома и квартиры одинаковых площадей и комфортности стоят намного дороже, чем на окраине и в других районах. Так как в центре получают высокую дифференциальную и монопольную ренту.

Наконец многие страны без особого труда стали богатыми, такие, как Кувейт, Бруней и подобные им. Благодаря богатым месторождениям нефти и природного газа.

Литература

Экономическая теория. Курс лекций / под ред. Е.М. Воробьева. – Х., 2006. Гл.8.

Мочерний С.В. Економічна теорія. – К. 2001. Глава 3.5.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М., 2007. – Гл.33; а по изданию 1992г., т.2, глава 35.

Глава 14. Рыночная трансформация экономики индустриального типа

1. Рыночная трансформация как часть преобразования переходной экономики.
2. Два пути перехода к рыночной экономике: эволюционный и реформистский
3. Основные направления рыночной трансформации
4. Итоги рыночной трансформации экономики в Украине

1. Рыночная трансформация как часть преобразования переходной экономики

Сегодня весь мир находится в трансформации, т.е. в преобразовании:

- а) развитые страны в состоянии перехода к постиндустриальной стадии,
- б) развивающиеся государства Азии, Африки и Лат. Америки в процессе перехода к индустриальной стадии и рыночной экономике,
- в) постсоциалистические страны в своем большинстве в состоянии перехода к рыночно-капиталистической системе и её развития.

Под переходной экономикой понимают процесс перехода от одной экон. системы к другой. Его содержание составляет принципиальное, коренное преобразование:

- 1) типа собственности на средства производства,
- 2) формы хозяйственных связей (натуральные или товарно-денежные),
- 3) характера координации хоз. деятельности.

Различают несколько разновидностей переходной экономики в современную эпоху:

А. Переход от капитализма к социализму, начатый Октябрьской соц. революцией в России 1917 года и в странах Вост.Европы и Азии после окончания 2-й мировой войны;

Б. Обратный переход от социализма к капитализму в Советском Союзе и странах Восточной Европы;

В. Переход в развивающихся странах к индустриальной стадии с рыночной системой хозяйствования.

Украина, Россия, Казахстан и другие постсоветские государства находятся в состоянии переходной экономики от социализма к капитализму по общественному строю, а по формам и методам хозяйствования – к рыночной системе. Таким образом, наши страны осуществляют переход к рыночно-капиталистической системе смешанного типа. Ибо в современных условиях нет чисто рыночной экономики (близко к ней находилась экономика капитализма в XVII-XVIII вв). А есть смешанная экономическая система на основе сочетания рыночной экономики с государственным её регулированием. При этом решающее значение имеет преобразование типа собственности на средства про-ва, а именно переход от общ. собственности к

частно- и коллективно-капиталистической, что является экономической основой эксплуатации класса наёмных работников и рабочих.

Рассмотрим характерные черты переходной экономики: многоукладность, длительность перехода, неустойчивость развития, многовариантность или бифуркация.

2. Два пути перехода к рыночной экономике: эволюционный и реформистский.

Переход к рыночной системе хозяйствования происходит двояким путем: эволюционным и реформистским (другое название: классический и инверсионный).

Эволюционный путь был характерен для большинства стран Зап. Европы и Сев. Америки. Переход этот происходил стихийно в течение столетий. Его содержание составляет процесс первоначального накопления капитала, т.е. обезземеливание крестьян. Крестьяне лишались земли-основного средства про-ва и становились пролетариями, наёмными рабочими. Он известен в Англии как огораживание земель в 16-18 вв... По словам Т.Мора – автора «Утопия», «овцы пожирали людей». Ибо растущие кап. мануфактуры требовали все больше шерсти. Мануфактуры превращались в фабрики. Происходил переход к крупной машинной индустрии.

Реформистский путь происходил после 2-й мировой войны в Зап. Германии, Италии, Франции, Японии, Турции, а также в постсоциалистических странах: СССР, Вост. Европы, Китае и др. Точнее для многих стран главной целью перехода было построение социально ориентированной рыночной экономики. Ибо в этих странах уже существовала рын. экономика. Характерной особенностью этих государств является инверсионный путь, т.е. рын.трансформация происходила при наличии в них крупной машинной индустрии и технологии. Важной отличительной чертой реформистского пути является сознательно-планомерный характер рыночного преобразования. Если при эволюционном пути преобладали в начале неформальные институты, то в процессе реформирования - формальные институты, создаваемые государством. Роль государства существенно возрастает.

Вместе с тем внутри реформистского пути следует различать две группы стран. Первую группу составляли такие государства, как Зап. Германия, Турция, Япония, Ю.Корея, Чили и др. В этих странах к началу реформы уже имелись частная собственность на средства про-ва, класс предпринимателей, товарно-денежные отношения и рыночный менталитет у населения. Для этих стран характерно наличие сильной государственной власти, либо поддерживаемой американскими оккупационными войсками (Зап.Германия, Япония), либо в форме военных диктатур (Турция, Чили и т.д.). Безусловно, наличие этих условий существенно облегчало переход к рыночной системе.

Вторую группу составляли постсоциалистические государства. Для них характерны такие черты, как монополия гос. собственности и отсутствие частной собственности на средства про-ва, формальный характер товарно-денежных отношений, отсутствие рыночного менталитета у населения. Понятно, что эти условия затрудняли переход к рын. системе. Вместе с тем следует отметить, что и внутри второй группы указанные черты были развиты в различной степени у разных стран.

В процессе рыночной трансформации применялись различные модели: от шоковой терапии до градуализма. Шоковая терапия характеризуется быстрой и решительной либерализацией экономики, отпуском цен, быстрым переходом к свободе частной собственности и частного предпринимательства. Наиболее успешно политика шоковой терапии проводилась в Польше правительством Мазовецкого-Бальцеровича. Падение производства было небольшим и через 3-4 года возобновлялся экономический рост, т.е. в 1993-1994 гг. в Польше, Словакии. С повышением жизненного уровня населения. Градуализм рыночного реформирования, или китайская модель характеризуют постепенный плавный переход, рассчитанный на десятилетия, а сейчас китайские руководители заявляют: на столетие. При этом рыночные методы хозяйствования сочетаются с широким использованием административных со стороны государства. Отпуск цен на товары и услуги проводился постепенно, по мере увеличения их предложения. Если ощущался дефицит товаров, то отпуск цен отменялся и вводился по мере сбалансирования спроса и предложения товаров

Мягким переходом к рын.экономике характеризовалось реформирование в Чехии («бархатная революция»). Разделение страны на Чехию и Словакию произошло мирным мягким путем.

Важной проблемой в рыночной трансформации является быстрое преодоление падения общ.про-ва и возобновление экономического роста. А для этого нужны инвестиции – топливо локомотива экон. развития. Мировой опыт показывает, что главным источником финансовых средств являются внутренние накопления. Основное средство – это политика привлечения свободных средств населения. Например, в Ю.Корее в 1960-х годах правительство разрешило коммерческим банкам повысить процентную ставку до 26% за вклады населения при инфляции 12%. И вклады населения ежегодно увеличивались в 2 раза. А вот в Украине в 1996г. при президентстве В.Ющенко за срочный вклад в Сбербанке был установлен процентная ставка 20% годовых при инфляции 40%. Сегодня наше руководство спешно выполняет требования МВФ, чтобы получать от него транши с ежегодным размером 1-1,5 млрд долл. Между тем в нашей стране у состоятельных граждан, не только у олигархов, по оценкам экспертов, находится 30-40 млрд долл.

В Китайской Народной Республике увеличению производства товаров способствовало и то, что частные предприятия создавались не только за счет приватизации гос. собственности, а путем строительства новых предприятий самим населением.

3, Основные направления рыночной трансформации

Решающую роль в рыночной трансформации играют разгосударствление и приватизация. Основу разгосударствления составляет приватизация. Приватизация – это переход гос. собственности в частную и коллективную. Правда, на Западе под частной понимают не только частную, но и коллективную.

Разгосударствление шире приватизации. Оно включает и уменьшение роли государства в экономике, либерализацию рыночных отношений, свободу установления цен, либерализацию внешнеторговых отношений. Гос. предприятия остаются в собственности государства, но переходят на полный хозрасчет.

Необходимо вспомнить, что такое *собственность*, её экономические и юридические аспекты. Экон. содержание собственности образуют субъекты, объекты и отношения между людьми. Субъектами собственности выступают индивиды, коллектив и общество в целом. Соответственно различают частную, коллективную и общественную (государственную). Объекты собственности в истории изменялись и дополнялись новыми элементами. При рабстве и феодализме основными объектами собственности выступали земля и люди (рабы и крепостные). При капитализме – капитал, т.е. созданные чел. трудом – заводы, фабрики, железные дороги и т.п. А на постиндустриальной стадии к ним добавляются знания и информация. Вся история свидетельствует, что во всех классово-антагонистических формациях собственники средств производства господствовали и эксплуатировали трудящихся, присваивая львиную долю нац. дохода.

Ситуация несколько изменилась на постиндустриальной стадии, когда знания и информация стали главными факторами про-ва. Они становятся человеческим капиталом и личной собственностью работников и неотделимы от людей. Поэтому трудящиеся могут больше отстаивать свои права. Происходит ослабление эксплуатации, а некоторые авторы утверждают, что исчезает эксплуатация человека человеком. Не следует переоценивать роль чел. капитала. Чтобы реализовать чел. капитал, необходимы рабочие места, физический капитал, которые находятся в руках работодателей-капиталистов. Кроме того, над всем миром господствует финансовый капитал.

Юридические аспекты собственности выражаются в правах владения, распоряжения и пользования.

Значение приватизации в том, что она разрушает монополию гос. собственности и хозяйствования, создает основу для конкуренции. Она призвана обеспечивать настоящую мотивацию к трудовой и предпринимательской деятельности.

Мировой многовековой опыт свидетельствует, что рыночная экономика на основе конкуренции и с погоней за прибылью обеспечивает наиболее

ускоренное развитие производительных сил и на этой основе рост жизненного уровня народа.

В Украине, России, Казахстане и др. постсоветских государствах приватизация осуществлялась на рубеже XX-XXI столетий. На первом этапе проводилась малая приватизация путем выкупа арендованного у государства имущества, малых предприятий в сфере торговли и общепита, ремонта бытовой и радиотехники. Важную роль сыграла кооперация. Закон «О кооперации в СССР» (1988г.) положил начало развитию частной собственности. Законом разрешалось применение наёмного труда и свободное ценообразование. К середине 1990-х годов завершилась малая приватизация в Украине.

С 1998 года происходит массовая приватизация и особенно интенсивный её этап приходится на период 2000-2004 годы. В этот период осуществляется в частности приватизация и крупных н/х объектов.

По занятости населения в 2002г. на частный и коллективный сектор приходилось 60% всего занятого населения, а доля гос. сектора уменьшилась с 78 до 40%.

Важнейшим направлением рыночной трансформации является структурная перестройка экономики. В Советской Украине 4/5 общ. производства приходилось на первое подразделение – производство средств про-ва и ВПК, а производство предметов потребления сильно отставало. Необходимо учесть, что экономика Украины была составной частью единого народнохозяйственного комплекса Союза ССР. Зато в других союзных республиках удельный вес второго подразделения был выше. И наша республика получала товары потребительского назначения из других регионов единого Союза. В целом в масштабе Советского Союза доля про-ва средств производства была несколько ниже, может быть, $\frac{3}{4}$. Все равно эта доля высока, что обусловлено необходимостью поддерживать обороноспособность Родины и всего бывшего соц. лагеря.

Следующим направлением рыночной трансформации является создание и развитие рыночной инфраструктуры. Под ней понимают заведения, предприятия и организации, которые призваны обеспечивать функционирование и развитие рыночной экономики. Это прежде всего коммерческие банки и различного рода биржи: товарные и фондовые, страховые общества. Для обслуживания рынка недвижимости необходимы риэлтерские компании. Для обеспечения занятости населения важное значение имеют гос. и негос. службы занятости.

Очевидно, составной частью рыночной инфраструктуры является создание и соблюдение институтов рынка. К ним относятся нормы и правила ведения рыночных сделок, естественно, создание и функционирование нормативно-законодательной базы. Кроме рыночной инфраструктуры в любой стране, имеется общая инфраструктура для обслуживания общ. производства. Общая инфраструктура состоит из производственной (грузовой транспорт, склады и элеваторы) и социальной (школы, больницы и другие медучреждения) инфраструктуры.

Важной задачей является формирование у населения рыночного менталитета.

4. Итоги рыночной трансформации в Украине.

Прошло четверть века с начала рыночной трансформации в стране, т.е. достаточно времени. В результате мы должны иметь развитую политическую демократию, четко функционирующую рыночную систему хозяйствования с высоким уровнем экон. развития и благосостояния народа. Увы. Мы не достигли даже дореформенного уровня ВВП в целом и на душу населения. В 1970-х годах наша страна находилась в первой десятке стран мира по уровню экон. и научно-технического развития. А сегодня Украина находится на последнем месте среди евр. государств по душевому про-ву ВВП. По данным HDR-2016, на душу нас. в Украине производилось 7,3 тыс. дол., а в ведущих государствах Зап.Европы (Великобритании, Франции и Германии) 38-45 тыс.дол., или 5-6 раз больше, у наших соседей с запада: в Венгрии 23 тыс. ,Польше 24 тыс. дол., Словакии 27 тыс., или 3,2- 3,6 раза. У наших соседей с востока России и Белоруссии с севера – более чем в 3-2 раза больше.

Приватизацию осуществили внешне и количественно вполне успешно. Ликвидировали монополию гос.собственности и хозяйствования. Преобладает частная и корпоративная собственность. Но так как приватизацию произвели формально и бюрократически, то качественного преобразования объектов собственности не произошло. Не осуществили технической реконструкции предприятий, ибо от приватизации средств почти не поступило. Не наступило настоящей мотивации хоз. и трудовой деятельности Нет легитимации частной и коллективной собственности. Люди не признают законность и справедливость приобретения предприятий и заведений новыми украинцами и русскими. О чем свидетельствуют многочисленные случаи рейдерства.

В результате приватизации не сложилась настоящая конкурентная среда. Как справедливо указывает проф. М. Зверяков, «что частная собственность без конкуренции является более вредным явлением, чем гос. собственность в конкурентной экономике» (ЕУ-2016, №8. С.11). Произошла замена гос. волюнтаризма на частный произвол, который резко снизил эффективность хоз.системы в целом.

Необходима была структурная перестройка экономики. На самом же деле унаследованная от советской системы хозяйствования нерациональная структура народного хозяйства еще более ухудшилась. Это выразилось в том, что удельный вес ведущей сферы современной экономики – промышленности снизился с 25 до 13%. По существу исчезла и исчезает авиационная и ракетно-космическая промышленность. Доля машиностроения в промышленности значительно уменьшилась.

В стране произошла крайняя поляризация общества: с одной стороны, 1% наиболее богатых (олигархи и крупные капиталисты), а с другой – 50% наименее обеспеченных. Доля зарплаты в ВВП снизилась до 39%, а прибыли

возросла до 45%.(ЕУ-2018/2, с.4). Дец. коэффициент распределения доходов возрос до 40:1 против 5-6 раз в советские времена, при 9-10 в Зап.Европе.

Многие ученые-обществоведы, общ. и гос. деятели считают, что причиной неудач в рыночном реформировании является выбор в Украине неолиберальной теории как теоретической основы трансформации. Одним из инструментов неолиберализма является Вашингтонский консенсус, которым руководствуется Международный валютный фонд. Главное внимание МВФ при предоставлении очередных траншей уделяет достижению минимального дефицита госбюджета и обеспечение минимального уровня инфляции. Т.е. решение финансовых проблем с тем, чтобы страны – должники во время вернули кредиты с процентами. Как свидетельствует один из ведущих экономистов в мире Дж. Стиглиц ни одна страна в мире не добилась экономических успехов, руководствуясь Вашингтонским консенсусом.

В области практической политики прав сопредседатель фракции Оппозиционного блока А. Вилкул призывает руководствоваться национальным прагматизмом. «Нам не надо прозападной или провосточной политики. Нужна проукраинская. Тогда страна будет развиваться и люди будут жить нормально».

Литература.

Економічна теорія. Посібник вищої школи.(Воробйов Є.М., Гриценко А.А., Лісовицький В.М., Соболев В.М.) – К.,2001. Гл.10.

Вечканов Г.С. Экономическая теория. Учебник для вузов.- 3-е изд. – СПб: Питер. – Гл.36.

Экономическая теория: политэкономия. Учебник / Под ред.В.Д. Базилевича.- М.: Рыбари; К.: Знання, 2009. – Гл.4, гл.20.

Рекомендованная литература по всему курсу

Основная литература

1. Экономическая теория. Учебное пособие. В 5 частях. Под ред. М.И. Бондаренко, А.А. Гриценко. Часть 1. Введение в экономическую теорию. Х., ХГУ, 1993. – 132с.
2. Экономическая теория. Учебное пособие. Под ред. М.И. Бондаренко, А.А. Гриценко. Часть 2. Общие основы рыночной экономики. – Х. ХГУ.1993. – 121с.
 - 2а. Воробьев Е.М., Гриценко А.А., Ким М.Н. и др. Экономическая теория. Курс лекций. / Под ред. Е.М. Воробьева. – Х., 2006. –392с.
3. Економічна теорія. Посібник вищої школи (Воробйов Є.М., Гриценко А.А., Лісовицький В.М., Соколов В.М.) / Под ред. Е.М. Воробьева – Х.- К., 2001.- 704с.
 - 3а. Мочерний С.В. Економічна теорія. Посібник. – К.: Академія, 2001. – 656с.
4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект. Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. – К.: Знання- Прес, 2001 (і подальші видання).
5. Политическая экономия. Учебник для вузов / Медведев В.А., Абалкин. Л.И., Ожерельев О.И. и др. _ М.: Политиздат, 1988. – 735с.
6. Політична економія: Навч. посібник / К.Т.Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін. За ред. К.Т Кривенка.- К.: КНЕУ, 2001 (і подальши видання) – 508с.
7. Экономическая теория: политэкономия / под ред. В.Д. Базилевича. – М.: Рыбари; К.: Знання, 2009. – 870с.
8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика/ пер. с 16-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 940с.
9. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика / пер. с англ. – М.: БИНОМ – Кно-Рус, 1999. – 800с.
10. Вечканов Г.С. Экономическая теория. Учебник для вузов. 3-е изд. – СПб.: Питер. – 2011.- 512с.
11. Економічна теорія: навч.посібник / за заг.ред. Л.С.Шевченко. – Х.: Право,2016. – 268с.
12. Економічна теорія. Під керіиництвом та наук.ред.В.Б. Захожая. – К.: МАУП, 2018. – 520с.

Классики экономической теории.

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Предисловие А.И. Столярова. – М.: ЭКОНОМ, КЛЮЧ, 1993.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Там же.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23; Капитал. Т.3 М. и Э.Соч. Т.25. ч.1.

4. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1./ пер. с англ. М.: Прогресс, 1993.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Кейнс Дж. М. Избранные произведения / пер. с англ. – М.: Экономика, 1993.

Дополнительная литература

1. Аникин А.В. Люди науки. Встречи с выдающимися экономистами. М. : Дело ЛТД, 19952.
2. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. – К.: Основа, 2005.
 3. Економічна енциклопедія: У трьох томах, Т.1. / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Вид. Центр „Академія”, 2000. – 864с.
 4. Економічна енциклопедія: У трьох томах, Т.2. / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Вид. Центр „Академія”, 2001. – 848с. .
 5. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Вид. Центр „Академія”, 2000-2002.
 6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 490с.
 7. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608с.
 8. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. – 5-е изд. – Петроград: Право, 1918. – 540с.
 9. Экономический словарь / под. ред. А.Н. Аэрилиана. – 2-е изд. – М.:Ин-т новой экономики, 2009. – 1152с.
 10. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее [текст]: монография/ под ред.В.М. Гейца, В.Н. Тарасевича – К.: ЦУЛ, 2014. – 1056с.
 11. Ковалев В.Н. Труд и его социальные последствия: монография Х.: УИПА. «Смугаста типографія», 2015. – 212с.

Учебное издание

Ким Матвей Николаевич, д.э.н., профессор

В авторской редакции, без корректора

О

Объем учебного пособия через одинарный интервал 154 стр.

Через полуторный интервал 221 стр.

