

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГАОУ ВПО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет»
Учреждение Российской академии образования «Уральское отделение»

И. Н. Сосунова

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Учебное пособие

Екатеринбург
РГППУ
2011

УДК 33(075.8)

ББК У 01я73-1

С 66

Сосунова И. Н.

С 66 Введение в экономику: учебное пособие / И. Н. Сосунова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2011. 158 с.
ISBN 978-5-8050-0439-2

Освещаются место и роль человека в экономике, дается представление об экономической теории как науке, ее предмете и методах. Показаны основные закономерности экономической организации общества, дан обзор важнейших направлений и школ экономической теории. Также рассматриваются базовые понятия экономической науки, некоторые вопросы общественного производства, собственности, теории рынка, конкуренции и участия государства в регулировании экономики.

Предназначено студентам специальности «Прикладная информатика в экономике» и студентам неэкономических специальностей.

УДК 33(075.8)

ББК У 01я73-1

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор Т. И. Волкова (ГУ «Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук»); кандидат философских наук Н. В. Каменских (ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»)

ISBN 978-5-8050-0439-2

© ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2011
© Сосунова И. Н., 2011

Введение

В настоящее время в России наблюдается интерес к более глубокому пониманию проблем экономической жизни. Благополучие людей, их обеспеченность всем необходимым зависят от состояния экономики, правильного ведения хозяйства. Само наше существование тесно связано с экономикой. Но экономическая ситуация непрерывно меняется, особенно это характерно для России. Изменяются научные представления об экономических объектах, процессах; отношение к ним государства, общества, предприятий, граждан.

Экономика – это не только хозяйство, но и наука о хозяйстве, наука не менее точная, чем физика, химия или математика. Экономическая наука необъятна. Данный курс сконцентрирован на вопросах, объясняющих, как устроена современная экономика – та, в которой господствует покупатель, а не продавец, та, в которой дефицит товаров сменился их изобилием.

Главная задача данного пособия – познакомить обучающихся с основами рыночной экономики, в том числе с азами экономической теории, общественного производства, собственности, теории рынка, конкуренции и участия государства в регулировании экономики. Также мы поговорим о месте и роли человека в экономике, дадим представление об экономической теории как науке, ее предмете и методах, покажем основные закономерности экономической организации общества, приведем обзор важнейших направлений и школ экономической теории, затронем тему рыночной экономики.

Важная особенность данного учебного пособия – ориентация на развитие у обучающихся экономической эрудиции, чему должен способствовать и словарь основных экономических терминов, данный в приложении. Научные представления об экономике помогут студентам лучше понять экономические явления.

Также пособие будет полезно при самостоятельной работе над материалом.

1. ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ЭКОНОМИКИ

1.1. Роль и сущность экономики. Человек и экономика

1.2. Потребности человека. Классификация потребностей

1.3. Труд как основа жизнедеятельности человека

1.4. Модели человека в экономической теории

Основные понятия: блага, мотивация труда, «человек экономический», рациональное экономическое поведение, полная рациональность, ограниченная рациональность, органическая рациональность, модель человека в экономической теории, потребности, иерархия потребностей, мотивация труда.

Дополнительные понятия: домашнее хозяйство, хозяйственная система, пирамида потребностей А. Маслоу, закон возвышения потребностей, экономическое благо.

1.1. Роль и сущность экономики. Человек и экономика

Современный человек имеет разнообразные потребности. Он нуждается в реализации себя как творческой личности, в создании семьи, в гарантиях своей жизненной безопасности. Однако все это невозможно без удовлетворения основных материальных потребностей – в воде, пище, одежде и жилье. Обеспечением этих потребностей, т. е. созданием материальных условий для жизни человека, и занимается экономика.

Изначально экономика – управление домашним хозяйством. *Экономика в современном понимании – это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей отдельных людей и общества в целом путем создания необходимых жизненных благ.* В современных условиях в эту систему входят производство и инфраструктура. В литературе можно встретить разные определения экономики:

- «...экономика – это совокупность общественных отношений, связанных с производством и всей хозяйственной деятельностью людей» [28, с. 12];
- экономика – это хозяйство отдельного района, страны, группы стран, всего мира [32 и др.];
- «экономика – это научная дисциплина, изучающая какую-либо область хозяйственной жизни общества» [33, с. 4].

Мы предлагаем следующее, наиболее общее, определение:

Экономика – это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.

Мы живем в мире ограниченных возможностей и относительно малого количества ресурсов. За некоторыми исключениями, которыми являются, например, атмосферный воздух или солнечный свет, все, что окружает человека и чем он пользуется, количественно и качественно ограничено. Ограничено количество пригодных для производства сельскохозяйственной продукции земель, доступных для извлечения и использования полезных ископаемых, запасов сырья, материалов и энергии. Редким ресурсом является время – в сутках всего 24 часа, а жизнь человека измеряется количеством лет, отпущенных ему Богом. Сам человек несовершенен, его физические и интеллектуальные возможности далеко не безграничны [5, с. 44].

Редкость ресурсов в экономической науке понимается как их недостаточность для достижения огромного множества различных целей, которые ставят перед собой люди. При этом предполагается, что потребности людей (в их развитии), лежащие в основе целей, в принципе безграничны. Наличие безграничных потребностей в условиях ограниченных возможностей для их удовлетворения всегда ставило перед людьми проблему выбора способов и путей альтернативного использования ресурсов в соответствии со степенью важности тех целей, которые они перед собой ставят [12, с. 18].

Экономическая теория изучает экономическое поведение людей, т. е. такие их действия, которые связаны с производством, распределением, обменом и потреблением материальных и нематериальных благ, закономерности этого поведения.

Возможность различного употребления ограниченных средств (ресурсов) ставит перед людьми проблему рационального выбора.

Предметом экономики как научной дисциплины является экономическая жизнь, т. е. хозяйственные связи и отношения и экономическое поведение людей. Конкретно экономическая наука занимается вопросами ценообразования, организации и регулирования экономики, инфляции, общественных отношений в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ [33, с. 11].

Экономика совершает круговое движение: только так возможно непрерывное воспроизводство (восстановление и поддержание жизни людей).

Эта простая истина покажется еще более убедительной, если рассмотреть все этапы кругооборота экономических благ.

Исходный этап – этап непосредственно **производства**, т. е. создания полезного продукта: работники направляют вещества и силы природы на удовлетворение человеческих потребностей (изготавливают из древесины мебель, сооружают из бетона и асфальта дорогу и т. п.). Производство имеет основополагающее значение для всей экономики. Если не создан продукт, то, естественно, нечего распределять, обменивать и потреблять. Это обстоятельство особенно остро ощущают люди в тех странах, где производство находится в застойном состоянии или в упадке [12, с. 54].

Распределение – такое звено кругооборота, где устанавливаются количественные соотношения при производстве разных благ. Чтобы создать все многообразие полезных вещей, требуется распределить работников и орудия труда по родам и видам хозяйственной деятельности.

Распределению подлежит и **доход**, образующийся в результате производства. Так выявляется доля каждого человека в созданном богатстве, которая зависит от количества изготовленных благ. По мере роста производства увеличивается и объем распределяемого дохода. Но и сам способ распределения продуктов может оказывать сильное воздействие на изменение количества или качества изделий.

Обмен – важная форма экономической связи между людьми – глубоко вторгается в производство. Ведь разделение труда вынуждает работников совершенствовать свои способности в разных направлениях. Из-за этого возникает необходимость обмениваться способностями и деятельностью в целях получения общего хозяйственного результата.

Потребление связано с производством непосредственно. На предприятиях расходуются жизненные силы и способности работников. Используются также сырье, топливо, машины и другие вещественные условия выпуска продукции, т. е. совершается производственное потребление.

Вместе с тем потребление представляет собой особый, заключительный, этап движения продукта: удовлетворение личных потребностей людей. В это время полезные вещи известным образом исчезают в процессе непроизводительного потребления. После чего их требуется заново создавать. Таким образом, движение экономических благ, начавшееся с производства, неизбежно возвращается к исходной точке.

1.2. Потребности человека. Классификация потребностей

Человеческие потребности в новых благах практически безграничны, а ресурсы для создания этих благ ограничены, поэтому внимание ученых-экономистов направлено на поиск путей эффективного использования ограниченных (редких) ресурсов в производстве материальных благ для максимального удовлетворения потребностей людей. Это и есть главный предмет экономической теории.

Потребности – это выражение нужды в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития личности и общества в целом. Именно потребности и необходимость их удовлетворения побуждают людей к производству, к экономической деятельности [35, с. 18].

Потребности формируются под влиянием многочисленных факторов и достаточно многообразны. На потребности влияют биологическая природа человека, его духовный мир, социально-экономические условия его жизни, научно-технический прогресс, природно-климатическая среда и т. д.

По областям деятельности выделяются потребности в труде, человеческом общении, рекреации (отдыхе, восстановлении работоспособности) и экономические потребности.

Экономические потребности – это множество человеческих нужд, для удовлетворения которых необходимы производство, распределение, обмен и потребление благ.

Производство прямо влияет на потребности по нескольким направлениям:

1. Создает конкретные блага и тем самым способствует удовлетворению определенных человеческих нужд. Такой результат, в свою очередь, ведет к появлению новых запросов. Если, например, человек приобрел садовый участок, то вслед за этим потребуются, по-видимому, построить на нем дом, приобрести садовый инвентарь, саженцы и многое другое.

2. Благодаря научно-техническому прогрессу обновляются предметный мир и уклад жизни человека, порождаются качественно иные потребности.

3. Производство во многом влияет на способы применения полезных вещей и тем самым формирует более высокую бытовую культуру.

Но и экономические потребности влияют на производство:

1. Потребности являются побудительной причиной и конкретным ориентиром созидательной деятельности. Трудно представить себе руково-

дителя и работников предприятия, которым не известно, какие запросы они удовлетворяют.

2. Запросам людей присуще свойство быстро изменяться в количественном и качественном отношении. В этом смысле потребности – новые созидательные цели, которые появляются еще до того, как производятся новые блага, соответствующие таким целям. Поэтому экономические потребности часто обгоняют производство.

Человеческие запросы в своем естественном выражении (нужда в питании, одежде, медицинской помощи, спорте, чтении художественной литературы и т. д.) являются качественно разнородными, а поэтому количественно несопоставимыми [17, с. 44]. Только с появлением денег стало возможно большую часть потребностей в материальных благах измерить единообразно. Общей их мерой стал **покупательский спрос** – выраженная в деньгах платежеспособная потребность. Однако спрос нельзя отождествлять с потребностями.

Существует множество классификаций потребностей. Например, потребности можно разделить на следующие группы:

- первичные (потребности в средствах существования, которые не могут быть ничем заменены, – питание, одежда, жилье) и вторичные (потребности выбора – автомобили, развлечения, путешествия);
- материальные (потребности в пище, жилье) и духовные (потребность в чтении книг);
- личные (потребность в образовании) и общественные (потребности в обороноспособности страны, охране окружающей среды);
- производственные и непроизводственные потребности и др.

При характеристике потребностей и отнесении их к той или иной группе следует иметь в виду условный (относительный) характер деления. Границы между видами потребностей довольно зыбки. Например, в высокоразвитых странах потребность в умении читать относится к первичным потребностям, а в отсталых странах – ко вторичным.

Широко известна классификация потребностей, созданная американским ученым А. Маслоу: в виде пирамиды, в основании которой лежат физиологические потребности, а над ними возвышаются духовные потребности человека как социальной личности (рис. 1). Вот какие уровни потребностей (снизу вверх) он выделял:

- 1) физиологические потребности;
- 2) потребность в безопасности и самосохранении;

- 3) потребность в социальных контактах;
- 4) потребность в уважении;
- 5) потребность в самовыражении.



Рис. 1. Пирамида потребностей А. Маслоу

По мере развития человеческого общества потребности людей постоянно расширяются и усложняются. Они безграничны и неутолимы (но это не значит, что какая-то конкретная потребность не может быть удовлетворена). Речь идет о процессе исторического развития общества в целом, в котором действует **закон возвышения потребностей**, выражающий причинно-следственные связи между развитием общества и постоянным качественным и количественным расширением потребностей [17, с. 45].

Потребности людей удовлетворяются при помощи благ.

Благо – это все то, что обладает полезностью для человека и удовлетворяет его потребности.

Блага могут иметь вещную форму (быть материальным объектом) или выступать в виде услуги (услуга – нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности).

Все блага, с помощью которых человек удовлетворяет свои потребности, подразделяются на безграничные (блага природы) и ограниченные – экономические, большая часть которых (но не все) создается в процессе производства. Таким образом, конечной целью всякого производства является создание благ для удовлетворения потребностей. Сам процесс удовлетворения потребностей – это потребление [5, с. 19].

Все экономические блага подразделяются на две большие группы:

- потребительские блага, непосредственно удовлетворяющие потребности людей (пища, одежда, жилье и т. п.);
- средства производства – блага производственного характера, удовлетворяющие потребности людей опосредованно (станки, машины, оборудование, полезные ископаемые).

Также все блага можно подразделить на долгосрочные – предполагающие многократное использование, и краткосрочные – предназначенные для одноразового применения.

Многие экономические блага связаны между собой: они могут либо замещать, либо дополнять друг друга. В связи с этим также различают две группы благ:

- взаимозаменяемые блага (блага-субституты) – блага, обладающие способностью удовлетворять потребности за счет друг друга (нефть – газ, маргарин – масло, дерево – кирпич и т. п.) При этом взаимозаменяемость может быть полной (абсолютной) – когда одно благо может полностью заменить другое (шариковая, капиллярная ручка; конфеты, печенье и т. п.), и относительной – когда блага в большей или меньшей степени могут быть приравнены друг к другу (натуральные и искусственные ткани, розы и гвоздики, бензин и мазут);

- взаимодополняющие (комплиментарные) блага – блага, удовлетворяющие потребности людей лишь в комплексе друг с другом (магнитофон и кассета, фотоаппарат и пленка, автомобиль и бензин и т. п.). Взаимодополняемость может быть жесткой (абсолютной) и относительной. В первом случае одному благу должно соответствовать определенное количество другого блага (магнитофон – кассета), во втором такая жесткая определенность отсутствует (кофе и сахар, рубашка и галстук).

Понимание взаимодополняемости и взаимозаменяемости благ имеет большое значение для анализа поведения хозяйствующих субъектов и закономерностей ценообразования в условиях рыночной экономики.

1.3. Труд как основа жизнедеятельности человека

Экономическая теория при изучении человеческого общества исходит из идеи, что человек является одновременно и производителем, и потребителем экономических благ. Человек не только создает, но и приводит

в действие и определяет способы использования техники и технологий, которые, в свою очередь, предъявляют новые требования к физическим и интеллектуальным параметрам человека.

Теория рыночного хозяйства трактует труд как своеобразный вид издержек, которые несет человек, прежде чем он сможет приобрести необходимое благо. Ничто в этом мире ограниченных ресурсов и возможностей не дается даром.

Таким образом, мы приходим к проблеме **мотивации труда**, т. е. движущих стимулов, побуждающих человека заниматься трудовой деятельностью в самом широком ее понимании.

История становления и развития цивилизации знает два основных стимула деятельности: внеэкономическое и экономическое побуждения к труду.

Первое основано на страхе быть наказанным властью в ее самых различных ипостасях – рабовладельцем, помещиком, диктатором и т. п. – в случае уклонения от трудовой повинности. Второе предполагает личную материальную заинтересованность и стремление человека повысить уровень своего благосостояния.

Внеэкономическое принуждение предполагает личную зависимость работника от работодателя, отсутствие у него экономической, а следовательно, и любой другой (политической, религиозной и пр.) свободы. Напротив, экономическое принуждение к труду возможно лишь при наличии экономической свободы. Принуждение здесь выступает не как разновидность насилия одного человека над другим, а как материальная заинтересованность, которая заставляет человека трудиться.

Таким образом, *характер стимулов трудовой деятельности определяется господствующей системой прав собственности на ресурсы и результаты производства.* Экономическое стимулирование труда невозможно без права частной собственности, являющегося основой экономической свободы.

1.4. Модели человека в экономической теории

Многообразие человеческой личности и мотивов деятельности делает необходимым при научном анализе экономической жизни использование **модели человека**, т. е. унифицированного представления о человеке, действующем в определенной системе социально-экономических координат [12, с. 17].

Модель человека, как и всякая научная модель, построена на некоторых упрощениях. Она включает в себя основные параметры, характеризующие индивида, и прежде всего – мотивы экономической активности, ее цели, а также познавательные (когнитивные) возможности человека, используемые им для достижения поставленных целей. При этом важно отметить, что все гуманитарные науки (философия, история, социология, экономика и др.) пытаются понять человека с точки зрения своего предмета, и поэтому его облик, создаваемой каждой из этих наук, не может не страдать известной односторонностью.

Экономическая теория выделяет в человеке главным образом то, что отвечает задаче объяснения экономического поведения людей, т. е. индивидуальных и общественных действий в процессах создания различных материальных и духовных благ, их распределения и использования. При этом деятельность отдельных людей и групп людей реализуется в различных хозяйственных системах в условиях ограниченности ресурсов, возможностей альтернативного использования последних и безграничности человеческих потребностей.

Создание модели человека экономической наукой предполагает абстрагирование от многих реально существующих черт и качеств человеческой натуры, все обилие которых в различных сочетаниях как раз и характеризует отдельных людей. Но именно это многообразие и богатство человеческой личности и не позволяют экономической науке при теоретическом анализе хозяйственной жизни опираться на образы конкретных людей – слишком сложными, противоречивыми и запутанными оказываются их личностные характеристики. Поэтому **модель «человека экономического»** отличается определенной односторонностью: ведь человек не только «человек экономический», реализующий себя исключительно в процессе хозяйственной жизни, – существует множество других областей жизнедеятельности (политика, культура, религия, спорт, семейные и другие межличностные отношения и пр.), в которых он проявляется [12, с. 20].

Экономическая деятельность человека – существенная характеристика реализации его личности; условие, основа и предпосылка всех иных сторон жизни как отдельного человека, так и общества в целом.

Экономическая модель человека – это инструмент исследования. Среди многочисленных направлений «моделирования» человека достаточно условно можно выделить три. Различия между ними определяются, во-

первых, степенью абстрагирования от многообразия личностных характеристик человека и, во-вторых, учетом экономической, политической и психологической обстановки, в рамках которой осуществляется деятельность людей.

1. Английская классическая школа, маржинализм, неоклассика.

Во главу угла моделей, выработанных в рамках этого направления, ставится эгоистический, прежде всего денежный интерес, являющийся главным мотивом деятельности «экономического человека». Модель «homo economicus» – наиболее известная из рассматриваемых моделей. В соответствии с этой теоретической конструкцией индивид ведет себя так, чтобы максимизировать полезность в рамках определенных ограничений, основным из которых является его денежный доход.

Это рациональный индивидуум. Анализ экономического поведения людей в рамках данной модели предполагает использование постулата о рациональном поведении человека, т. е. о стремлении индивида получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых ресурсов.

Идея о рациональном экономическом поведении людей очень важна. Ведь строить определенные прогнозы в отношении тех или иных последствий, например, государственной экономической политики возможно только тогда, когда предполагается, что человек будет вести себя экономически рационально. При этом принято различать полную (сильную), ограниченную (полусильную) и органическую (слабую) рациональность экономического поведения.

Описанная модель «экономического человека» в ее классическом варианте предполагает рационально мыслящего, т. е. максимизирующего свои выгоды и минимизирующего затраты, эгоиста, свободного в выборе поставленных целей и способов их достижения и обладающего всей полной информацией. «Человек экономический» – это «рациональный максимизатор» [12, с. 19].

2. Кейнсианская школа, институционализм, историческая школа.

Модели человека, выработанные в рамках этого направления, хотя и основаны на уже известной нам гипотезе ограниченной рациональности, представляются более сложными, так как принимают в расчет не только максимизацию личной выгоды, но и такие категории, как альтруизм и самоограничение, радикально влияющие на результаты выбора индивида. То

есть как стимулы рассматриваются не только стремление к материальным, денежным благам, но и определенные элементы психологического характера: соблюдение традиций, привычки, соображения престижа, желание наслаждаться жизнью и др. Затруднено в рассматриваемой модели и достижение поставленных целей. Причинами чего являются все та же неполнота информации хозяйствующих субъектов, несовершенство их интеллекта, стереотипность поведения в зависимости от привычек, религиозных установок и т. п. Несовершенная информация влечет за собой возрастание значения таких факторов, как ожидания, предчувствия и т. п. В этих моделях общество имеет более сложную структуру, для поддержания которой в состоянии равновесия требуется вмешательство в экономические отношения государства [12, с. 23].

3. Направление, рассматривающее принципиально новую модель «экономического человека», отражающую современные реалии.

Для этой модели характерно изменение мотивации деятельности по сравнению с моделью «рационального максимизатора»: значение не столько материальных, сколько духовных потребностей личности (удовлетворенность от самого процесса труда, его социальной значимости, сложности и др.). Новую модель отличают многообразие и динамизм потребностей, главными из которых являются потребности в свободе самовыражения, в установлении связей с другими людьми, в свободе духовного самоопределения, свободного выбора типа культуры и общественно-политических взглядов. Эта модель социально-индивидуального человека предполагает общество, основанное на демократических и плюралистических началах с развитыми межгрупповыми связями и размытыми, нежесткими границами между социальными общностями [12, с. 24].

Выводы

1. Экономика – это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни. Предметом экономики как научной дисциплины является экономическая жизнь, т. е. хозяйственные связи и отношения и экономическое поведение людей.

2. Потребности – это выражение нужды в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития личности и общества в целом. Потребности людей удовлетворяются при помощи благ. Блага могут иметь вещную форму (материальный объект) или выступать в виде услуги

(услуга – нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности).

Потребности и необходимость их удовлетворения побуждают людей к производству, к экономической деятельности.

3. Человек является одновременно и производителем, и потребителем экономических благ. Он не только создает, но и приводит в действие и определяет способы использования техники и технологий. Ничто в мире ограниченных ресурсов и возможностей не дается даром, и это создает проблему мотивации труда – движущих стимулов, побуждающих человека заниматься трудовой деятельностью в самом широком ее понимании.

4. Модель человека, как и всякая научная модель, включает в себя основные параметры, характеризующие индивида, и прежде всего – мотивы экономической активности, ее цели, а также познавательные (или когнитивные) возможности человека, используемые им для достижения поставленных целей.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте определение экономики.
2. Что такое потребность?
3. Что влияет на формирование потребностей?
4. Проанализируйте пирамиду потребностей А. Маслоу. Как развиваются потребности?
5. Охарактеризуйте материальные и нематериальные блага.
6. Какие факторы определяют мотивацию труда?
7. Расскажите о направлениях моделирования «человека экономического».
8. В чем сущность модели человека, созданной кейнсианской школой?

2. РЕСУРСЫ И ПРОБЛЕМА ИХ ОГРАНИЧЕННОСТИ

2.1. Ресурсы. Ограниченность ресурсов

2.2. Факторы производства. Проблема экономического выбора

2.3. Альтернативные издержки

2.4. Эффективность использования ресурсов

Основные понятия: производство, производительные силы, ограниченные ресурсы, факторы производства, труд, земля, капитал, предпринимательские способности, информация, альтернативные издержки, производственные возможности предприятия.

Дополнительные понятия: производительность труда, богатство общества, средства труда, предметы труда, природные ресурсы, технология, организация производства, научно-техническая революция, человеческий капитал, доходы факторов производства, заработная плата, рента, процент, прибыль, закон возрастающих альтернативных издержек.

2.1. Ресурсы. Ограниченность ресурсов

Природа не предоставляет человеку все необходимые ему блага. Поэтому для удовлетворения разнообразных материальных потребностей людей необходимо их производство, т. е. процесс создания материальных благ. *Производство предполагает функционирование в обществе определенных производительных сил, включающих в себя ряд ресурсов и факторов производства.*

Ресурсы – это то, что используется или подлежит использованию в экономике. Ресурсы, необходимые для осуществления процесса производства, называют факторами производства. Ресурсы – блага, из которых или с помощью которых производятся другие блага [12, с. 52].

Используемые ресурсы, как правило, ограничены; во всяком случае, их меньше, чем необходимо для удовлетворения потребностей населения при данном уровне общественного развития. Ограниченность ресурсов относительна, и по мере развития общества она преодолевается. *Ограниченность ресурсов означает, что одновременное и полное удовлетворение всех потребностей невозможно.* Следствием ограниченности ресурсов является стремление к наилучшему их использованию. В этой связи перед

экономической наукой стоит двойная задача: объективная и субъективная, или позитивная и нормативная.

Производство – это процесс создания экономического блага и сопутствующее ему преобразование ресурсов. **Экономические ресурсы** (или факторы производства) – это элементы, используемые для производства экономических благ [33, с. 43]. К важнейшим из них в современном обществе относятся труд (рабочая сила как человеческий фактор), земля, капитал (в том числе организация) и предпринимательская способность [17, с. 46].

Проблема производства состоит в том, что человеческие потребности практически не ограничены, тогда как в любом обществе имеется ограниченное количество ресурсов. Ограниченность ресурсов – объективный факт, диктующий необходимость соответствующего хозяйственного поведения людей. В каждый момент жестко фиксировано количество трудовых, природных, капитально-технических ресурсов, которые могут принимать участие в производстве. Ограниченность всех экономических ресурсов остается и даже возрастает по мере развития общества. Это обусловлено не только истощением природных ресурсов, но и тем, что потребности постоянно возрастают, давая импульс производству новых товаров и услуг, требующих новых ресурсов.

Следствиями ограниченности ресурсов являются:

- необходимость решать вопрос о предпочтительности того или иного направления применения ресурсов;
- появление конкуренции, соперничества, состязательности за доступ к более эффективным ограниченным ресурсам общества;
- необходимость эффективного и по возможности полного использования ограниченных ресурсов общества;
- возможность возникновения рационального уравнительного распределения ограниченных ресурсов между их потребителями.

2.2. Факторы производства. Проблема экономического выбора

В экономической теории выделяют три основных фактора производства.

Труд – целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. Это затраты физической и умственной энергии людей, позволяющие создавать полезные для общества товары и услуги.

Земля – все природные ресурсы, которые используются в производстве. Когда о земле говорят как о факторе производства, то имеют в виду воду, леса, сельскохозяйственные угодья (пашни, луга), природное сырье и др.

Капитал – блага длительного пользования, применяемые для производства других благ. Капитал может быть реальным, или физическим (сами средства производства, к которым относят здания, сооружения, станки, оборудование и другие средства производства). Такой капитал позволяет увеличить отдачу земли и труда в производственном процессе. Реальный капитал имеет еще одно название – инвестиционные ресурсы (или товары), так как он предназначен для инвестиций (капиталовложений) в экономику. Капитал может быть также денежным, или финансовым (например, деньги для закупки средств производства).

В качестве ключевых факторов современной экономики необходимо выделить организацию и технологию производства. Характерной чертой современного производства является использование информационных, или информационно-компьютерных, технологий. На основании этого особое значение приобретает такой важный фактор производства, как информация.

Информация – поток знаний, сведений, передаваемых и воспринимаемых людьми (сведения о существовании тех или иных технологических процессов, о достижениях научно-технического прогресса, состоянии рынка и т. п.) [30].

Технология – конкретные приемы и методы, рабочие процессы, порядок изготовления продуктов, применяемые в производстве [16, с. 71].

Организация производства – установление постоянных и временных взаимоотношений между участниками процесса производства в целях обеспечения единства, слаженности и эффективности всего производственного процесса [16, с. 72].

Каждый экономический ресурс имеет конкретного хозяина и является платным. Естественно, что владельцы ресурсов хотят получить доход от их использования. Однако доход одних людей – это всегда увеличение расходов (выплата, плата) для других. Доход владельцев ресурсов за их хозяйственное применение одновременно является платой, которую вносят пользователи ресурсов – предприниматели. Таким образом, плата и доход – это две стороны одной «медали».

Когда говорят о плате за экономические ресурсы, то обычно имеют в виду труд, природные ресурсы и капитал. Соответственно, выделяют и три вида доходов: заработная плата, рента и процент (рис. 2).

Однако для производства перечисленных ресурсов недостаточно: необходима еще одна движущая сила – **предприниматель** (организатор производства), который, осуществляя предпринимательскую деятельность, соединяет ресурсы в единый комплекс, оплачивает их и использует в производстве.



Рис. 2. Виды производственных ресурсов и доходов от их использования

Предпринимательская деятельность – целесообразная деятельность людей, направленная на получение прибыли. Функции предпринимателя в производстве следующие:

- соединение факторов производства в одном производственном процессе;
- нахождение наиболее эффективных вариантов соединения этих факторов;
- принятие на себя риска (предприниматель рискует своим капиталом, деньгами, авторитетом и т. п.).

Развитие всех факторов производства находится под постоянным воздействием достижений научно-технического прогресса (сегодня – под воздействием научно-технической революции).

Все факторы производства можно рассматривать как *вещественные*, или *имущественные* (земля, капитал), и *личные* (труд и предпринимательская

деятельность). Ресурсы не могут существовать в процессе производства изолированно: они переплетаются и взаимодействуют. Вещественные факторы производства без личных – просто груда вещей, но и личные факторы без вещественных непродуктивны.

В условиях современной научно-технической революции, которая привела к принципиальному изменению роли и места человека в процессе производства, личные факторы производства приобрели особое значение. Сформировалось новое понятие – «человеческий капитал».

Человеческий капитал – врожденные и полученные в процессе образования и практической деятельности интеллектуальные и трудовые навыки человека, определяющие его способность приносить доход. Человеческий капитал создается в результате инвестиций в образование, приобретение квалификации. Затраты со временем окупаются – человек получает более высокую заработную плату. Сегодня вложения в человеческий капитал дают даже большую отдачу, чем вложения в вещественные факторы производства [17, с. 257].

Заработная плата – это доход, который человек получает за свой труд, за использование его рабочей силы.

Рента представляет собой регулярную плату предпринимателя (арендатора) владельцам земли, рудников, лесов и других природных ресурсов за использование их собственности. Главным природным ресурсом является земля, поэтому размер земельной ренты определяется в первую очередь спросом на землю. Земельная рента всегда вызывает споры в обществе: для арендатора она является платой за главный сельскохозяйственный ресурс и входит в издержки производства; для землевладельца – это обычный доход на вложенный в землю капитал; наконец, для общества эта рента – своего рода дань, которую выплачивают землевладельцам покупатели сельскохозяйственной продукции.

Процент – в данном случае это плата предпринимателя (заемщика) любому физическому или юридическому лицу (кредитору), которое предоставило ему свой денежный или реальный капитал, за пользование этим капиталом. Кредитором может быть банк, ссудивший предпринимателю деньги на покупку средств производства; держатель облигаций фирмы, одолживший ей часть своих денег; любой арендодатель, сдавший в аренду принадлежащие ему хозяйственные постройки, оборудование и другие капиталные ресурсы.

Прибыль – доход предпринимателя, его вознаграждение за работу (расходование предпринимательских способностей), т. е. за то, что он оплатил и собрал вместе трудовые, природные и капитальные факторы производства, а также организовал их хозяйственное функционирование и взял на себя ответственность и риск за их эффективное использование. Прибыль – это превышение общей выручки от продажи продукции над всеми расходами на ее производство. Лишь ожидание прибыли побуждает предпринимателей вести свой бизнес.

Необходимо обратить внимание на то, что *деньги не являются фактором производства*. Из самих денег нельзя ничего сделать, но они являются необходимым условием приобретения факторов производства. Денежные средства используются для покупки факторов производства у их владельцев – тем самым обеспечивается реальная возможность соединить ресурсы в едином производственном процессе.

2.3. Альтернативные издержки

Суть проблемы выбора в условиях ограниченности ресурсов можно понять, рассмотрев **кривую производственных возможностей (КПВ)** – график, показывающий все множество вариантов использования имеющихся ресурсов для производства двух альтернативных видов экономических благ.

При построении КПВ делается ряд допущений:

- количество применяемых ресурсов постоянно;
- все имеющиеся ресурсы используются полностью;
- технический прогресс отсутствует;
- производится только два продукта.

Разберем «хрестоматийный» пример.

Предположим, что общество нуждается в производстве двух продуктов – масла и пушек. Возможные объемы их производства двух продуктов при полном использовании ограниченных ресурсов представлены в табл. 1.

Отложив на осях координат данные по двум товарам и соединив точки А, В, С, D, Е, отражающие разные сочетания объемов производства этих продуктов, мы получим кривую производственных возможностей, или кривую трансформации (рис. 3).

Кривая трансформации показывает значение альтернативы для общества. При абсолютном использовании всех ресурсов, т. е. в условиях

экономики полной занятости, все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на кривой трансформации. В случае же неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства масла и пушек находятся не на кривой трансформации, а, например, в точке Y. Эта точка показывает, что ресурсы используются не полностью, т. е. существуют потери. Передвижение из точки Y в любую точку на кривой трансформации означает, что при использовании имеющихся незанятых ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство (и масла, и пушек).

Таблица 1

Альтернативные возможности производства масла и пушек

Вариант	Производство	
	масла (млн кг)	пушек (тыс. штук)
A	0	30
B	2	27
C	4	21
D	6	12
E	8	0

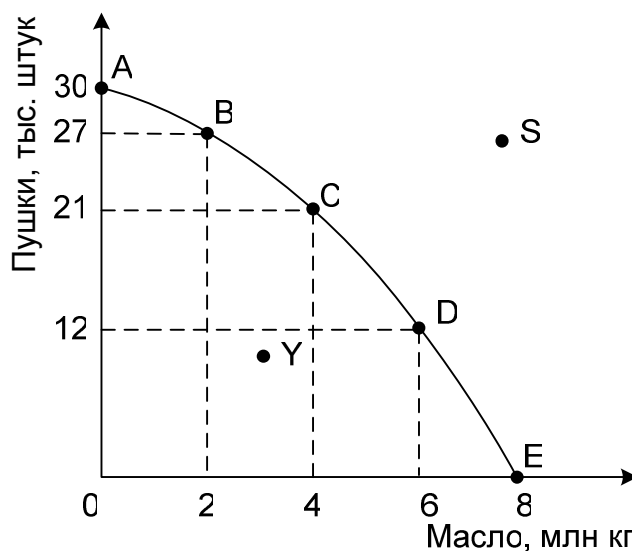


Рис. 3. Кривая производственных возможностей

Следует обратить внимание на то, что при максимальном уровне производственных возможностей общество не в состоянии одновременно увеличить и военное, и гражданское производство (точка S). Поэтому кри-

вую трансформации в экономической теории часто называют границей производственных возможностей.

Анализ кривой производственных возможностей позволяет сформулировать ряд важнейших экономических положений.

1. *Закон замещения*, который гласит, что при полном использовании имеющихся ресурсов и неизменной технологии увеличение производства одного продукта приводит к сокращению производства другого. Действительно, мы видим, что с увеличением производства масла выпуск пушек сокращается, и наоборот.

2. Любое производство является эффективным, если оно обеспечивает полное использование ресурсов. Следовательно, любая точка, лежащая на кривой производственных возможностей, является эффективной. Производство считается эффективным, если увеличение производства одного продукта приводит к сокращению производства другого продукта.

Распределение ресурсов, при котором невозможно увеличить выпуск одного экономического блага без уменьшения выпуска другого, называется *Парето-эффективным*, или *Парето-оптимальным*¹ [17, с. 47].

3. Поскольку увеличение производства одного продукта ведет к сокращению производства другого, то *стоимость (издержки производства) одного продукта может быть выражена в количестве продукта, от которого приходится отказаться в связи с производством первого*.

Так, увеличение производства масла с нуля до 2 млн кг «обошлось» в 3 тыс. пушек, от производства которых пришлось отказаться. Можно сказать, что 2 млн кг масла стоят 3 тыс. пушек. В экономике такая стоимость (или такие издержки производства) называется *вмененной*, или *альтернативной*.

Альтернативные издержки производства, или издержки упущенных возможностей, – это издержки производства или стоимость одного товара, выраженная в количестве другого товара, от производства которого приходится отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу данного товара.

4. При анализе КПВ обращает на себя внимание то обстоятельство, что каждые последующие два миллиона килограммов масла обходятся все дороже и дороже:

- первые 2 млн кг стоили 3 тыс. пушек;
- вторые 2 млн кг – 6 тыс. пушек;

¹ Это положение впервые было сформулировано в работах итальянского экономиста Вильфредо Парето (1848–1923) и широко используется в экономической теории.

- третьи 2 млн кг – 9 тыс. пушек;
- четвертые 2 млн кг – 12 тыс. пушек.

Почему это происходит? Почему кривая производственных возможностей имеет выпуклую форму (см. рис. 3)? Дело в том, что здесь четко проявляется действие одного из важнейших экономических законов – *закона убывающей отдачи*, или закона возрастающих вмененных (альтернативных) издержек производства.

Закон возрастающих альтернативных издержек производства гласит: в условиях полного использования ресурсов и неизменной технологии для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится отказываться от все возрастающего количества других товаров [17, с. 50].

Таким образом, в силу того, что в разных процессах производства ресурсы обладают разной производительностью, переключение их из одной сферы в другую обуславливает возрастание вмененных издержек производства.

2.4. Эффективность использования ресурсов

Ограниченность ресурсов ставит предел возможностям производства. Использование ресурсов для создания одного продукта означает отказ от производства другого. Это заставляет делать выбор: какие блага и с помощью каких ресурсов производить, в какие отрасли и сферы производства направлять ограниченные ресурсы общества.

Ограниченность производственных возможностей (ресурсов, которые могут быть использованы в процессе производства) порождает проблему альтернативности их применения и поиска лучшего сочетания факторов производства, т. е. **проблему выбора**, которая стоит не только перед обществом в целом, но и перед каждой фирмой, семьей, отдельным человеком.

Отсюда – три основных вопроса экономики: Что и сколько производить? Как производить? Для кого производить? (Обычно говорят так: Что? Как? Для кого?)

1. **Что и сколько производить?** Какие и сколько товаров и услуг должно быть произведено в данном экономическом пространстве и в данное время?

2. **Как производить?** При какой комбинации производственных ресурсов, с использованием каких технологий и способов организации производства должны быть произведены данные товары и услуги?

3. Поскольку количество созданных товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения: **Для кого производить?** Кто будет потреблять произведенные товары?

Выводы

1. Производство представляет собой процесс приспособления ресурсов общества для удовлетворения потребностей людей. Основные факторы производства – труд, земля, капитал и предпринимательская деятельность.

2. В современном производстве особое значение приобретает человеческий капитал – врожденные или полученные в процессе образования и практической деятельности интеллектуальные способности и трудовые навыки человека, определяющие его возможность приносить доход.

3. Деньги являются не фактором производства, а только условием, предпосылкой приобретения факторов производства.

4. Поскольку потребности общества безграничны, в то время как ресурсы, используемые для их удовлетворения, ограничены, возникает проблема оптимального распределения ограниченных ресурсов общества.

5. Кривая производственных возможностей представляет собой модель, иллюстрирующую альтернативные возможности использования ограниченных ресурсов. В условиях полного использования ресурсов увеличение производства одного продукта влечет за собой уменьшение производства другого. Значит, издержки производства дополнительной единицы одного продукта могут быть измерены количеством другого продукта, от производства которого приходится отказаться в связи с увеличением производства первого продукта.

6. Редкость экономических ресурсов порождает три основных вопроса экономики: **Что? Как? Для кого?**

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какие ресурсы необходимы для организации производства? В чем отличие факторов производства от ресурсов?

2. Как Вы понимаете тезис об ограниченности ресурсов?

3. Какие проблемы возникают в связи с ограниченностью ресурсов?

4. Охарактеризуйте каждый фактор производства. Как они группируются?
5. Что такое процесс производства?
6. Что такое человеческий капитал?
7. Являются ли деньги фактором производства?
8. В чем суть закона замещения? При каких условиях он действует?
9. Как можно расширить производственные возможности? Что происходит, если КПВ сдвигается вправо, влево?
10. Какое производство считается Парето-эффективным?
11. Что такое альтернативные издержки производства?

3. СТАДИИ ДВИЖЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА

3.1. Общественное производство. Его стадии. Простое и расширенное воспроизводство

3.2. Экономический рост и экономический прогресс

3.3. Материальное и нематериальное производство. Продукт производства

Основные понятия: общественное производство, простое воспроизводство, расширенное воспроизводство, фазы воспроизводства, материальное и нематериальное производство, экономический рост, научно-технический прогресс, производительность ресурсов, интенсивный рост, экстенсивный рост, валовой национальный продукт.

Дополнительные понятия: безграничные потребности, ограниченность ресурсов, тенденции в развитии экономики, оценка и показатели экономического роста, продукт производства, капиталовооруженность, капиталоемкость, производственная сфера, материальное производство, нематериальное производство.

3.1. Общественное производство. Его стадии. Простое и расширенное воспроизводство

Хозяйственная деятельность людей представляет собой очень сложный комплекс разнообразных явлений и процессов, состоящий из четырех основных стадий: производство, распределение, обмен и потребление [12, с. 54–57].

Производство – исходная, ключевая фаза экономического оборота, без которой существование всех остальных стадий невозможно. Именно на этом этапе происходит создание материальных благ – товаров и услуг, необходимых человеку.

В процессе **распределения** устанавливается доля каждого человека в произведенных продуктах. Эта доля зависит от общего количества созданных благ и конкретного вклада отдельного экономического субъекта (т. е. действующего лица) в производство.

Обмен – это система, позволяющая производителям обмениваться продуктами своего труда и осуществляющая движение материальных благ и услуг от одного субъекта к другому, а также форма общественной связи

производителей и потребителей. Обмен в современном обществе рационально и удобно совершается через куплю-продажу товаров и услуг с применением денег.

Потребление – это использование созданных благ для удовлетворения потребностей людей. Различают производственное и личное потребление.

Производство – это основа жизни и источник прогрессивного развития человеческого общества. Распределение и обмен – это сопутствующие стадии, связывающие производство с потреблением. Но в то же время распределение и обмен не пассивны по отношению к производству, а оказывают на него активное воздействие.

Производство, являясь первичной стадией хозяйственной деятельности, «служит» потреблению, которое представляет собой конечную цель и мотив производства: поскольку в процессе потребления продукт используется, то потребление диктует новый заказ производству. Удовлетворенная потребность рождает новую потребность, поэтому развитие потребностей является движущей силой развития производства. Распределение и обмен продукта зависят от производства, так как распределять и обменивать можно только то, что произведено.

Каждое государство заинтересовано в процветании своей экономики: это позволяет ему решать социальные, оборонные (военные) и другие проблемы.

Растет численность населения, растут и его потребности. Для их удовлетворения необходимо, чтобы производство жизненно важных материальных благ (продуктов питания, одежды, обуви, предметов быта, жилья и т. д.) и услуг носило постоянный характер, было непрерывным. Кроме того, производство должно не только возобновляться, но и развиваться.

Воспроизводство – это постоянно повторяющийся процесс производства на основе его количественного и качественного роста. При этом воспроизводятся:

- 1) средства производства, предметы потребления, услуги;
- 2) рабочая сила;
- 3) производственные отношения;
- 4) природные ресурсы и среда обитания;
- 5) духовные блага (наука, культура, искусство).

Существует два типа воспроизводства: простое и расширенное.

Простое воспроизводство – производство в постоянных (неизменных) масштабах (в реальной действительности практически не встречается), а рас-

ширенное – производство в расширенных масштабах. Для нормативного развития экономики характерно расширенное воспроизводство [35, с. 55].

3.2. Экономический рост и экономический прогресс

В основе поступательного прогрессивного развития человеческого общества лежит **экономический рост** – способность экономики производить из года в год все больше товаров и услуг. Сущность экономического роста состоит в разрешении и воспроизводстве на новом уровне основного противоречия экономики – противоречия между безграничными потребностями людей и ограниченными ресурсами общества. Экономический рост – это изменение реального объема производства в долгосрочном временном интервале [12, с. 607].

Одна из основных целей макроэкономического развития страны – стабильный экономический рост: именно он является свидетельством положительной динамики развития – расширяющееся производство обладает большими возможностями для удовлетворения потребностей людей и решения социально-экономических проблем. Графически экономический рост может быть представлен как сдвиг кривой производственных возможностей вправо вверх (см. рис. 3).

Рост количества и качества ресурсов, совершенствование технологий, расширяя производственные возможности общества, свидетельствуют об экономическом росте, экономическом прогрессе. *В узком смысле под экономическим ростом принято понимать увеличение объема валового национального продукта (ВНП).* Для измерения экономического роста используют два показателя:

- темп роста реального ВНП – при оценке темпов расширения экономического потенциала страны;
- темп роста ВНП на душу населения – для анализа благосостояния населения или сравнения уровня жизни в разных странах.

Графическое изображение экономического роста является лишь абстрактной моделью реально существующих различий производственного потенциала страны. Для экономистов на данном этапе исследования важно показать, что в каждый момент времени страна обладает ограниченными возможностями и не может вырваться за пределы своей кривой трансформации. Но переход на более высокий уровень кривой производственных

возможностей может осуществляться в результате технических открытий, разработки новых месторождений полезных ископаемых, научных прорывов в самых различных областях человеческой деятельности.

Общество всегда должно выбирать между накоплением (капитало-вложениями) и потреблением. Если на какое-то время отказаться от расширения текущего потребления различных благ и услуг (имеется в виду личное, а не производственное потребление) и увеличить размеры накопления (строительство новых заводов и фабрик), то можно через несколько лет перейти на более высокую кривую трансформации с реализацией накоплений, что будет означать экономический рост. В этом случае изменится и уровень потребления. *Под экономическим ростом понимают такое развитие национальной экономики, при котором темпы увеличения реального ВВП превышают темпы роста населения.*

Экономический рост – это скорость изменения объема реального внутреннего валового продукта (ВВП) (или ВВП) за определенный период времени [1, с. 232].

Темпы экономического роста определяются в темпах прироста реального ВВП или ВВП в процентном выражении и обычно подсчитываются за год. Однако в зависимости от характера исследования этот показатель можно рассчитать за месяц, квартал, десятилетие, т. е. за какой угодно целесообразный период времени.

Под темпом прироста ВВП (Y) понимается отношение разницы между реальным ВВП в рассматриваемом и предыдущем периодах к реальному ВВП в предыдущем периоде:

$$Y = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \cdot 100 \%,$$

где Y_t – объем реального ВВП в рассматриваемом периоде;

Y_{t-1} – объем реального ВВП в предыдущем периоде.

Экономический рост является динамическим совокупным показателем и характеризует состояние экономики страны в целом во временном аспекте. Подобный показатель можно рассчитать и для отдельных секторов экономики, отрасли, предприятия. Однако в макроэкономическом анализе рассматриваются изменения объема производства в масштабах всей страны.

Показатель экономического роста далеко не всегда бывает величиной положительной, и если он отрицательный, это свидетельствует об экономическом спаде.

Конечно же показатель реального ВВП не может идеально точно измерить темпы экономического роста и определить состояние экономики. Если население страны растет быстрее, чем увеличивается реальный ВВП, то для более точного определения состояния экономики рассчитывается динамика реального ВВП на душу населения.

В зависимости от источников различают два основных типа экономического роста:

1) *экстенсивный* – осуществляемый за счет вовлечения дополнительных ресурсов (увеличение численности занятых, вовлечение в переработку новых запасов природного сырья, рост капиталовложений без изменения технической основы производства) (носит ограниченный характер);

2) *интенсивный* – достигаемый за счет лучшего использования имеющихся ресурсов (ускорение научно-технического прогресса (НТП) и на этой основе повышение производительности труда, оборудования, улучшение организации производства и т. п.). В свою очередь, существует два варианта интенсивного роста:

- *капиталоемкий* – когда рост производительности труда растет медленнее, чем капиталовооруженность, и капиталоемкость продукции повышается;

- *капиталосберегающий* – когда производительность труда растет быстрее, чем капиталовооруженность, а капиталоемкость продукции падает.

В чистом виде не существует ни экстенсивного, ни интенсивного типа экономического роста, они всегда сочетаются. Речь может идти только о преобладании определенных факторов роста. Соответственно, отнесение экономического роста к тому или иному типу осуществляется в зависимости от того, какая доля прироста производства получена за счет тех или иных факторов.

При характеристике экономического роста имеют значение не только объемные показатели, но и наполнение прироста. Можно увеличивать объем производства, наращивая выпуск военной или низкокачественной потребительской продукции. В этом случае, хотя темпы роста и возрастают, уровень жизни населения не меняется. В то же время наполнение объема производства современной высокотехнологичной, наукоемкой продукцией или повышение качества продукции, ее ассортимента при тех же или даже

снижающихся объемах производства будет означать повышение уровня экономического развития страны и благосостояния населения.

Очень важным внешним фактором, стимулирующим экономический рост, является технический прогресс. Его влияние на экономический рост происходит опосредованно, через изменение количественных и качественных производственных факторов экономического роста. Внедрение более совершенных технологий дает возможность использовать меньший объем труда, капитала, природных ресурсов при положительных темпах экономического роста. Причинами этого становятся, прежде всего, повышение производительности ресурсов и улучшение качества производимой продукции.

Таким образом, интенсивный экономический рост, выражающийся в расширении фактического и потенциального ВВП за счет повышения производительности факторов, достигается в результате технического прогресса.

3.3. Материальное и нематериальное производство. Продукт производства

Производство воспринимается обычно как создание или преобразование чего-то материального, вещественного. Рассматривая структуру, строение экономики, иногда специально выделяют производственную сферу, имея в виду сферу **материального производства** – сотворение продукции в материально-вещественной форме, создание материальных благ, преобразование вещества и энергии.

Оказание большинства услуг, создание духовных ценностей, выработка и преобразование информационного продукта, научных знаний формируют область деятельности, которую принято называть **непроизводственной сферой**, поскольку здесь, вроде бы, ничего не производится, или **нематериальным производством**.

Материальное производство, несомненно, играет огромную роль в экономике и составляет значительную часть всей экономической деятельности. Вместе с тем, с точки зрения современной экономической науки, *сводить производство только к созданию и преобразованию материальных, вещественных благ ошибочно*.

Производство характеризуется многими признаками, свойствами, показателями: что производится и в каком количестве; как производится; кем производится.

Определить, что производится, помогает **отраслевая структура** производства, характеризующаяся долей в общем производстве страны отдельных отраслей хозяйства. Различают страны индустриальные (с преобладанием промышленного производства) и аграрные.

Количество выпускаемой продукции, производимых товаров и оказываемых услуг в экономике принято называть **объемом производства**, а результат труда – **продуктом производства**.

Товары имеют классификацию. Так, различают товары потребительского назначения, среди которых выделяют товары краткосрочного (продукты питания, одежда, обувь и т. д.) и длительного (машины, бытовая техника и т. д.) пользования, и товары производственно-технического назначения – товары для развития и оснащения производства.

Выводы

1. Хозяйственная деятельность людей – это сложный комплекс разнообразных явлений и процессов, состоящий из четырех основных стадий: производство, распределение, обмен и потребление.

2. Основным условием успешного функционирования экономической системы является выбор наиболее эффективного способа использования факторов производства.

3. Любая экономическая деятельность людей порождается необходимостью удовлетворения их потребностей. Потребности людей постоянно растут – количественно и качественно. Основная их часть удовлетворяется экономическими благами, создаваемыми производством.

4. Одной из основных целей развития страны является стабильный экономический рост. Экономический рост свидетельствует о положительной динамике развития – расширяющееся производство обладает большими возможностями для удовлетворения потребностей людей и решения социально-экономических проблем.

5. Важным внешним фактором, стимулирующим экономический рост, является технический прогресс (благодаря ему происходит экономический рост интенсивного типа). Внедрение более совершенных технологий дает возможность использовать меньший объем труда, капитала, природных ресурсов при положительных темпах экономического роста. Происходит повышение производительности ресурсов, улучшается качество производимой продукции.

6. Производство воспринимается обычно как создание или преобразование чего-то материального, вещественного. В сфере материального производства происходит сотворение продукции в материально-вещественной форме, создание материальных благ, преобразование вещества и энергии. В современном мире преобладает развитое товарное производство.

7. Создание материальных благ – это выработка продукции, товаров и услуг, необходимых человеку. При этом оказание большинства услуг, создание духовных ценностей, выработка и преобразование информационного продукта, научных знаний формируют область деятельности, которую принято называть нематериальным производством.

8. Различают потребительские блага и средства производства, взаимозаменяемые блага (блага, обладающие способностью удовлетворять потребности за счет друг друга) и взаимодополняющие (блага, удовлетворяющие потребности людей лишь в комплексе друг с другом).

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте понятие производства, опишите его основные стадии.
2. Какие основные вопросы экономики решаются при формировании производства?
3. В чем состоит сущность воспроизводства? Каковы его разновидности?
4. Что понимается под экономическим ростом? Какими показателями он характеризуется?
5. Какие типы экономического роста Вы знаете? Всегда ли увеличение темпов роста ВВП свидетельствует о повышении уровня жизни населения?
6. В чем сущность материального и нематериального производств?

4. ЭКОНОМИКА КАК НАУКА: ПРЕДМЕТ И МЕТОДОЛОГИЯ

4.1. Предмет экономической теории

4.2. Методы экономической теории

4.3. Структура и функции экономической теории

4.4. Основные этапы развития экономической теории

Основные понятия: экономическая теория, предмет науки, методы исследования, структура, микроэкономика, макроэкономика, функции, экономические школы, меркантилизм, физиократы, марксизм, маржинализм, кейнсианство, монетаризм, новая классическая экономическая теория, теория экономики предложения, институционализм, неoinституционализм.

Дополнительные понятия: позитивная и нормативная экономические теории, экономические модели, экономическая политика, индукция, дедукция, аналогия, анализ и синтез, функциональный анализ.

4.1. Предмет экономической теории

Представление о предмете экономической теории менялось с накоплением знаний о хозяйственной деятельности людей, по мере усложнения самой этой деятельности. Долгое время считалось, что предметом данной науки являются причины роста материального благополучия людей. Недаром главный труд великого английского ученого Адама Смита, опубликованный в 1776 году, назывался «Исследование о природе и причинах богатства народов». Затем предмет экономической теории стали все чаще связывать с редкостью (ограниченностью) имеющихся в распоряжении людей ресурсов [12, с. 25].

Категория **редкости ресурсов** в экономической науке понимается как их недостаточность для достижения огромного множества различных целей, которые ставят перед собой люди. При этом предполагается, что потребности людей (в развитии), лежащие в основе их целей, в принципе безграничны. Наличие безграничных потребностей в условиях ограниченности возможностей для их удовлетворения всегда ставило перед людьми проблему выбора способов и путей альтернативного использования редких ресурсов в соответствии со степенью важности тех целей, которые они перед собой ставят. *Экономическая теория изучает экономическое поведение людей, т. е. такие их*

действия, которые связаны с производством, распределением, обменом и потреблением материальных и нематериальных благ. Следовательно, экономическая теория является гуманитарной наукой.

Существует много различных определений предмета экономической теории. Наиболее распространенным и общепризнанным в силу своей точности и лаконичности является определение, данное английским экономистом Лайонелом Роббинсом: «Именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами, составляют единый предмет экономической науки... Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [Цит. по: 22, с. 149].

4.2. Методы экономической теории

Говоря о методе, обычно имеют в виду способы познания, совокупность приемов исследования явлений природы и общественной жизни. В науке метод призван обеспечить все более глубокое постижение предмета: он сам рождается и совершенствуется в ходе получения новых знаний. В известной степени предмет сам формирует метод. И наоборот, используемый метод исследования позволяет более четко определить границы и содержание предмета.

Научная разработка метода экономической теории восходит к трудам древнегреческого ученого Аристотеля (384–322 гг. до н. э.). Он впервые сформулировал основные принципы познания экономической и других форм общественной жизни с помощью науки о законах и формах мышления – логики. Разработанные Аристотелем приемы познания – такие, как синтез, индукция, дедукция, аналогия и другие, – до сих пор широко используются при анализе экономических явлений и процессов [12, с. 31].

Экономическая наука использует разнообразные приемы познания окружающей действительности, важнейшими из которых являются анализ, синтез, индукция, дедукция и аналогия.

Анализ – это такой метод познания, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей.

Синтез – это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе, в единое целое. Анализ и синтез – две взаимосвязанные стороны процесса познания.

Индукция – метод познания, базирующийся на умозаклучениях от частного к общему.

Дедукция – метод познания, предполагающий умозаклучения от общего к частному.

Аналогия – метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления (или процесса) на неизвестное. При этом могут использоваться достижения в различных областях знаний. Так, широко применяется сравнение денежного обращения с кровообращением в человеческом организме. Равновесие на рынке условно аналогично равновесию в физическом его понимании.

Экономическая деятельность людей сложна, многообразна и изобилует противоречиями. Существует множество разных отраслей производства, между которыми на определенных принципах происходит распределение находящихся в ограниченном количестве ресурсов. Каждая отрасль состоит из десятков или тысяч крупных и мелких производителей, связанных друг с другом технологически, организационно или финансовыми интересами.

Каждый входящий в отрасль производитель преследует свои собственные интересы и конкурирует с другими производителями. Миллионы потребителей заинтересованы в приобретении высококачественных товаров по низким ценам, а производители заинтересованы в противоположном. Меняются вкусы, предпочтения, пристрастия, диктует свои требования изменчивая мода. Деятельность правительства вносит изменения в уровень доходов населения и условия осуществления предпринимательской деятельности.

Неравномерный экономический рост изменяет уровень занятости, что, в свою очередь, неизбежно влияет на колебания спроса; научно-технический прогресс меняет структуру производства, влияет на занятость и спрос, на ресурсы и конечную продукцию.

Чтобы не запутаться в фактах, не утонуть в их многообразии и противоречивости, экономическая наука широко использует метод научной абстракции.

Метод научной абстракции – метод, состоящий в выделении главного в объекте исследований и отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Уровень абстрагирования может быть различным и зависит от задач, которые ставит перед собой исследователь: чем более общий характер носят выявляемые закономерности, тем большим может быть уровень абстрагирования.

Абстракция всегда беднее конкретной реальности, но без нее невозможно сформулировать научные категории, выражающие сущность отдельных сторон исследуемых объектов, которыми оперирует экономическая наука. Так, например, имеющая широкое применение категория «величина спроса», отражающая зависимость между количеством товара, которое готовы купить потребители, и ценой его единицы, предполагает абстрагирование от многих параметров, характеризующих поведение потребителей на рынке, от изменений их доходов, вкусов, предпочтении, от наличия традиций, личностных особенностей отдельных потребителей и т. д.

Метод научной абстракции используется и для построения **экономических моделей** – упрощенных представлений о взаимосвязях между экономическими переменными.

Экономические переменные представляют собой какие-либо натуральные или денежные величины, имеющие количественную оценку, например, объем производства, заработная плата, издержки, цены и др. Некоторые переменные в модели могут быть заданы (такие переменные называются параметрами).

Параметры могут определяться как внешними, так и внутренними причинами. Например, размер издержек на продукцию фирмы зависит и от величины налога на прибыль, устанавливаемой государством, т. е. задается экзогенно, и от применяемой технологии – эндогенного фактора.

Кроме перечисленных широкое распространение получили также метод функционального анализа, метод графического изображения, метод предельного анализа и экономико-математический метод анализа.

Экономические модели создаются для выявления принципов, лежащих в основе экономической деятельности, и предсказания последствий изменения тех или иных ее элементов. Научные выводы и заключения, формулируемые на базе исследования моделей, получили название «гипотеза». **Гипотезы** – пробные утверждения о наличии (или отсутствии) тех или иных причинно-следственных связей между определенными процессами и явлениями экономической реальности.

Примером может служить гипотеза эффективного рынка, утверждающая, что цены акций на фондовой бирже учитывают и отражают всю имеющуюся публично доступную информацию. Истинность или ложность выдвинутой гипотезы проверяется путем сопоставления ее с реальными фактами экономической действительности, выявления ее соответствия или

несоответствия этим фактам. Способ проверки гипотезы на истинность называется **верификацией**, на ложность – **фальсификацией**. Сумма проверенных гипотез образует **теорию** – совокупность объединенных одним общим признаком научных положений, служащих объяснением ряда фактов экономической действительности.

В ходе создания экономических моделей и разработки теорий экономической наука познает действующие **экономические законы** – объективно существующие устойчивые причинно-следственные связи между явлениями экономической жизни. Закон спроса, например, показывает обратную зависимость между ценой большинства товаров и объемом покупательного спроса на них. Важно подчеркнуть объективный характер экономических законов. Они существуют и действуют независимо от воли, сознания или желания отдельных людей, объединений людей или государства. Эти законы могут быть познаны экономической наукой, но они не могут быть созданы ею.

Выявление экономических законов является важнейшей функцией экономической науки и имеет огромное практическое значение, поскольку лишь на основе анализа этих законов можно сформировать эффективную экономическую политику.

Метод функционального анализа отражает принцип взаимной зависимости экономических явлений. *Функцией* называется переменная величина, зависящая от другой переменной – аргумента (аргумент – независимая переменная).

Многие функциональные зависимости в экономической теории рассматриваются с применением **метода предельного анализа**. Предельная величина в экономической науке – величина дополнительная.

4.3. Структура и функции экономической теории

С точки зрения масштабов изучаемого объекта различают два уровня экономического анализа, которым соответствуют два раздела экономической теории – микроэкономика и макроэкономика.

Микроэкономика – раздел науки, который предполагает анализ экономических действий индивидов, отдельных домашних хозяйств, фирм, отраслей («микро» означает «малый»).

Макроэкономика занимается изучением законов функционирования национальной экономики в целом, а также входящих в нее так назы-

ваемых агрегатов – домашних хозяйств, частного сектора, правительственного сектора. Под агрегатами понимается совокупность отдельных экономических единиц, например, домашних хозяйств, которые в процессе экономического анализа рассматриваются как одно целое. При этом в качестве объекта исследования выступают не только сами агрегаты, но и связи между ними, возникающие в процессе хозяйственной деятельности.

При исследовании экономических процессов и явлений вне зависимости от того, ведется анализ на микроэкономическом или макроэкономическом уровне, различают позитивный и нормативный анализы, которые представляют, соответственно, позитивную и нормативную экономические теории. Разница между ними состоит в отсутствии или наличии оценочных суждений, что было четко сформулировано английским экономистом Джоном Невиллом Кейнсом в книге «Предмет и метод политической экономии»: «Позитивная наука – совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что есть; нормативная, или регулятивная, наука... – совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что должно быть» [Цит. по: 12, с. 28].

Позитивная экономика описывает то, что есть или, возможно, произойдет. Она имеет дело с фактами и свободна от оценочных суждений. Любое позитивное положение может быть проверено с помощью фактов. Позитивная экономическая теория, таким образом, имеет своей задачей объяснение следствий, вытекающих из реального изменения обстоятельств. Именно позитивная экономика может ответить, например, на следующий вопрос: «Как изменится величина спроса на легковые автомобили определенной марки при повышении цены на них на 10%?» Или: «Что будет с объемом инвестиций в рамках национальной экономики при темпе инфляции равном 15% в месяц?»

Нормативная экономика дает оценку экономическим явлениям – она изучает то, что «должно быть», и отражает оценочные мнения людей: «Приемлем ли для общества размер безработицы, сложившийся в настоящее время?», «Обеспечивает ли рынок справедливое распределение созданного богатства?», «Нужно ли поддерживать мелкий бизнес?», «Совместим ли с данным темпом инфляции экономический рост?», «Стимулирует ли установленный размер пособий по безработице увеличение предложений на рынке труда и желательно ли оно?». Эти и многие другие проблемы, связанные с оценкой желательности или нежелательности тех или иных экономических явлений и действий, и пытается решить нормативная экономическая теория. Объективные факты не могут доказать истинность или ложность нормативных суждений.

Способность правильно понять складывающуюся экономическую ситуацию, выбрать наиболее адекватные меры государственного влияния на экономические процессы, просчитать последствия принимаемых решений, максимизировать выгоды и минимизировать возможные издержки напрямую зависит от того, насколько правильно и полно при ведении государственной экономической политики используются достижения позитивной и нормативной экономических теорий.

«Знал бы, где упадешь – соломки бы подложил» – гласит народная пословица. Экономическая теория «подкладывает» амортизирующую «соломку» в форме научно обоснованных предвидений при проведении экономической политики только тем, кто базирует свою деятельность на глубоких знаниях основных принципов экономической теории.

Можно выделить пять основных функций экономической теории:

1) *научно-познавательная*, позволяющая расширять наши познания в области сложных экономических процессов в постоянно меняющемся мире;

2) *методологическая*, дающая теоретическую основу для исследований в прикладных экономических науках;

3) *практическая*, позволяющая сделать правильный выбор при проведении государственной экономической политики;

4) *прогностическая*, делающая возможным предвидение в области краткосрочного и долгосрочного экономического развития;

5) *критическая*, дающая объективные критические или позитивные оценки как формам экономической жизни, так и теоретическим концепциям.

Экономическая политика представляет собой систему мероприятий, направленных на достижение экономических целей. В качестве основных целей экономического развития принято выделять следующие:

- экономический рост, обеспечивающий при прочих равных условиях повышение уровня жизни;

- полную занятость – возможность работать для всех, кто желает и может работать;

- экономическую эффективность производства – максимальную отдачу при минимальных затратах;

- стабильный уровень цен (отсутствие инфляции);

- экономическую свободу потребителей и производителей;

- справедливое распределение доходов;

- экономическую обеспеченность нетрудоспособной части населения;

- сбалансированный ввоз и вывоз товаров за границу.

Экономическая политика не может быть волюнтаристской (волевой), в ее основе должны лежать теоретические выводы и положения, вырабатываемые экономической теорией. В то же время *экономическая политика не может строиться только на основе теоретических постулатов – она должна учитывать хозяйственную реальность*, которая формируется под воздействием объективных условий развития общества и под влиянием субъективного поведения людей, определяемого целым комплексом неэкономических факторов (социальных, национальных, политических).

Экономическая теория – историческая наука: она отражает изменения в жизни человеческого общества, постоянно развивается, углубляя свои знания об экономической деятельности людей.

4.4. Основные этапы развития экономической теории

Экономика как наука зародилась в глубокой древности и прошла длительный и сложный путь становления.

Активное развитие экономической теории началось в эпоху зарождения капитализма. Исследователи истории экономики говорят о существовании нескольких научных школ и направлений (рис. 4).

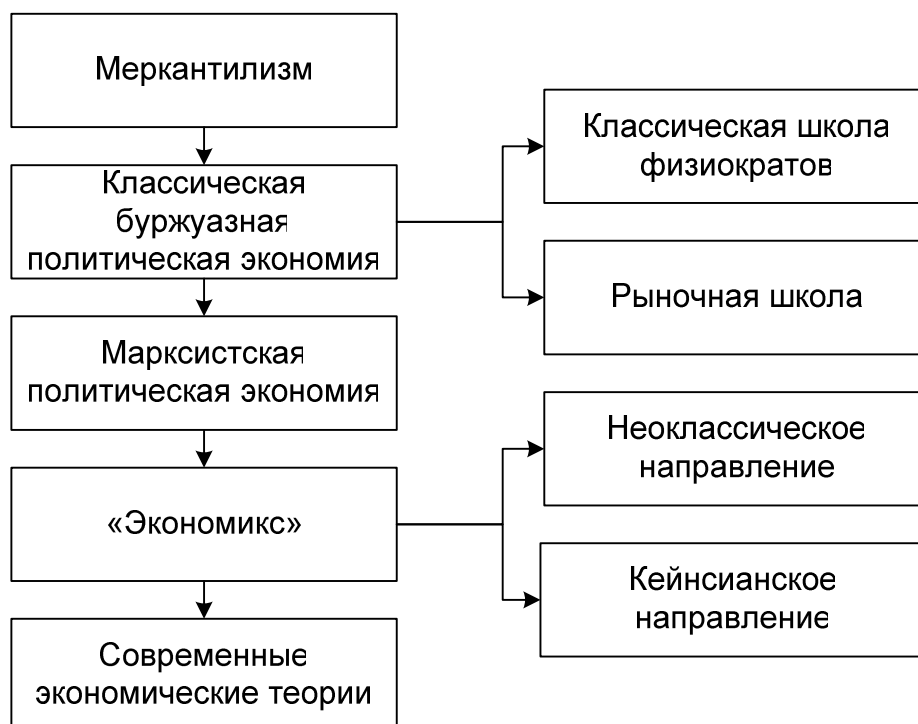


Рис. 4. Научные школы и направления экономической теории

Меркантилизм – первая школа буржуазной экономической теории. Самым прогрессивным слоем этой эпохи заката феодализма (XVI–XVII вв.) было купечество. Купцам были нужны теории развития торговли и обогащения, и они получили их от меркантилистов. Наибольшего расцвета меркантилизм достиг в Англии – стране с самой передовой на то время экономикой. Видными представителями этой школы были англичанин Томас Манн (1571–1641) и француз Антуан де Монкретьен (1575–1621). Меркантилисты «проповедовали» следующие идеи:

- главным богатством общества являются деньги (золото и серебро);
- главным источником этого богатства служит сфера обращения (торговля и денежный оборот);
- государство должно помогать обогащению общества своей активной и целенаправленной экономической политикой.

Недостатками данной теории являются преувеличение хозяйственного значения сферы обращения и недооценка сферы производства.

Классическая школа физиократов (или классическая буржуазная политическая экономия). Видные представители этой школы – французские экономисты XVIII в. Франсуа Кенэ (1694–1774) и Анн Робер Жак Тюрго (1727–1781).

«Физиократия» – это «власть природы». В отличие от меркантилистов Ф. Кенэ и его последователи источником богатства общества считали производство, а не обращение. Но при этом единственной производительной отраслью, по их мнению, было сельское хозяйство – сфера, где создается новое богатство («чистый продукт»). Промышленность и другие неземледельческие отрасли определялись физиократами как «бесплодная сфера», которая не приносит ничего нового, а лишь преобразует продукты природы и земледелия. Аграрный сектор Франции находился в то время в кризисном состоянии, и промышленность обслуживала в основном сферу обращения. В этих условиях физиократы выступали за приоритет сельского хозяйства в экономике и его эффективное развитие на капиталистической основе [30, с. 21].

Идеи физиократов были развиты и углублены представителями классической политэкономии, которые в качестве источника богатства нации рассматривали труд в сфере материального производства.

Марксистская экономическая теория. Основоположники теории – немецкий экономист и социолог Карл Маркс (1818–1883) и его соратник

Фридрих Энгельс (1820–1895) – дали анализ капиталистической системы хозяйствования. Основные идеи данной экономической теории следующие:

- капиталистическое производство несостоятельно;
- частную собственность на средства производства, эксплуатацию рабочих, кризисы необходимо уничтожить и построить социализм с общей собственностью и руководством экономикой во благо всего общества.

Параллельно с марксизмом во второй половине XIX в. развивается неоклассическое направление, представители которого (выходцы из рыночной школы экономики) сосредотачивают свое внимание на проблеме удовлетворения потребностей людей [22, с. 85].

«**Экономикс**». Противостояли революционно настроенным марксистам в конце XIX – начале XX в. сторонники такого направления в экономике, как «экономикс» – пропагандировавшего сознательный уход от классово-политических оценок экономических процессов и отказ от идеологизации в экономике.

Неоклассическое направление «экономикс», основоположником которого был английский экономист Альфред Маршалл (1842–1924), возникло в 70-е гг. XIX в. Представители этого направления обосновывали и защищали классический принцип – конфронтацию (противостояние) в экономике, а главная их идея состояла в том, что частно-предпринимательская рыночная система способна к саморегулированию и поддержанию экономического равновесия: государству не следует вмешиваться в конкурентный рыночный механизм, оно должно лишь создавать благоприятные условия для его действия.

Кейнсианское направление «экономикс» сформировалось в 30-х гг. XX в. и названо так по имени английского экономиста Джона Кейнса (1883–1946). Разрушительный экономический кризис 1929–1933 гг. позволил экономистам, представляющим это направление, сделать следующие выводы:

- рынок не способен обеспечить стабильность экономического роста и успешное решение социальных проблем;
- государство должно через бюджет и кредит регулировать экономику, устраняя кризисы, обеспечивая полную занятость населения и высокий рост производства.

Кейнсианство и неоклассицизм в XX в. были основными конкурентами в экономике по вопросу об экономической роли государства [22, с. 136].

Среди современных экономических теорий можно выделить следующие.

Монетаризм – теоретическое направление, связанное с именем лауреата Нобелевской премии М. Фридмена. Монетаристы считают, что существует определенная связь между состоянием экономики в целом (темпами экономического роста, уровнем безработицы, инфляцией и т. п.) и количеством денег в обращении. Они доказывают, что регулировать ход экономических процессов возможно, изменяя массу денег, выпуск которых является прерогативой государства.

Неолиберализм – направление экономической мысли, сторонники которого выступают за максимально возможную свободу действий предпринимателей и минимизацию государственного воздействия на экономику. Они развивают идею, что только свободное предпринимательство способно обеспечить эффективное развитие экономики.

Теория рациональных ожиданий. Сторонники этой теории исходят из того, что экономические агенты строят свою линию поведения рационально, всегда принимая наиболее выгодные для себя решения. Отсюда делается вывод о том, что все экономические процессы являются следствием поведения рационального экономического агента, стремящегося к максимизации полезности в условиях определенных ограничений.

Сегодня весьма широкое распространение имеет **институционально-социологическое направление**, сторонники которого рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием не только экономических, но и внеэкономических факторов (правовых, социальных, политических, психологических и др.), среди которых определяющую роль играют институты (под институтами в данном случае понимаются фирмы, профсоюзы, государство). Согласно институционализму, в развитии общества первостепенную роль играют технико-экономические факторы, ведущие к преодолению социальных противоречий и к эволюции общества от индустриального к постиндустриальному, в центре внимания которого находятся человек и его потребности.

Выводы

1. Экономика – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между его целями и ограниченными средствами на их реализацию, которые могут иметь различное употребление.

2. Экономическая наука использует разнообразные приемы познания окружающей действительности, важнейшими из которых являются анализ, синтез, индукция, дедукция и аналогия, а также методы научной абстракции, функционального анализа, графического изображения, предельного анализа и экономико-математический метод.

3. Выделяют следующие функции экономики: научно-познавательную, методологическую, практическую, прогностическую, критическую.

4. Различают два уровня экономического анализа – микроэкономику и макроэкономику. Микроэкономика – раздел науки, который предполагает анализ экономических действий индивидов, отдельных домашних хозяйств, фирм, отраслей. Макроэкономика занимается изучением законов функционирования национальной экономики в целом.

5. Ни одна теория не может претендовать на абсолютную и вечную истинность. Каждая школа в той или иной степени страдает односторонностью и преувеличениями, отражает интересы определенной социальной группы в определенный период. Следовательно, общество в своем развитии не должно опираться только на какую-либо одну экономическую теорию.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Что является предметом экономической теории?
2. Какие функции выполняет экономическая теория?
3. Из каких больших разделов состоит экономическая теория, и что является предметом изучения каждого из них?
4. В чем суть воззрений меркантилистов?
5. Чем воззрения физиократов отличаются от взгляда меркантилистов?
6. Какой тезис лежит в основе экономического учения К. Маркса?
7. Что такое монетаризм?
8. В чем суть институционализма в экономике?

5. ТОВАРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ТОВАР И ЕГО СВОЙСТВА

5.1. *Натуральное хозяйство*

5.2. *Товарное (рыночное) хозяйство и его виды*

5.3. *Товар и его свойства. Классификации товаров*

Основные понятия: форма организации экономики, продукт труда, натуральное хозяйство, ручной труд, самообеспеченность, товар, товарное (рыночное) хозяйство, купля-продажа, цена, потребительная стоимость, меновая стоимость.

Дополнительные понятия: прибыль, преимущество, экономическая система, прямые экономические связи, закрытая система, открытая система.

5.1. Натуральное хозяйство

Хозяйственная практика знает два основных типа производства: натуральное и товарное. **Натуральное производство** – производство, в котором продукты создаются для внутрихозяйственного потребления, для удовлетворения личных потребностей самого производителя. *Натуральному хозяйству присущи замкнутость, ограниченность, традиционность и разобщенность производства, рутинная техника и медленное развитие производства.*

Натуральное хозяйство – это замкнутая экономическая система. Общество, в котором оно господствует, состоит из массы разобщенных хозяйств (семей, общин, поместий, хозяйственных регионов), каждое из которых опирается на собственные ресурсы и обеспечивает себя всем необходимым для жизни (начиная с добывания сырья и заканчивая подготовкой продуктов к потреблению). Тенденция к натурализации производства может проявляться и у современных предприятий, хозяйственных объединений и регионов: производственные единицы сокращают свои экономические связи с другими звеньями народного хозяйства, стремятся самостоятельно обеспечить себя всем необходимым.

На протяжении многих веков характерной особенностью натурального хозяйства был ручной универсальный труд: каждый работник для полу-

чения конечного продукта выполнял все основные работы с помощью простейших орудий. Естественно, что такой труд был малопроизводителен. В настоящее время элементам натурального хозяйства свойственны относительная универсальность и достаточно высокая производительность труда.

Натуральному хозяйству присущи прямые экономические связи между производством и потреблением, которые осуществляются следующим образом: производство → распределение → потребление. Продукция делится между участниками хозяйства и поступает непосредственно в потребление. Такая форма связей обеспечивает натуральному хозяйству значительную устойчивость. Цель производства натурального хозяйства – потребление [28, с. 65].

5.2. Товарное (рыночное) хозяйство и его виды

Необходимая и безусловная предпосылка существования рыночной экономики – товарный характер производства.

Товарное производство – это производство, в котором продукты создаются для обмена самостоятельными, друг от друга не зависящими, обособленными производителями.

Товарное производство – результат длительного исторического развития человеческого общества. Его возникновение и существование возможно только при соблюдении трех основных условий: *общественное разделение труда; обособление различных видов производственной деятельности и определение рамок собственности.*

Общество состоит из разнородных единиц, каждая из которых специализируется на производстве отдельных продуктов (благ). Специализация и разделение труда неразрывно связаны с его производительностью. Именно разделение труда дает мощный толчок росту продуктивности труда, порождая возможность и необходимость обмена. Товарное производство – наиболее прогрессивный тип экономической организации.

Существует два основных типа товарного производства:

- простое товарное производство – производство, основанное на труде самого собственника вещественных факторов производства. В современных условиях это, например, фермерское хозяйство, которое производит продукты для продажи, но собственниками хозяйства и работниками на нем являются члены одной семьи;

- развитое товарное производство – производство, основанное на наемном труде. В современном мире преобладает именно развитое товарное производство.

Товарное производство является открытой системой. Поскольку продукты здесь создаются не только для собственного потребления, но и для продажи другим людям, они выходят за пределы той хозяйственной структуры, в которой созданы, и устремляются на рынок. Там существующие и потенциальные покупатели могут приобрести товары для удовлетворения своих потребностей.

При товарном производстве товаропроизводители специализируются на изготовлении отдельных видов продуктов или отдельных элементов сложных изделий. В товарном хозяйстве связи между производством и потреблением устанавливаются с помощью обмена, поэтому они являются косвенными. Их можно представить следующим образом: производство → распределение → обмен → потребление.

При товарном хозяйстве товаром являются и услуги. Главный признак товарного хозяйства – то, что продукты труда принимают форму товара для удовлетворения потребностей общества.

В товарном (рыночном) хозяйстве производство начинается тогда, когда рынок и вообще сфера обмена дают производителю соответствующий ценовой сигнал. Цель системы рыночного хозяйства – получение прибыли. И это не изъян системы рыночной экономики, а ее важнейшее преимущество.

В системе рыночного хозяйства конечная и непосредственная цели производства могут не совпадать. Если производство рассматривается как непрерывно возобновляющийся процесс, который включает в себя также распределение, обмен, и потребление произведенных благ, то мы имеем дело с процессом воспроизводства.

В рыночной экономике хозяйствующие субъекты принимают решения самостоятельно и независимо друг от друга, а рыночный механизм согласовывает, координирует эти решения: посредством рынка бесчисленные индивидуальные, свободно выбранные решения учитываются, суммируются и взаимно уравниваются. **Рыночная экономика**, или капитализм эпохи свободной конкуренции, – это хозяйственная система, основанная на прямых связях между производителями (продавцами) и потреби-

телями через свободную куплю-продажу товаров. Можно назвать следующие ее главные черты [35, с. 115]:

- частная собственность на землю и другие средства производства – материальная основа свободного предпринимательства, при котором каждый человек может заняться любой законной предпринимательской деятельностью и самостоятельно решает, что, как и для кого производить;
- свобода выбора потребителями, предпринимателями и наемными работниками своих экономических партнеров и приобретаемых товаров и услуг;
- личный интерес участника экономических отношений (лучший стимулятор человеческой активности!) в большинстве случаев совпадает с интересами других участников (стремление работников иметь большую зарплату обуславливает повышение эффективности производства и т. д.);
- саморегулирование экономики рыночными факторами: свободные цены, спрос и предложение, конкуренция. Например, если спрос на товар повышается, то его цена возрастает, и это делает производство товара более выгодным;
- минимум вмешательства государства в экономику: государство не играет никакой роли в распределении ресурсов, все решения субъекты принимают самостоятельно, на свой страх и риск (хотя вообще вопрос о степени невмешательства достаточно спорный).

5.3. Товар и его свойства. Классификации товаров

Товар, как подчеркивает К. Менгер, – это «экономические блага, независимо от их способности к передвижению, независимо от лиц, предлагающих их для продажи, от их материальности, независимо от характера их как продукта труда, предназначенные для обмена» [Цит. по: 22, с. 207].

Современная экономическая наука под благом понимает всякую вещь, всякую услугу, всякую интеллектуальную и духовную идею, если она дает полезный эффект, т. е. удовлетворяет какие-либо потребности человека.

Товар – это любое экономическое благо, созданное человеком для обмена на рынке на другой товар или для продажи. Отличительной особенностью товаров является то, что они удовлетворяют потребности не тех людей, которые их произвели, а других, к которым поступили в результате

обмена. Товар имеет два основных свойства – потребительную стоимость и меновую стоимость (рис. 5).

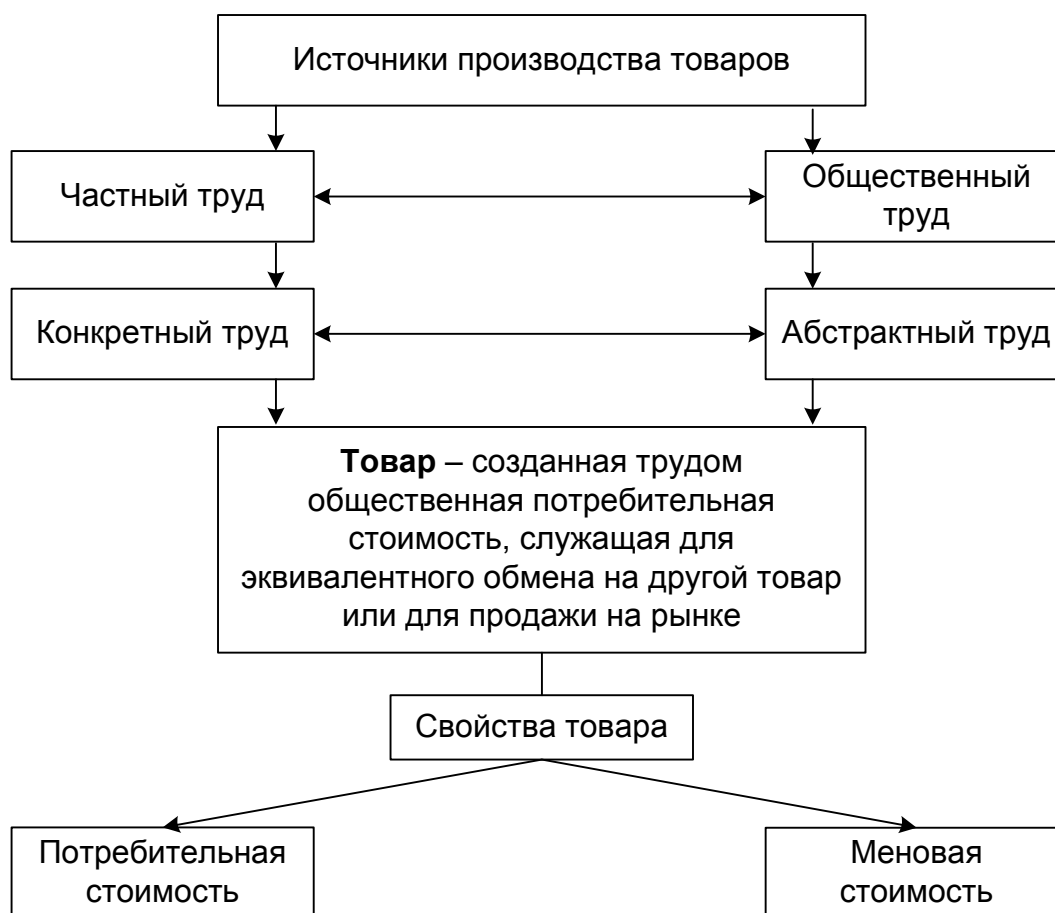


Рис. 5. Товар и его свойства

Потребительная стоимость товара – это его способность удовлетворять ту или иную потребность человека, полезность данного товара. По сути, потребительная стоимость и есть само благо. Можно выделить следующие характеристики потребительной стоимости товара:

- полезность товара предопределяется естественными свойствами самого блага;
- всякая потребительная стоимость имеет три характеристики: количество, качество и натуральную форму;
- потребительная стоимость в определенной степени исторична, ибо в разные эпохи одну и ту же потребность удовлетворяли различными способами;
- потребительная стоимость всегда имеет общественный характер, ибо товар для одних – это благо для других;

- потребительная стоимость товара не всегда зависит от количества потраченного на его производство труда;
- потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы, и в этом ее специфика;
- многие товары удовлетворяют не одну, а сразу несколько потребностей.

Экономическая наука оставляет в стороне вопрос о том, дурна или благородна полезность данного товара, здесь важно другое: нужен этот товар кому-либо или не нужен.

Меновая стоимость – это способность товара обмениваться на другой товар (деньги – тоже товар). Это количественное отношение, в котором потребительные ценности одного рода обмениваются на потребительные ценности другого рода. Необходимым условием обмена является различие потребительных ценностей обмениваемых товаров.

В повседневной практике рыночных сделок измерять товарную стоимость с помощью количества затраченного труда невозможно. А. Смит верно подметил: «Товары чаще обмениваются, а потому и сравниваются с другими товарами, а не с трудом. К тому же большинство людей лучше понимают, что означает определенное количество какого-нибудь товара, чем определенное количество затрат труда» [Цит. по: 26, с. 20].

Натуральный продукт обладает лишь одним свойством – полезностью. Главное отличие товаров от натуральных продуктов в том, что первые создаются производителями не для себя, а для удовлетворения потребностей совершенно других, как правило, не известных им членов общества, т. е. *они являются общественно полезными.*

В натуральном хозяйстве круг полезных продуктов, создаваемых для внутреннего потребления, очень ограничен. Иное дело – в товарном хозяйстве. Здесь не только резко возрастают количество и разнообразие продуктов, но и изменяются их свойства. В связи с этим важно учитывать, что товары могут различаться в зависимости от характера удовлетворения потребностей:

1) *взаимозаменяемые товары.* Если растет потребление одного из них, то снижается использование другого. Примерами могут служить следующие пары: сливочное масло и маргарин, кефир и простокваша, автомобили «Тойота» и «Хонда»;

2) *взаимодополняемые товары*. Они сопутствуют друг другу и потребность в них увеличивается или снижается одновременно. Например, фотоаппарат и фотопленка, видеоманитофон и видеокассеты;

3) *независимые блага*, или не сопряженные, «самостоятельные» товары. Потребности в этих товарах никак не связаны между собой. Например, бананы и рыба, трикотажные изделия и наручные часы.

По сфере использования товары делят на потребительские и производственно-технические.

Потребительские товары (как конечные товары производства) поступают в торговлю для реализации населению в виде продуктов питания, одежды, обуви – товаров краткосрочного срока хранения, мебели, бытовой техники, автомобилей – товаров длительного срока пользования.

Товары производственно-технического назначения – это полуфабрикаты, используемые при производстве потребительских товаров, на промежуточных этапах производства: станки, оборудование, шлаки, руды обогащенные и др. [35, с. 160].

Выводы

1. Основные типы производства – это натуральное и товарное хозяйства.
2. Натуральному производству присущи отсутствие общественного разделения труда, замкнутость, наличие прямых экономических связей между производством и потреблением, ручной универсальный (разнообразного назначения) труд, простейшие инструменты. Именно в натуральном производстве встречается простая кооперация труда.
3. Натуральное производство создает продукцию для удовлетворения личных потребностей самого производителя. Таким образом, натуральное хозяйство – это замкнутая экономическая система.
4. В натуральном хозяйстве наиболее просто и ясно решаются задачи организации экономики, касающиеся производства благ. Что создавать, как это делать и для кого предназначаются продукты – все это определяют собственники, работники хозяйства с учетом только внутривозвращенного потребления.
5. Товарное хозяйство – такая форма организации хозяйства, при которой производственные продукты труда обмениваются путем купли-продажи. Товарное хозяйство – это открытая экономическая система. Поэтому здесь иначе, чем в натуральном хозяйстве, с опорой на требования не толь-

ко производства, но и рынка решаются главные проблемы экономической организации: что создавать, как для этого использовать природные ресурсы и для кого предназначаются продукты труда.

6. Можно выделить следующие основные черты товарного (рыночного) хозяйства: частная собственность (она обеспечивает экономическую свободу субъектов экономических отношений и рыночные механизмы координации их действий), общественное разделение труда, специализация производства, открытость.

7. Развитое разделение труда предполагает прежде всего возникновение сложной кооперации труда, которая означает дифференциацию созидательной деятельности внутри предприятия. Кроме того, необходимо общественное разделение труда между производителями разнообразных благ, т. е. специализация – хозяйственное обособление людей на изготовлении какого-то продукта. В таком случае человек выбирает определенный вид работы и превращает его в самостоятельную производственную деятельность. Это, конечно, усиливает его зависимость от других товаровладельцев, выпускающих иные полезные продукты. В итоге возникает необходимость обмениваться разнородной продукцией, устанавливать через рынок хозяйственные связи.

8. Для товарного производства характерно двойное разделение труда – на самом предприятии (сложная кооперация труда) и между хозяйственными единицами (их специализация). Неразрывная связь товарного производства с развитием разделения труда, а стало быть, с прогрессом факторов производства – одно из решающих преимуществ товарного хозяйства по сравнению с натуральным.

9. Из разделения труда на предприятии и в обществе вытекает второй отличительный признак товарного хозяйства – его открытость. Здесь работники создают полезные продукты не для собственного потребления, а для продажи. Весь поток изготавливаемых вещей выходит за пределы каждой производственной единицы и устремляется на рынок для удовлетворения покупательского спроса.

10. Еще одна особенность товарного хозяйства состоит в том, что серьезно изменяется траектория кругооборота богатства. Его движение распадается на два отдельных звена: «производство – распределение – обмен» (для производителя) и «обмен – потребление» (для покупателя и потребителя благ).

11. В зависимости от степени развития отношений собственности и организационно-экономических связей образуется один из двух видов товарного производства: простое или развитое товарное хозяйство. Исторически первым было простое товарное хозяйство крестьян и ремесленников, использующих при изготовлении продуктов свой труд и сравнительно простые орудия. В этом случае из-за невысокой выработки работников сфера товарного производства и обращения была развита недостаточно и зачастую соседствовала с натуральным хозяйством, занимавшим лидирующие позиции в экономике.

При капитализме на смену натуральному производству приходит развитое товарное хозяйство, а продукты меняют свою экономическую форму.

12. Товар – это любое экономическое благо, созданное человеком для обмена на рынке на другой товар или для продажи. Товар имеет два основных свойства: потребительную и меновую стоимости. Современная экономическая наука в понятие «благо» включает всякую вещь, всякую услугу, всякую интеллектуальную и духовную идею, дающую полезный эффект, т. е. удовлетворяющую какие-либо потребности человека.

13. Существует несколько классификаций товаров. Выделяют взаимозаменяемые и взаимодополняемые товары; потребительские товары и товары производственно-технического назначения.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чем сущность основных типов производства – натурального и товарного?

2. Назовите необходимые условия возникновения и существования товарного производства.

3. Что имеется в виду, когда говорят о товаре как об экономическом благое?

4. Расскажите о существующих классификациях товаров.

5. В чем особенности натуральной формы производства?

6. В чем сущность производства, распределения, обмена и потребления?

7. Укажите цели производства в нерыночных системах хозяйства и в системе рыночного хозяйства.

8. Что принято понимать под процессом воспроизводства?

9. В чем выражаются полезность товара, его меновая и потребительная стоимости?

6. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

6.1. История, сущность и виды денег

6.2. Денежные агрегаты

6.3. Функции денег. Законы денежного обращения

6.4. Цена. Теории ценообразования

Основные понятия: товарно-денежная форма, обменные отношения, бартер, эквивалент, деньги, товарные деньги, бумажные деньги, современные деньги, денежные знаки, ликвидность, стоимость денег, агрегаты денежной массы, цена, ценообразование, денежное обращение.

Дополнительные понятия: собственная стоимость денег, номинальная стоимость денег, биметаллизм, монометаллизм, ассигнации, казначейские билеты, биллонные монеты, кредитные деньги, электронные деньги, пластиковые карточки, покупательная способность денег.

6.1. История, сущность и виды денег

Все теоретические экономические школы сходятся во мнении, что *появление денег является результатом развития процесса обмена*. Исследовать происхождение денег – значит исследовать развитие торговли, обмена – того этапа человеческой цивилизации, который Ф. Хайек назвал «расширенным порядком человеческого сотрудничества» [Цит. по: 30, с. 158].

Самой простой формой обмена является бартер. **Бартер** – это непосредственный обмен одного товара на другой. Например, земледelec обменивает 500 кг зерна на одну корову, принадлежащую скотоводу. Однако бартерные сделки могут беспрепятственно осуществляться лишь при ограниченном наборе предлагаемых к обмену товаров. Количество участников при бартерном обмене также ограничено. При вовлечении в торговлю большого круга хозяйствующих субъектов бартер наталкивается на серьезные затруднения. Например, один земледelec хочет обменять свою пшеницу на медный кувшин, но владельцу кувшина не нужно его зерно. Потребуется осуществить множество промежуточных торговых сделок, прежде чем земледelec станет обладателем кувшина.

Это затруднение, отмечал К. Менгер, казалось бы непреодолимым, если бы «в самой природе вещей не существовало средства, которое само

по себе и без всякого соглашения или государственного принуждения приводит к решению указанного затруднения» [Цит. по: 30, с. 87]. Дело в том, что по мере развития обмена в разных регионах всегда выделяется товар, обладающий наибольшей способностью к сбыту. Выражаясь современным языком, речь идет о товаре, обладающем наибольшей ликвидностью. **Ликвидный товар** (или любое другое благо) – это легко реализуемый товар. С понятием ликвидности мы еще будем неоднократно встречаться, пока же выясним, от чего зависит способность товара к сбыту, или его ликвидность.

Во-первых, эта способность ограничена кругом лиц, которым можно сбыть товар. Владелец товара не может продать его тем лицам, которые не имеют потребности в нем; которые в силу правовых и физических оснований отстранены от их приобретения; которые не знают о появившейся возможности обмена (малоизвестные товары обладают весьма ограниченной способностью к сбыту) и в силу еще некоторых ограничений.

Во-вторых, способность товара к сбыту ограничена областью, в которой он может найти сбыт. Это означает, что помимо наличия круга лиц, которым можно сбыть товар, не должно быть непреодолимых препятствий (физических или правовых) при транспортировке товара в данную местность; транспортные издержки не должны быть слишком высоки.

В-третьих, способность товаров к сбыту ограничена количественно, а также размерами еще неудовлетворенных потребностей людей.

В-четвертых, способность к сбыту зависит от промежутка времени, в течение которого возможен сбыт. Сравните возможное время реализации свежей клубники, устриц, копченой колбасы, политических газет, остроумных товаров и т. д.

Товар, имеющий наибольшую способность к сбыту, становится деньгами. **Деньги** – это абсолютно ликвидное средство обмена. Они появились на определенном этапе развития хозяйственной жизни общества, но не как продукт какого-либо законодательного акта государства, а как *результат развития экономических отношений, как результат естественной хозяйственной жизни людей.*

Уже на раннем этапе развития торговли в разных странах и регионах люди находили такой товар, который отличался большей способностью к сбыту, чем их собственный, и который мог быть обменен на тот товар,

в котором они нуждались. Как обменные использовались любые товары – скот, зерно, соль, медь и т. д., но все они должны были удовлетворять одному требованию: получить признание покупателей и продавцов в качестве средства обмена.

В России до конца княжения Дмитрия Донского наиболее ликвидными средствами обмена были серебро в слитках («гривны»), иностранные монеты (до середины VIII в. – римские динарии, в VIII–X вв. – восточные дирхемы, преимущественно арабские, с XI в. – западноевропейские монеты) и меха («куны», «резаны», «мордки» и т. д.). Постепенно абсолютно ликвидным средством обмена стали драгоценные металлы – золото и серебро¹.

Если попытаться определить категорию цены через понятие денег, получится следующее: *цена – это пропорция обмена товаров на деньги*. Таким образом, определения цены могут охватывать разные стороны этого важнейшего феномена рынка. Цена – это альтернативные издержки. Цена – это информационный сигнал («симптом экономического выравнивания», по Менгеру), который подсказывает субъекту рыночного хозяйства наиболее выгодное направление его деятельности. И, наконец, цена – это пропорция обмена товаров на деньги.

Но вернемся к благородным металлам – золоту и серебру. Почему именно они стали деньгами? Ответ прост: они обладали *совокупностью качеств, позволяющих им лучше, чем другим товарам, выполнять роль абсолютно ликвидного средства обмена*. Вот эти качества:

- 1) сохраняемость;
- 2) портативность (т. е. высокая ценность в небольшом объеме);
- 3) экономическая делимость (если разделить слиток золота на две равных по весу части, ценность каждой из них будет равна половине ценности слитка. (Этим свойством не обладает ни скот, ни мех, ни жемчуг...))
- 4) относительная редкость в природе.

В современных условиях золото, а еще раньше – серебро перестали быть денежным товаром. В обыденной жизни мы используем бумажные деньги (банкноты), а не мешочки с золотым песком или золотые монеты.

¹ Заметим, что неоклассическая школа подчеркивает то огромное влияние, которое оказала на возникновение денег привычка. Этот фактор вообще может многое объяснить в природе современных денег [24, с. 156].

Современные бумажные деньги (доллары, эскудо и т. п.) ликвидны, т. е. обладают непосредственной покупательной силой. Ликвидное средство – это легкорезализуемое средство обмена. Например, если у вас есть 12 стульев, это вовсе не означает, что в любой момент их можно обменять на какую-то вдруг понадобившуюся вам вещь. А вот если вы располагаете определенной суммой денег, вы всегда сможете обменять ее на любое благо.

Но почему какие-то «куски бумаги» обладают абсолютной ликвидностью? И тут мы подходим ко второму аспекту, касающемуся природы современных денег.

Деньги – это общепризнанное средство обмена. Здесь очень важно обратить внимание на слово «общепризнанное». Чем же определяется ценность современных денег? Точнее, обладают ли вообще бумажные деньги ценностью?

Современная экономическая теория отвечает на этот вопрос так: люди ценят бумажные деньги, а значит, они имеют ценность. То есть если люди соглашаются что-либо считать деньгами, то это что-то и будет являться деньгами.

В настоящее время деньги декретируются государством в лице центрального банка страны. Ценность денег во многом определяется доверием к правительству и центральному банку, держащему под своим контролем объем денежной массы. Устойчивость (неизменность покупательной способности) современных денег зависит вовсе не от золотого запаса страны. Можно сказать, что у правительства такие же задачи, что и у природы, сотворившей золото в ограниченном количестве: центральный банк должен сделать ограниченным предложение денег, ограничив тем самым и их доступность. Если бумажные деньги перестанут обладать свойством относительной редкости, то их ценность исчезнет.

Необходимо обратить особое внимание на одну специфическую роль, которую играют деньги в рыночном хозяйстве. Обмен, о котором мы уже не раз вспоминали, связан с определенными издержками (К. Менгер говорит об экономических жертвах, которых требуют меновые операции [30]). Что это за издержки («жертвы»)? Речь идет о трансакционных издержках, связанных с осуществлением обменных сделок (трансакций). Ведь обмен происходит, как отмечал Р. Коуз, не в идеальном мире, где два человека беспрепятственно меняют на опушке леса яблоки на орехи, не неся при этом никаких трансакционных издержек [12, с. 45]. Деньги же помогают сокращать трансакционные издержки, облегчая и ускоряя обмен. Поэтому

деньгами в разных странах и регионах становился не самый полезный (с точки зрения личного потребления) товар, а такой, который в наибольшей степени способствовал облегчению обмена.

Назначение денег – не приносить пользу, подобную удовлетворению потребностей в еде, питье и прочем, а *экономить транзакционные издержки*. Можно представить, насколько велики были бы эти издержки, если бы развитие обмена началось и закончилось бартером: одни лишь затраты на поиски нужного контрагента составляли бы львиную долю этих издержек обмена!

Необходимо также упомянуть о наличных и безналичных деньгах. Именно развитие безналичного денежного обращения, когда деньги нельзя «потрогать», позволило Ф. Хайеку высказать очень важную мысль: деньги – это наиболее абстрактный институт развитой цивилизации, от которого зависит торговля и через который «опосредуются... чувственно не воспринимаемые последствия индивидуальных действий» [Цит. по: 22, с. 157]. Поэтому деньги, подчеркивает Ф. Хайек, «которые мы ежедневно пускаем в ход, остаются вещью совершенно непостижимой, и, пожалуй, наряду с сексом – объектом самых безрассудных фантазий» [Цит. по: 30, с. 180]. Изучение экономической теории помогает освободиться от обыденных представлений о деньгах и не дает увлечь себя фантазиям, например, о возможности ликвидации денег в целях достижения всеобщего равенства, как это предполагалось в теориях социалистов-утопистов и не менее утопических концепциях К. Маркса и Ф. Энгельса.

Как уже не раз говорилось, всякий товар имеет два экономических свойства: потребительную ценность и стоимость. Потребительная ценность – это конкретная полезность товара. Стоимость – это овеществленный в товаре труд людей. В натуральном обмене деньги не участвуют. Количественное соотношение, в котором совершается товарообмен, называется меновой стоимостью. Например, если пять топоров меняются на тридцать килограммов зерна, то меновая стоимость топора равна шести килограммам зерна. С появлением денег эта стоимость стала выступать в форме цены – денежного выражения стоимости товара.

Однако прежде чем принять современную, товарно-денежную, форму, обменные отношения прошли долгий путь развития.

Когда товарное производство лишь зарождалось, различные продукты труда непосредственно обменивались друг на друга. Вот простейшая формула обмена: Т – Т (товар – товар).

Затем из массы товаров были выделены особые товары – общие эквиваленты (их роль выполняли наиболее ходовые местные товары-посредники – зерно, меха, скот, металлы и т. д.), на которые обменивались другие товары. В данном случае формула обмена такова: Т – т – Т (товар – товар-посредник – товар).

Обменные отношения на первом и втором этапах имели натуральный (бартерный) характер. В последующем, в результате развития товарного производства и расширения международной торговли, роль общего эквивалента уже для многих народов начали выполнять металлы (прежде всего золото и серебро). Они стали всеобщими эквивалентами и превратились в деньги. А формула обмена приобрела современный вид: Т – Д – Т (товар – деньги – товар).

Итак, *деньги* можно определить как *всеобщий товарный эквивалент, который выражает стоимость всех товаров и служит посредником в их обмене*. Принято выделять три основных вида денег: товарные, бумажные и современные деньги.

Товарные деньги. Это определенный товар, получивший общее признание как средство обмена и используемый в качестве денег. У разных народов в разные эпохи товарными деньгами были скот, меха, ракушки, соль и т. п. Затем на тысячелетия функцию денег монополизировали благородные металлы – золото и серебро, чему способствовали такие их физические свойства, как однородность, делимость, сохраняемость, редкость, портативность. Полная демонетизация золота (изъятие его из обращения при всех видах расчетов, в том числе международных) произошла в начале 70-х гг. XX в. С тех пор золото перестало выполнять функцию денег и превратилось в обыкновенный товар, цена которого определяется на соответствующих золотых рынках.

Деньги прошли свой путь развития, они были и полноценными, и неполноценными. *Полноценные деньги – это деньги, в роли которых выступал денежный товар, имеющий собственную стоимость*. Необходимо различать собственную стоимость денег, определяемую затратами на их производство, и номинальную (или нарицательную) – ту, которая на них обозначена. У полноценных денег номинальная и собственная стоимость примерно соответствовали друг другу.

Денежная система, в которой обращались и золото, и серебро, называлась биметаллизмом, а та, где был в ходу только один из этих метал-

лов, – монометаллизмом. В конечном счете, золото стало выполнять функцию всеобщего эквивалента и превратилось в деньги, так как этот благородный металл не ржавеет, не темнеет, однороден и имеет высокую концентрацию стоимости (небольшая монета может иметь значительную номинальную стоимость).

Наряду со стандартными, полновесными монетами в обращении находились неполноценные – старые, а иногда и намеренно «обрезанные». Власти осуществляли сознательную «порчу монет» – выпуск более легко-весных или низкопробных монет при сохранении их прежнего номинала. В России, например, за период с XII по XVIII в. содержание серебра в рубле упало с 48 до 4 золотников¹.

Затем начали хождение и бумажные деньги. В России бумажные деньги впервые выпустили в 1769 г., при Екатерине II. Они назывались ассигнациями и обращались в виде государственных казначейских билетов, имевших твердо установленный курс, а также свободно обменивались на золотые монеты.

Бумажные деньги – это надлежащим образом оформленные листки бумаги, выполняющие функцию денег. Бумажные деньги выпускались государством для покрытия государственных расходов; своей вещественной стоимости они практически не имели и наделялись принудительной силой хождения, т. е. были обязательны для приема при всех платежах и расчетах.

Современные деньги – это деньги, возникшие в результате развития кредитных операций в экономике. Они существуют в наличной и безналичной формах:

- наличные деньги – банкноты – это долговые обязательства государственного центрального банка;
- безналичные деньги – это расчетные, текущие, сберегательные и другие подобные счета юридических и физических лиц в банке. Они существуют в виде записей в бухгалтерских книгах банков. Деньги, хранящиеся в банках, фактически предоставляются их собственниками банкам в кредит и потому являются долговыми обязательствами коммерческих банков. Перемещение безналичных денег осуществляется путем записей по счетам. При перечислении безналичных денег производится кредитная операция. То есть оборот наличных денег заменяется кредитными операциями.

¹ Один золотник равен 4,26 г.

Компьютеризация банковского дела привела к возникновению электронных денег и пластиковых карточек.

Электронные деньги существуют на счетах в компьютерной памяти банков. Распоряжаются ими с помощью специального электронного устройства, позволяющего осуществлять кредитные и платежные операции посредством передачи электронного сигнала без участия бумажных носителей.

Пластиковая карточка – это средство расчетов, замещающее наличные деньги и чеки; денежный документ, удостоверяющий наличие у держателя карточки счета в банке. Пластиковые карточки могут быть дебетовыми или кредитными. В первом случае владелец пластиковой карточки может осуществлять расчеты в пределах средств, имеющихся на его счете, а кредитная карточка позволяет ее владельцу получать в банке краткосрочную ссуду.

Получается, что *общество постепенно перешло к использованию неполноценных денег.*

Неполноценные деньги – это заменители полноценных денег, денежные знаки, собственная стоимость которых незначительна и не соответствует их номиналу.

Существуют следующие основные виды неполноценных денег:

- бумажные деньги;
- бумажные денежные знаки;
- биллонные монеты, или биллоны, – металлические денежные знаки в виде монет из неблагородных металлов (низкопробного серебра, никеля, меди и т. д.);
- кредитные деньги – векселя, чеки, кредитные карточки и др.

В зависимости от того, какие деньги (полноценные или неполноценные) используются в обращении, *различают два основных типа денежных систем: металлического обращения (монетарные) и обращения денежных знаков.*

С появлением денег исчезли трудности с обменом товарами. С помощью денег можно осуществлять распределение и перераспределение труда и капитала между отраслями, регионами, странами, присваивать результаты труда общества, сохранять в вечной нетленной форме труд человека.

Вообще к любому предмету, выступающему в роли денег, предъявляются следующие требования:

- стоимость денег должна быть стабильной, иначе невозможно делать экономические расчеты и принимать управленческие решения;

- деньги должны быть удобными и прочными – такими, чтобы их можно было всегда иметь при себе;
- денежные знаки равного достоинства должны быть однородными;
- деньги должны легко размениваться на необходимые доли;
- деньги должны легко узнаваться (по цвету, формату, особым полиграфическим признакам, по номиналу);
- деньги должны быть уникальными и иметь защиту – такую, чтобы их невозможно было воспроизвести «в домашних условиях».

6.2. Денежные агрегаты

Совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах и выполняющих функции средства обращения и накопления, образует **денежную массу**.

Отдельные виды денежных средств, обращающиеся в стране, в соответствии с присущим им уровнем ликвидности объединяются в **денежные агрегаты** (M), которые рассчитывает и публикует центральный государственный банк. Агрегат с более высокой степенью ликвидности является составной частью агрегата с более низким уровнем ликвидности. В результате образуется система агрегатов, каждый из которых характеризует определенный состав и структуру денежной массы. Такие денежные агрегаты нумеруются по возрастающей (M_0, M_1, M_2, M_3 и т. д.) и различаются широтой охвата финансовых активов общества, а также степенью ликвидности (т. е. способностью быть истраченными без потери или с небольшой потерей их покупательной силы).

Денежный агрегат M_0 включает в себя наличные деньги, находящиеся в обращении, в том числе те, которые хранятся в кассах коммерческих банков; агрегат M_1 – это агрегат M_0 плюс средства, находящиеся на расчетных, текущих и специальных счетах предприятий и населения, депозиты населения и предприятий в коммерческих банках, депозиты населения в сберегательных банках до востребования, средства страховых компаний; M_2 : M_1 плюс срочные депозиты населения в сберегательных банках; M_3 : M_2 плюс крупные срочные вклады.

В некоторых странах используется еще один агрегат – L , состоящий из агрегата M_3 и некоторых видов высоколиквидных ценных бумаг (депозитных сертификатов, казначейских векселей).

Еще одним важным показателем количества денег, находящихся в обращении, является **денежная база** («сильные деньги») – это деньги, непосредственно контролируемые центральным государственным банком (наличные деньги «в обращении», деньги на счетах коммерческих банков, в центральном государственном банке).

Денежные агрегаты позволяют определить количество денег, находящихся в обращении. Но сколько денег должно быть в экономике?

Большинство экономистов предпочитают соизмерять денежную массу с агрегатом M_1 , т. е. с наиболее ликвидными финансовыми активами, которые прямо и непосредственно используются в качестве средств обращения. На практике могут применяться и другие денежные агрегаты, так как все они служат важными ориентирами в кредитно-денежной политике государства.

6.3. Функции денег. Законы денежного обращения

Многие экономисты определяют сущность денег через их функции:

1) *средства обращения*: деньги служат посредником при обмене товаров, инструментом простого и быстрого обмена товаров, потому что с их появлением продажа свелась к обмену товара на деньги, а купля – к обмену денег на товар;

2) *меры стоимости*: деньги выражают стоимость товаров и определяют их цену, являются общепризнанным измерителем и показателем рыночной стоимости любого товара (при отсутствии денег такая единая оценка невозможна);

3) *средства накопления*: деньги позволяют «развести» во времени акты купли и продажи товаров, олицетворяют возможность накопления и превращения в общественное богатство;

4) *средства платежа*: деньги не предполагают непосредственного обмена на товар и используются для разных выплат, например, для выплаты долга (за товары, проданные в кредит), оплаты труда, выплаты налогов государству (за его услуги обществу) и т. д.

Реализация каждой из функций встречается со множеством препятствий, в преодолении которых особенно важна роль государства.

Людей всегда интересовало, какое количество денег необходимо для нормального обслуживания товарооборота и как это количество влияет на экономику.

Ответ на этот вопрос достаточно прост: *в обращении должно быть столько денег, чтобы соблюдался баланс между их количеством и стоимостью производимых в стране товаров и услуг (с учетом их цен).*

Поскольку скорость обращения денег и реальный объем производства определяются не денежными факторами, то они могут рассматриваться как постоянные величины. Тогда очевидно, что уровень цен и количество денег в обращении находятся в прямой зависимости: рост цен вызывает необходимость увеличения денежной массы, а увеличение денежной массы приводит к росту цен. Однако роста цен не произойдет, если одновременно с ростом денежной массы увеличить объем выпуска товаров и услуг в той же или большей степени.

Оборот бумажных денег в качестве средства платежа (когда ими оплачивают товары, услуги) называется **денежным обращением**. Он осуществляется в форме законодательно закрепленной государственной денежной системы, главными элементами которой являются:

- основная денежная единица (рубль, доллар и т. д.);
- установленный государством масштаб цен («золотое содержание» основной бумажной денежной единицы);
- утвержденные государством виды денег, являющиеся законными платежными средствами (банкноты и казначейские билеты различного достоинства);
- эмиссионная система, т. е. законодательно утвержденный порядок выпуска денег для целей денежного обращения;
- финансовая система государства.

Денежное обращение подчиняется закону, который определяет *количество денег (или денежную массу), необходимое в данный момент для обеспечения товарного обращения в стране, следующим образом: оно прямо пропорционально произведению цен выпущенных товаров на объем валового национального продукта и обратно пропорционально скорости обращения денег.*

$$M = \frac{PQ}{v},$$

где M – количество денег;

P – цена выпущенных товаров;

Q – объем валового национального продукта;

v – скорость обращения денег.

Эта формула выведена из уравнения Фишера, или уравнения обмена:

$$Mv = PQ.$$

Уравнение обмена позволяет рассчитать каждый из его элементов.

В условиях рыночного хозяйства в процессе денежного обращения участвуют еще два рыночных элемента: спрос на деньги со стороны производства и предложение денег со стороны центрального банка, осуществляющего их эмиссию [12, с. 438].

Централизованное регулирование предложения денежной массы, позволяющее оградить экономическую систему от резких скачков цен и таким образом достичь высокой стабильности экономического роста, на практике дает сбои. Увеличение количества денег (по сравнению с товарной массой) ведет к превышению спроса над предложением, вызывает рост цен.

Увеличению денежной массы в обращении способствуют следующие факторы:

- диспропорция между денежными доходами и расходами населения;
- сокращение выпуска сельскохозяйственной продукции;
- недостаточно развитая система безналичных расчетов;
- резкое увеличение платных услуг.

К факторам, способствующим уменьшению количества денег, находящихся в обращении, можно отнести следующие:

- превращение наличных денег в сбережения, депозиты коммерческих банков;
- купля-продажа ценных бумаг;
- приобретение недвижимости.

Однако действие этих факторов в существующих, условиях незначительно, и они не оказывают сколько-нибудь серьезного влияния на состояние денежного обращения.

Количество денег, находящихся в обращении, непосредственно влияет на их стоимость. Современные деньги, в отличие от товарных, не имеют собственной стоимости. Наличные бумажные деньги – это просто листок бумаги, банковские вклады – это записи в бухгалтерских книгах банков. Что касается металлических денег, то их нарицательная стоимость всегда должна быть больше действительной (стоимости металла).

Стоимость денег – это их покупательная способность. Данный показатель выражает фактическую (реальную) стоимость, в отличие от обозначенной нарицательной (номинальной) стоимости денег. *Стоимость денег находится в обратной зависимости от массы денег в обращении.* Чем больше денег в обращении, тем меньше их стоимость, и наоборот.

6.4. Цена. Теории ценообразования

В рыночном хозяйстве важную роль играет закон стоимости, который реализуется через механизм ценообразования, через сбалансированность спроса и предложения. Он является одним из регуляторов общественного производства, способствует движению ресурсов из одного сектора экономики в другой и внутри отдельных секторов под воздействием товарно-денежных отношений.

По мере перехода к рыночной экономике предприятие и его собственники самостоятельно, на свой страх и риск, с полной экономической ответственностью за свои действия, принимают производственно-экономические и другие решения. Только предприниматели решают, что, сколько, когда, где и какого качества изготавливать, кому, на каких условиях и по каким ценам продавать то, что произведено.

Внерыночные принципы и методы формирования цены исходят из идеи, что она должна определяться на предприятии, т. е. в сфере производства, и нередко – еще до начала производства продукции. Такой подход неизбежно приводит к тому, что за базовую цену принимаются затраты на производство (затратный метод ценообразования). При таком подходе рынок оказывает слабое воздействие на уровень и динамику цен. В лучшем случае он лишь фиксирует степень спроса на товар при уже установленной цене.

При рыночном ценообразовании реальный процесс формирования цены происходит в сфере реализации продукции, т. е. на рынке, под воздействием спроса и предложения, товарно-денежных отношений. Основное и принципиальное отличие рыночного ценообразования от планового установления цен состоит в том, что цены на товары в этом случае определяют их собственники – субъекты хозяйствования. Только так можно преодолеть отчуждение товаропроизводителей от результатов их труда.

Предприятия реализуют свою продукцию, работы, услуги, как правило, по ценам и тарифам, установленным самостоятельно или на дого-

ворной основе, и только в отдельных случаях, предусмотренных законодательными актами, – по государственным ценам. На продукцию предприятий, занимающих монопольное положение на рынке товаров, а также на товары и услуги, определяющие цены во всех секторах экономики и уровень жизни населения (электроэнергия, газ, нефтепродукты, квартирная плата, тарифы на коммунальные услуги), допускается государственное регулирование цен. Поэтому в переходный период (в условиях смешанной экономики) рыночный механизм ценообразования должен гибко сочетаться с механизмом государственного регулирования цен на отдельные товары. Такое сочетание позволяет государству с помощью цен определять и реализовывать приоритетные цели экономического развития.

В условиях рыночных отношений динамика цен формируется под воздействием двух важнейших факторов: стратегического и тактического.

Цена – это денежное выражение стоимости товара. Стоимость же определяется общественно необходимыми затратами труда (ОНЗТ) – затратами на производство продукции данной потребительной стоимости при нормальных условиях производства и среднем в данном обществе уровне умения и интенсивности труда [35, с. 181].

Цена – это также пропорция обмена товара на деньги. Купля-продажа результатов производства (товаров) означает, что они обладают общественной ценностью, которая выражается в определенном количестве платежных знаков, т. е. в денежной цене товара. Поскольку общественная ценность товара в силу объективных и субъективных причин постоянно изменяется, то и денежная цена товара находится в постоянном движении. *Свободное движение товарных цен и есть одна из основных черт рыночной экономики.*

В условиях рыночной экономики на цену возложены две задачи: рост цены воодушевляет производителей, а ее снижение – покупателей.

Вообще же рыночные цены выполняют следующие функции:

- информируют покупателей и продавцов, ориентируют их;
- стимулируют наиболее экономичные способы производства и наиболее рациональное поведение спроса;
- участвуют в распределении доходов между всеми участниками рынка.

Выполнение этих функций возможно только при свободном движении цен, т. е. при отсутствии инфляции и монополизма, искажающих подлинную динамику цен и тем самым превращающих цену в лжеинформа-

цию, лжестимул и лжераспределение доходов. Вот почему главной задачей регулирования рыночной экономики является борьба с инфляцией и монополизмом.

Современная система цен очень сложна. Если упростить, то в рыночной экономике любой страны можно выделить договорные, государственные и мировые цены.

Договорные цены – это подлинные рыночные, свободные цены, воплощающие свободу предпринимателей. Договорные цены – это цены, устанавливаемые соглашением покупателя и продавца.

Государственные цены в рыночной экономике устанавливаются не на продукцию государственных предприятий. Государственные цены – это фиксированные цены, устанавливаемые государством в лице его органов власти и управления в виде преysкурантных цен, «замораживания» рыночных цен, фиксирования монопольных цен. Такие цены устанавливаются в экстремальных условиях (война, стихийные бедствия, кризис в экономике и т. д.).

Мировые цены применяются в международной торговле. По мере развития международной специализации труда их роль возрастает и они оказывают все большее влияние на внутренние цены.

Выводы

1. Деньги – это не просто техническое средство обмена. От налаженности денежного оборота, количества денег, находящихся в обращении, зависит состояние всей экономики страны. Деньги – это все то, что принимается продавцом для оплаты товаров и услуг. Отличительная особенность денег – их абсолютная ликвидность. Таким образом, деньги – это абсолютно ликвидное средство обмена.

2. Современные денежные системы – это системы, построенные на обороте неразменных кредитных денег. Совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах и выполняющих функции средства обращения и накопления, образует денежную массу.

3. Сущность денег проявляется в их функциях: средства обращения, меры стоимости и средства накопления. История денег знает три основных их вида: товарные, бумажные и кредитные деньги. Современные наличные деньги представляют собой долговые обязательства центрального банка страны, безналичные – долговые обязательства коммерческих банков в отношении их вкладчиков.

4. Механизм ценообразования в условиях рыночных отношений проявляется через цены, их динамику. Цена – это денежное выражение стоимости товара.

5. Предприятия реализуют свою продукцию, работы, услуги, как правило, по ценам и тарифам, установленным самостоятельно или на договорной основе, и только в отдельных случаях, предусмотренных законодательными актами, – по государственным ценам.

6. На продукцию предприятий, занимающих монопольное положение на рынке товаров, а также на товары и услуги, определяющие цены во всех секторах экономики и уровень жизни населения (электроэнергия, газ, нефтепродукты, тарифы на коммунальные услуги), допускается государственное регулирование цен.

7. В переходный период (в условиях смешанной экономики) рыночный механизм ценообразования должен гибко сочетаться с механизмом государственного регулирования цен на отдельные товары, чтобы с помощью цен определять и реализовывать приоритетные цели экономического развития.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какие существовали виды денег?
2. Что собой представляют современные наличные и безналичные деньги?
3. Что такое денежная масса? По какому принципу формируются разные денежные агрегаты?
4. Какую зависимость устанавливает уравнение обмена И. Фишера? Что собой представляют левая и правая части уравнения?
5. От чего зависит количество денег, находящихся в обращении?
6. Что собой представляет цена товара?

7. СОБСТВЕННОСТЬ И МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

7.1. Экономическое содержание понятия собственности. Объект и субъект собственности

7.2. Система экономических отношений собственности

7.3. Типы и формы собственности

7.4. Собственность и мотивация хозяйственной деятельности

7.5. Типы экономических систем и их особенности

7.6. Современные модели экономических систем

Основные понятия: собственность, субъекты и объекты собственности, экономические интересы, право собственности, аренда, теорема Р. Коуза, экономические агенты, домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство.

Дополнительные понятия: товарное производство, общественное разделение труда, юридическое и экономическое право собственности, «пучок прав» собственности, спецификация прав собственности, трансакционные издержки, традиционная, административно-командная, рыночная и современная экономические системы.

7.1. Экономическое содержание понятия собственности. Объект и субъект собственности

Собственность выражает те глубинные отношения, которые оказывают влияние на все стороны жизни общества – экономическую, социальную, политическую, идеологическую. Форма собственности определяет непосредственную цель производства и тип общества, решения, направляющие и регулирующие хозяйственную деятельность, эффективность производства и др.

Во второй половине XX в. широкое распространение получила теория прав собственности, рассматривающая проблему эффективности распределения ограниченных ресурсов общества в зависимости от правомочий собственников. По мнению большинства современных экономистов, *эффективность использования ограниченных ресурсов общества во многом зависит от спецификации – закрепления прав собственности.* Закрепление прав собственности за теми, кто способен обеспечить максимально

эффективное использование объектов собственности, позволяет распределять ограниченные ресурсы общества наиболее рационально.

Собственность – это отношения между человеком или сообществом людей (субъектом) и предметами, вещами (объектом), заключающиеся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, присвоении объекта субъектом (т. е. характеризующие принадлежность объекта какому-либо субъекту) [5, с. 75].

Итак, в отношениях собственности всегда присутствуют две стороны: субъект и объект собственности.

Объект собственности – это те экономические блага, по поводу которых возникают отношения собственности: факторы производства, предметы потребления, услуги, информация, плоды интеллектуальной деятельности.

Субъект собственности (собственник) – это активная сторона отношений собственности. Субъектами собственности являются люди или юридические лица, имеющие возможность и право обладать, распоряжаться и пользоваться объектом собственности.

Право собственности – это установленные обществом (законами, традициями) отношения между людьми, которые регулируют распределение ограниченных экономических благ (ресурсов).

7.2. Система экономических отношений собственности

Отношения собственности – это отношения между людьми по поводу владения, пользования, распоряжения благами и, в первую очередь, факторами производства.

Экономическая сущность собственности характеризуется тем, что от форм и отношений собственности зависят методы хозяйствования, способы эффективного применения собственности. Юридическая сущность собственности отражает определенные права собственника на объект, гарантирующие ему возможность владеть, распоряжаться или пользоваться этим объектом по своему усмотрению (рис. 6) [5, с. 76].

Сегодня под собственностью понимают «пучок прав» собственности¹, включающий следующие правомочия [12, с. 70]:

- право владения – право исключительного физического контроля над собственностью (благами);

¹ Впервые эти права собственности были сформулированы в 1961 г. английским юристом А. Оноре.

- право пользования – право использования, применения полезных свойств благ для себя;
- право управления – исключительное право собственника принимать решения о любых действиях по отношению к объекту собственности;
- право на доход, получаемый в результате личного использования благ или в результате разрешения пользоваться этими благами другим лицам;
- право суверена – право собственника на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- право на безопасность – право на защиту от изъятия благ частными лицами (воровство) или государством (экспроприация) и от причинения вреда со стороны внешней среды;
- право на передачу благ по наследству или по завещанию;
- право на бессрочность обладания благом – неограниченность обладания правомочиями во времени;
- запрет на использование благ способом, наносящим вред внешней среде или другим лицам;
- ответственность в виде взыскания (т. е. возможность взыскания благ в уплату долга);
- право на восстановление правомочий, переданных кому-либо, после истечения срока передачи.

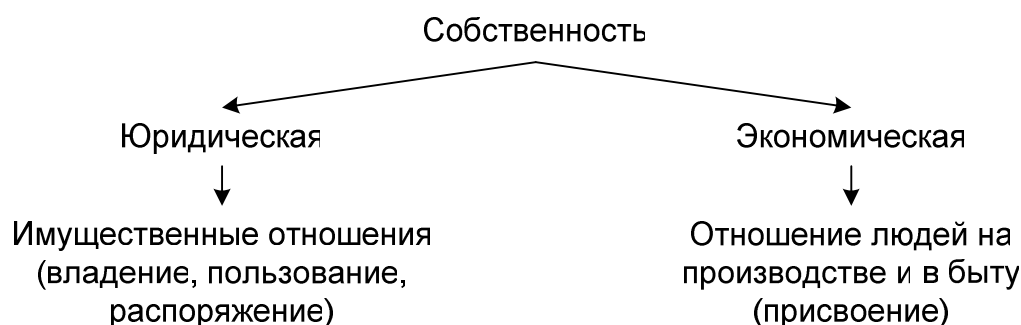


Рис. 6. Экономическая и юридическая сущности собственности и отношения собственности

Собственник не обязательно осуществляет все свои права сам – часть их он может передавать другим лицам. Право собственности обычно распределено между несколькими обладателями отдельных правомочий. Так, владение и использование могут быть объединены в руках одного субъекта, а могут быть и разъединены (например, фермер владеет и пользуется своей землей, а хозяин гостиницы владеет ею, но, как правило, не пользуется).

Классический пример передачи части прав собственности – аренда.

Аренда – форма хозяйствования, при которой на основе договора между арендодателем и арендатором последнему передается в срочное и возмездное владение и пользование имущество, необходимое арендатору для осуществления хозяйственной деятельности. Собственником имущества, переданного в аренду, остается арендодатель, но произведенная продукция и доходы, полученные при использовании этого имущества, являются собственностью арендатора [5, с. 83].

Как мы уже говорили, эффективность использования ограниченных ресурсов общества зависит от спецификации (закрепления) прав собственности. **Спецификация прав собственности** (т. е. определение правовых границ собственника) означает, что всякий обмен (купля-продажа) товарами сопровождается обменом прав собственности, и что ценность блага во многом зависит от полноты и защищенности прав собственности, сопровождающих это благо.

Делимость собственности на отдельные правомочия дает возможность извлекать полезность из каждого правомочия в отдельности. Четкая фиксация (спецификация) прав собственности дает следующее:

- снижает неопределенность в действиях хозяйствующих субъектов;
- ведет к максимизации выгоды участников сделок;
- снижает отрицательные побочные эффекты (экстерналии), приходящиеся на долю третьих лиц (т. е. лиц, не участвующих в рыночной сделке);
- обеспечивает наиболее эффективное распределение и использование объектов собственности.

Согласно теореме американского экономиста, лауреата Нобелевской премии Р. Коуза, если права собственности четко определены и трансакционные издержки (издержки обмена, связанные с получением информации, совершением сделок и защитой прав собственности) равны нулю, то размещение ресурсов будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности [12, с. 72]. Это означает, что при указанных условиях благо перекупит тот, кто сможет заплатить за него большую цену, а заплатить большую цену сможет тот, кто извлекает из этого блага большую полезность. В результате все блага станут использоваться оптимально, т. е. и будет осуществлено эффективное распределение ограниченных ресурсов общества.

7.3. Типы и формы собственности

Сложившаяся в настоящее время в России в сфере прав собственности и правовой организации деятельности предприятий ситуация характеризуется следующими признаками:

- многообразие форм собственности;
- превращение частной собственности в одну из основных форм собственности;
- преодоление монополии государственной собственности во всех сферах хозяйства;
- становление новых форм хозяйствования, соответствующих изменениям в отношениях собственности;
- утверждение новых форм организации экономической деятельности (акционерные общества, товарищества, фермерские хозяйства, благотворительные и иные фонды и др.);
- формирование инфраструктуры рынка и механизмов, обслуживающих новые формы собственности.

В зависимости от того, кто является собственником, выделяют разные формы собственности. Однако все они, по существу, являются разновидностями одного из двух основных типов собственности: частной или общественной (рис. 7). **Собственность считается частной**, если правом на нее обладает один человек или сравнительно небольшая группа людей, каждый из которых имеет свою долю собственности.

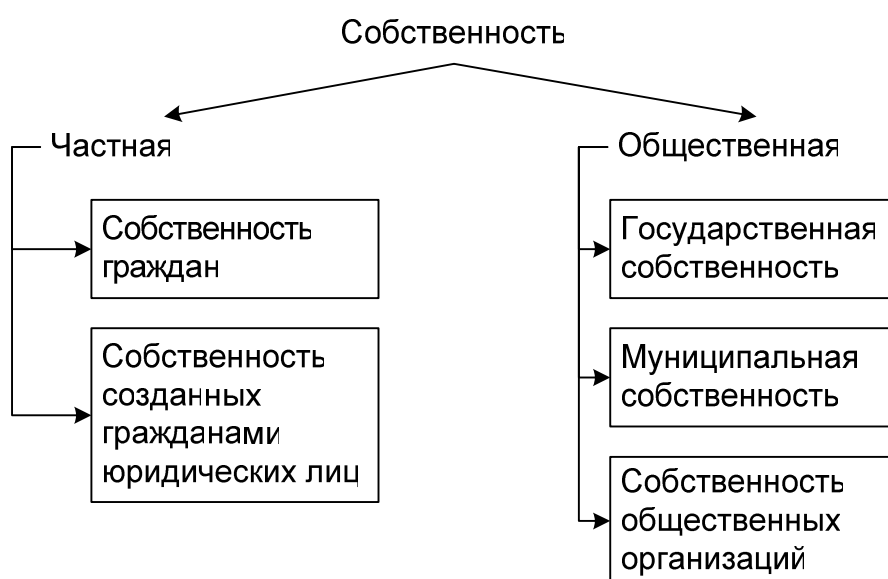


Рис. 7. Основные типы и формы собственности

Существует две формы частной собственности: собственность самих граждан и собственность созданных ими предприятий, организаций, учреждений (юридических лиц). Под юридическим лицом понимают организацию, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество.

Общественную собственность в Российской Федерации (РФ) представляют государственная, или федеральная, собственность (включает в себя общегосударственную собственность РФ и собственность субъектов РФ – республик, краев, областей и т. д.), муниципальная собственность (городских, сельских и других муниципальных образований) и собственность общественных организаций [12, с. 73].

Находясь в руках конкретных хозяев, частная собственность порождает заинтересованность людей в труде и общем успехе дела. Кроме того, частная собственность служит жизненной основой каждого человека – источником его благополучия. Общественная же собственность носит отпечаток «ничейности», а значит, и менее эффективно используется. В то же время существование этой формы собственности совершенно необходимо в таких сферах, как военно-промышленный, космический и энергетический комплексы, в науке, образовании, здравоохранении и других областях. В разных странах и в разные периоды истории соотношение между частной и общественной собственностью было разным [13].

Государства могут проводить национализацию собственности (т. е. передачу ее из частной в общественную) или ее приватизацию (передачу общественной собственности гражданам или создаваемым ими юридическим лицам).

7.4. Собственность и мотивация хозяйственной деятельности

В соответствии с разными типами и формами собственности выделяют четыре основных вида предприятий: индивидуальные (или единоличные) предприятия, товарищества (или партнерства), акционерные общества и унитарные предприятия.

Индивидуальное предприятие – это бизнес одного человека (или семьи), единоличного частного собственника. Такие предприятия характеризуются наличием хорошего стимула к эффективной работе, большой

свободой действий и гибкостью. Они широко распространены в торговле, фермерстве, кустарном промысле и в сфере услуг. Недостатками индивидуального предприятия являются ограниченность финансовых возможностей и высокий риск, так как его владелец несет полную (неограниченную) ответственность за деятельность данного предприятия. В связи с этим уместно определить два принципа экономической ответственности в бизнесе:

- *товарищество (партнерство)* – это предприятие двух или более собственников, объединившихся на паях для совместного бизнеса. Подобные предприятия имеют большие финансовые возможности, меньший риск, но и меньшую гибкость (требуется согласование интересов партнеров);
- общества с *ограниченной* ответственностью, участники которых несут риск убытков в пределах стоимости внесенных вкладов.

Акционерные общества являются наиболее современной формой организации крупного бизнеса. Их создание и развитие предполагают выпуск (эмиссию) и продажу акций.

Акционерное общество (АО), или корпорация, – это крупное предприятие, капитал которого образуется путем объединения многих индивидуальных капиталов через продажу акций. Различают закрытые АО (акции продаются только учредителям или определенному кругу лиц) и открытые АО (акции продаются и покупаются свободно) (ЗАО и ОАО). Акционерные общества имеют следующие достоинства:

- позволяют осуществлять крупные предпринимательские проекты, быстро перераспределять ресурсы между различными хозяйственными сферами и эффективно использовать их;
- работники, купив акции своих предприятий, становятся участниками собственности и материально заинтересованы в процветании всей фирмы;
- являются выгодной сферой вложения свободных капиталов для многих людей, причем с небольшим риском, поскольку АО имеют ограниченную ответственность.

К негативным моментам можно отнести следующие особенности АО:

- необходимость строгого контроля за их деятельностью;
- громоздкость управления и низкую оперативность действий;
- склонность к монополизации деятельности.

Унитарное предприятие – это государственное или муниципальное предприятие, неделимое (унитарное) имущество которого является обще-

ственной собственностью. Хозяйственную деятельность унитарные предприятия ведут на основе оперативного использования закрепленных за ними производственных фондов, а их ответственность ограничена пределами этих фондов.

Особая организационно-правовая форма предпринимательской деятельности – *кооператив*. В большинстве развитых стран кооперативы не являются фирмами в буквальном смысле слова, а представляют собой общество (объединение) индивидуальных собственников. Каждый в кооперативе участвует своим трудом и имуществом, имеет равные права в управлении и распределении дохода. Кооперативная собственность может быть долевой, где определены доли каждого участника в имуществе кооператива, или бездолевой, т. е. без выделения и персонификации имущества каждого участника. Деятельность кооперативов направлена не столько на получение прибыли и доходов, сколько на оказание помощи и содействие его членам в их хозяйственной деятельности (так, существуют кредитные, сбытовые, жилищные, потребительские кооперативы). Как правило, кооперативы носят временный характер и после выполнения своих функций распадаются или приобретают другую юридическую форму предпринимательства – товарищество, общество с ограниченной ответственностью и т. д. *Трансформация форм собственности* (в том числе через приватизацию) является необходимым условием функционирования рыночной экономики.

Приватизация – это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность. Приватизация может также осуществляться в виде денационализации и реприватизации.

Денационализация представляет собой возврат государством национализированного имущества прежним владельцам.

Реприватизация – приватизация ранее национализированной частной собственности.

Цели приватизации:

1. Формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально-ориентированной рыночной экономики.
2. Повышение эффективности деятельности предприятий.
3. Создание конкурентной среды.
4. Содействие демонополизации экономики.
5. Привлечение иностранных инвестиций.

6. Социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств, полученных от приватизации.

7. Содействие процессу стабилизации финансового положения страны.

В России приватизация проходила в несколько этапов (табл. 2) [7, с. 15].

Таблица 2

Этапы приватизации в России

Этап	Вид приватизации и метод присвоения	Основная задача	Выигравшие от результатов приватизации
1. 1992–1994 гг.	Массовая (ваучерная) приватизация: раздача ваучеров	Создание широкого круга собственников, прежде всего монетарных акционеров, посредством безвозмездной передачи им государственной собственности	Менеджеры и работники предприятий
2. 1994–1997 гг.	Денежная приватизация: продажа и перепродажа активов	Повышение эффективности приватизированных предприятий, исполнение доходной части бюджета государства	Некоторые менеджеры
1995–1996 гг.	Залоговая схема: мошенническая продажа банками активов предприятий	Привлечение в российскую экономику стратегических инвесторов	Олигархи
3. С 2001 г. и по настоящее время	Точечная приватизация: продажа активов	Повышение доходной части государственного бюджета, привлечение инвесторов	Олигархи

Каждому этапу присущи свой метод присвоения, свои задачи и свои результаты (если говорить о результатах приватизации как о выигрыше какой-либо из ее сторон).

7.5. Типы экономических систем и их особенности

Совокупность всех экономических процессов, совершающихся на основе действующих в обществе отношений собственности и организационно-правовых форм, представляет собой **экономическую, или хозяйст-**

венную, систему этого общества. Она включает в себя те институты, организации, законы и правила, традиции, убеждения, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение и результаты.

Функционирование экономической системы направлено на выполнение важных задач [35, с. 270]:

- формирование и обеспечение работоспособности экономики;
- координация всех видов экономической деятельности;
- реализация социальных целей.

Хозяйственные системы чаще всего классифицируют по двум признакам:

- 1) по форме собственности на средства производства;
- 2) по способу координирования и осуществления экономической деятельности.

В экономической теории принято выделять следующие типы систем: рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм), современная рыночная экономика (современный капитализм), административно-командная, традиционная экономика.

Каждая экономическая система по-разному реализуется в разных странах, т. е. имеет множество национальных моделей, что обусловлено разной историей, разным уровнем экономического и социального развития государств.

Переход от одной системы к другой порождает особое, переходное состояние экономики (говорят об экономике переходного периода), когда функционируют особые экономические формы предприятий (например, частично приватизированные предприятия), одновременно идет интенсивное развитие форм и характеристик новой системы и постепенное исчезновение старых экономических отношений.

Сложившаяся в первой половине 90-х гг. XX в. российская модель экономики переходного периода имела ряд характерных черт:

- мощный государственный сектор;
- малую долю мелкого и среднего частного предпринимательства;
- перераспределение прав собственности;
- преобладание финансового капитала над промышленным;
- неравномерный переход к рыночным отношениям в различных отраслях промышленности и регионах;

- высокую криминализацию экономической жизни;
- склонность населения к государственному патернализму (значительной роли государства в перераспределении доходов населения) и общественным формам присвоения (бесплатное образование, медицинское обслуживание).

Как следствие – сохранение значительной роли государства в финансировании государственных нужд и ограничение рыночных факторов в социальных сферах.

Также развитие свободного рынка сдерживают следующие факторы:

- преобладание добывающих отраслей;
- неконкурентоспособность большинства отраслей производства (за исключением военно-промышленного комплекса);
- нерентабельность сельского хозяйства и т. д.

7.6. Современные модели экономических систем

Обобщенно можно выделить два основных способа организации производства и, соответственно, два типа экономических систем: централизованные и рыночные.

В мировой экономической литературе в настоящее время наиболее распространена классификация экономических систем, в основе которой лежат два признака: форма собственности на средства производства и способ управления экономической деятельностью общества.

В соответствии с ними выделяют следующие виды экономических систем: централизованная, рыночная и смешанная [28, с. 135].

При **централизованной** (или командной, или тоталитарной) **экономике** большинство предприятий находится в государственной собственности и осуществляет свою деятельность на основе государственных директив. Все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг в обществе принимает государство.

Суть централизованной системы – в государственном монополизме: государство господствует в экономике и других сферах общества.

Обозначим главные черты централизованной экономической системы:

- государственная собственность на средства производства. Собственность отдельных граждан ограничена личным имуществом и небольшим подсобным хозяйством;

- государственное планирование всей экономики, т. е. производства, обмена и распределения продукции. Неизбежные при таком планировании ошибки порождают многочисленные неувязки в экономике;

- главным методом управления людьми является администрирование (приказы, контроль, наказание, поощрение), а главной целью деятельности предприятий – выполнение плана (каким бы необоснованным он ни был);

- административные методы управления экономикой, т. е. цены на товары назначаются государством и не зависят от спроса и предложения;

- объем прибыли и зарплата заранее четко определены, поэтому экономическое положение производителей мало зависит от их инициативы и творчества, нет стимулов к эффективной работе, новаторству.

Негативный результат такого хозяйствования – безынициативные работники, не заинтересованные в результатах своего труда, отсутствие научно-технического прогресса, дефицитность экономики, диктат производителей и бесправие потребителей, низкий уровень жизни народа.

Однако централизованные экономические системы имеют и преимущества:

- экономика более устойчива, люди уверены в завтрашнем дне;
- меньше неравенство в обществе (жизненные блага распределяются более равномерно);

- минимум жизненных благ гарантирован, проблемы трудоустройства не существует (это достигается за счет искусственного сдерживания роста производительности труда: там, где мог бы работать один человек, работают два).

Рыночная экономика (или капитализм эпохи свободной конкуренции) – это хозяйственная система, основанная на прямых связях между производителями (продавцами) и потребителями через свободную куплю-продажу товаров.

Можно обозначить следующие основные черты рыночной экономики:

- частная собственность на землю и другие средства производства, что служит материальной основой свободного предпринимательства, при котором каждый человек может заняться любой законной предпринимательской деятельностью и самостоятельно решает, что, как и для кого производить;

- свободный выбор потребителями, предпринимателями и наемными работниками своих экономических партнеров и приобретаемых товаров и услуг;

- личный интерес участника экономических отношений – лучший стимулятор человеческой активности – в большинстве случаев совпадает с интересами других участников (например, стремление работников иметь большую зарплату обуславливает повышение эффективности производства и т. д.);

- саморегулирование экономики через механизмы рынка: свободные цены, свободные спрос и предложение, конкуренцию (например, если спрос на товар повысится, то его цена возрастет и это сделает производство товара более выгодным);

- минимум вмешательства государства в экономику: государство не играет никакой роли в распределении ресурсов, все решения субъекты принимают самостоятельно, на свой страх и риск.

Основные преимущества рыночной экономики:

- стимуляция высокой предприимчивости и эффективного хозяйствования;

- экономическое препятствие созданию неэффективных и не нужных обществу производств;

- обеспечение наиболее справедливого распределения доходов между участниками общественного производства (по конечным результатам их труда);

- наличие у потребителей прав и возможностей;

- не требуется наличия большого управленческого аппарата.

Основные недостатки рыночной экономики:

- нестабильность: экономические подъемы, спады, а следовательно, периодическое обострение проблем безработицы, инфляция, снижение жизненного уровня людей;

- не обеспечивается создание необходимых обществу, но бесприбыльных благ;

- не учитывается возможный ущерб от бизнеса, наносимый человеку и природе, т. е. экологические и социальные последствия;

- усиливается неравенство в обществе.

Все перечисленные «недочеты» свободного рынка требуют устранения или сглаживания, что может сделать только государство – единственная социальная сила, способная действовать в интересах всего общества.

Смешанная экономика – это хозяйственная система, в которой и государство, и частный сектор (предприятия и домашние хозяйства) играют

важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране; государство и рынок в равной степени влияют на экономику.

Смешанная экономика характерна для многих развитых демократических стран Запада.

В реальной жизни невозможно найти государство с ярко выраженной экономической системой: обычно элементы одной экономической системы соседствуют с элементами другой. Передовые страны (Германия, США, Франция и др.) стремятся гибко сочетать рыночную эффективность с государственным регулированием экономики (табл. 3) [4, с. 205].

Таблица 3

Сочетание рыночной эффективности с государственным регулированием экономики

Особенность формирования	Модель современного рыночного хозяйства		
	Социально-рыночное хозяйство	Смешанная экономика	Корпоративная экономика
Целевая направленность государственных программ	Защита интересов граждан	Создание условий для развития предпринимательства	Защита интересов крупного бизнеса
Принципы регулирования экономики	Долгосрочное программирование	Использование преимущественно тактических методов	Определение основных приоритетов
Доля государственного сектора в экономике	10 %	30 %	Незначительная

Примечание. Примером государства с социально-рыночным хозяйством может служить Германия. Смешанная экономика характерна для США, корпоративная – для Японии, Швеции.

Большая часть хозяйственных ресурсов в условиях смешанной экономики находится в частных руках, многочисленные предприятия малого бизнеса работают рядом с крупными корпорациями, эффективно действуют стимулы и принципы свободного рынка. Вместе с тем, некоторые важные сферы экономики (например, железные дороги, топливно-энергетический и космический комплексы, общее образование и здравоохранение, со-

циальная защита и др.) принадлежат государству, а правительство активно воздействует на экономические и социальные процессы. В некоторых государствах забота о развитии социальной сферы столь значительна (например, в Германии), что экономику таких стран часто характеризуют как социально-рыночное хозяйство.

Переходная экономика – хозяйственная система, находящаяся в состоянии изменения, перехода из одного состояния в другое в пределах одного типа хозяйства или от одного типа хозяйств к другому.

Следует различать переходную экономику и переходный период в развитии общества, в ходе которого совершается смена общественных отношений.

При переходе от плановой экономики к рыночной в странах, осуществивших индустриализацию, для подавления (или недопущения) высокого уровня инфляции, что всегда бывает накануне краха административно-хозяйственной системы и сразу после него, необходима финансовая стабилизация.

Назовем *основные инструменты финансовой стабилизации*:

- сокращение дефицита государственного бюджета, использование неэмиссионных источников финансирования (выпуск государственных ценных бумаг, привлечение иностранных кредитов);
- прекращение льготного кредитования центральным банком дефицита государственного бюджета;
- ограничение кредитования путем установления процентной ставки выше уровня инфляции.

Возобновление экономического роста в переходной экономике индустриального типа тесно связано с финансовой стабилизацией. Рост начинается только при уровне инфляции 30% в год и менее [5, с. 408].

Создание экономической системы нового типа, преодолевающей недостатки прежней командно-плановой и обеспечивающей рост эффективности хозяйствования, – сложный процесс. И эта сложность объясняется не только грандиозностью задач по реформированию существующей экономической системы, но и необходимостью одновременного преодоления всех кризисных явлений, обострившихся вследствие вступления общества в переходную экономику. Эти кризисные явления (резкое сокращение промышленного производства, рост безработицы, усиление инфляции и др.) в определенной мере обусловлены деформацией функционирующего в усло-

виях плановой экономики хозяйственного механизма. В их основе лежат глубочайшие противоречия, накапливаемые в плановой экономике в течение десятилетий. Отказ от централизованного планирования, от твердых цен на продукцию «выплескивает» наружу все противоречия и несоответствия.

К сожалению, кризисные явления – обязательный элемент переходной экономики, что существенно усложняет ее задачи, ибо требует принятия чрезвычайных мер по преодолению кризиса и стабилизации экономической ситуации.

Одновременно необходимо решать проблему преобразования экономической системы в направлении развития свободы и инициативы во всех ее проявлениях. Экономическая свобода не может быть обеспечена лишь законодательными мерами. Одним из решающих условий введения экономической свободы и формирования конкурентной среды являются глубокие институциональные изменения и, прежде всего, изменения в отношениях собственности.

Преобразование экономической системы невозможно без создания развитой системы социальных гарантий. Современной экономике нужна эффективная система социальной защиты, которая позволяла бы использовать трудовой и инновационный потенциал каждого человека, независимо от его социально-экономического статуса.

В индустриально развитых странах с переходной экономикой обычно происходит трансформационный спад, вызванный как изменением форм собственности, так и необходимостью устранения структурных диспропорций.

В переходной экономике приоритетными оказываются отрасли, ориентированные на удовлетворение платежеспособного спроса (например, производство потребительских, экспортных товаров, оказание финансовых, информационных и социальных услуг) [5].

Выводы

1. Собственность как отношения между человеком или сообществом людей (субъектом) и предметами, вещами (объектами), заключающиеся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, присвоении объекта субъектом и характеризующие принадлежность объекта какому-либо субъекту, является необходимым условием функционирования рыночной экономики.

2. Отношения собственности – это отношения между людьми по поводу владения, пользования, распоряжения благами и в первую очередь факторами производства. Под собственностью понимают «пучок прав» собственности.

3. Можно выделить четыре основных вида деловых предприятий: индивидуальные (или единоличные) предприятия, товарищества (или партнерства), акционерные общества и унитарные предприятия.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Как трактуется собственность современными институционалистами?
2. Рассмотрите и проанализируйте современный «пучок прав» собственности.
3. Что дает четкая фиксация прав собственности?
4. Какова связь между спецификацией прав собственности и эффективностью распределения ограниченных ресурсов общества?
5. В чем суть теоремы Р. Коуза? Разберите пример, доказывающий теорему Р. Коуза.
6. Как должны распределяться права собственности, чтобы обеспечить наиболее эффективное использование объектов собственности?
7. Назовите основные черты рыночной экономики.
8. В чем заключается и на чем базируется экономическая свобода хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики?
9. Как вы поняли суть договорных отношений, характерных для рыночной экономики?
10. Проанализируйте положение о том, что рыночная экономика предполагает экономическую ответственность хозяйствующих субъектов.
11. Как рынок отвечает на основные вопросы экономики?
12. В чем преимущества рыночной экономики по сравнению с управляемой централизованно?

Тема 8. ОБЪЕКТИВНЫЕ УСЛОВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

8.1. *Предпринимательство как фактор производства*

8.2. *Предприятие (фирма) как организационная форма предпринимательской деятельности*

8.3. *Малый, средний и крупный бизнес. Эффект масштаба производства*

8.4. *Предпринимательские риски и их виды*

8.5. *Понятие капитала. Его виды*

8.6. *Прибыль. Норма и масса прибыли*

8.7. *Накопление капитала*

Основные понятия: предприниматель, предпринимательство, бизнес, масштаб производства, предпринимательские риски, размер производства, неоклассическая теория фирмы, институциональная теория фирмы, фирма, партнерство, корпорация, диверсификация, максимизация прибыли, капитал, накопление.

Дополнительные понятия: предпринимательская фирма, капиталистическая фирма, директорская фирма, самоуправляющаяся фирма, основной и оборотный капитал, амортизация, прибыль, норма прибыли.

8.1. Предпринимательство как фактор производства

Предпринимательство, будучи фактором производства, неразрывно связано с рынком. Даже самую рыночную экономику часто определяют как экономику свободного предпринимательства.

Основоположник теории о предпринимательстве – английский экономист Р. Кантильон (XVIII в.). Он писал, что предприниматель – это человек с неопределенными, нефиксированными доходами – крестьянин, ремесленник, торговец, разбойник и т. д., но не рабочий, государственный чиновник, имеющий жалованье, и не земельный собственник, получающий постоянный доход за счет сдачи земли в аренду [22, с. 48].

Развитые рыночные отношения предполагают наличие различных форм собственности, субъектов рынка. Рыночная среда создает основу для организации предпринимательской деятельности, предпринимательства,

которое не только обеспечивает рост занятости и снижает социальную напряженность, но и в какой-то мере гарантирует устойчивый и инновационный по характеру экономический рост. Также развитие предпринимательства повышает гибкость и адаптивность экономики, создает основу для формирования массового среднего класса.

Существуют различные теоретические трактовки предпринимательства.

В современной российской экономической теории **предпринимательство** понимается как экономическое хозяйствование, форма деловой активности, основанная на рискованной инновационной деятельности [35, с. 119].

Предприниматель – это менеджер-новатор, который ведет собственное дело, как индивидуальное, так и коллективное, имея в нем свою долю собственности или используя заемный капитал [22, с. 64].

Предприниматель – это человек (или группа людей), который берет на себя инициативу, риск и ответственность за организацию успешной деятельности предприятия [22, с. 24].

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [7, 13]. На практике предпринимательство есть управление предприятием, поиск новых возможностей, рынков сбыта, финансовых ресурсов.

Сегодня рассматривать предпринимательство предлагается в трех аспектах: как экономическую категорию, как метод хозяйствования и как тип экономического мышления.

1. *Как экономическую категорию* предпринимательство характеризуют его субъекты и объекты.

Субъектами предпринимательства могут быть, прежде всего, частные лица, а также группа лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическими интересами. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят государство в лице его соответствующих органов.

Объект предпринимательства – наиболее эффективная комбинация факторов производства, ведущая к максимизации доходов. Предприниматели соединяют ресурсы для изготовления нового потребительского блага, открытия новых технологий, коммерческого использования уже существующего блага, освоения нового источника сырья.

2. Для предпринимательства *как метода ведения хозяйства* важнейшими условиями являются самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенных прав и свобод по выбору вида деятельности, источников финансирования, доступа к ресурсам, установлению цен на продукцию, распоряжению прибылью.

Предприниматель несет ответственность за принимаемые решения и их последствия, а также берет на себя связанный с этими решениями риск, так как всегда действует в обстановке некоторой неопределенности.

Еще одна черта предпринимательства – ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление к увеличению прибыли. Но в современном бизнесе такая установка не является самодавяющей. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки экономических задач: компании принимают участие в решении социальных проблем, жертвуя свои средства на развитие культуры, образования, охрану окружающей среды и т. д.

3. Предпринимательство *как особый тип экономического мышления* характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений. Главную роль в этом случае играет личность предпринимателя. Предпринимательство – это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Подлинное предпринимательство – это повседневный изнурительный труд [35, с. 120].

Принято выделять ресурсные, организаторские и творческие функции предпринимателя. *Ресурсная функция* связана с тем, что для любой хозяйственной деятельности необходимы объективные (средства производства) и субъективные, личные (работники с достаточными знаниями и умениями) факторы. А предприниматель призван эти ресурсы скомбинировать.

Суть *организаторской функции* – обеспечение такого соединения факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели.

Творческая функция предпринимателя связана с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса очень велико именно сегодня, когда развивается неценовая конкуренция, быстро растет рынок научно-технических разработок, или венчурного бизнеса, занятого внедрением новинок техники и технологий, совершенствуется информационная инфраструктура предпринимательства – расширяется доступ к полезной информации в государственных органах, укрепляются патентно-лицензионные службы.

Предпринимательство можно классифицировать по двум основаниям: по масштабам и характеру деятельности.

1. По масштабам инициативная деятельность организаторов производства подразделяется на следующие виды:

- индивидуальное предпринимательство – любая созидательная деятельность одного человека и его семьи (создание торговой лавки, небольшой аптеки, химчистки, кинотеатра и т. п.);

- коллективное предпринимательство – созидательная деятельность группы лиц. В фирмах, основанных на общей долевой собственности, ответственные решения, связанные с риском, принимают несколько человек (члены товарищества, акционеры).

2. По характеру предпринимательской деятельности выделяют следующие ее виды:

- некоммерческое предпринимательство – не связанное с продажей продукции ради обогащения. Такая филантропическая деятельность ведется разными благотворительными и культурно-просветительными организациями. Например, в США 3/4 семей делают взносы на подобные цели (в 1980-е гг. они составляли в среднем 790 долларов в год на семью);

- коммерческая деятельность, или бизнес, – дело, приносящее доход. Сюда относятся непроизводственный (профессиональный спорт, концертная деятельность и т. п.) и производственный бизнес.

Коммерческий (от лат. *commercium* – торговля) **расчет** – это метод ведения хозяйства на предприятии в рыночных условиях. Суть его в том, что торговая выручка от продажи произведенных товаров должна покрывать все затраты ресурсов и давать доход (прибыль). Принципы коммерческого расчета – предпринимательская самостоятельность, самокупаемость и прибыльность, самофинансирование, материальная заинтересованность, экономическая ответственность. Чтобы эффективно вести хозяйственную деятельность, предприятия должны быть свободны от чьей-либо опеки, а его руководители – обладать абсолютной или относительной предпринимательской самостоятельностью. Бизнесмен¹ по собственному усмотрению реализует изготовленную им продукцию на рынке, получая при этом определенную сумму денег (ее называют суммой продаж, или валовой выручкой). При сопоставлении полученного валового дохода с расходами преж-

¹ Бизнесмен – человек, основная цель деятельности которого – извлечение прибыли.

де всего проявляется забота о том, как обеспечить самокупаемость. Выделенные на хозяйственную деятельность деньги должны полностью возмещаться за счет выручки от продажи товаров, обеспечивая безубыточность производства.

Одна из функций бизнесмена – налаживание оптимального управления хозяйством. Управление призвано организовывать, согласовывать, регулировать и контролировать хозяйственную деятельность отдельных работников и производственных единиц в целях достижения заранее намеченных результатов. На небольшом предприятии управляет хозяйством, как правило, его собственник. Совершенно иначе дело обстоит на крупных акционерных предприятиях: здесь произошла так называемая управленческая революция. Управление производством перешло от единоличных собственников предприятия (ставших акционерами) к наемным специалистам по управлению – менеджерам (от англ. *manage* – управлять). Так как в состав управленческого персонала обычно вовлекается большое количество подготовленных специалистов, управление современным крупным производством приобрело научный и плановый характер.

Наконец, важно отметить следующее обстоятельство. На всю предпринимательскую и управленческую деятельность накладывают отпечаток рыночные отношения. Это выражается в том, что бизнесмен строит свою деятельность на основе коммерческого расчета.

8.2. Предприятие (фирма) как организационная форма предпринимательской деятельности

Фирма – это форма организации предпринимательской деятельности, первичное звено экономической системы, ее важнейший хозяйствующий субъект. В самом общем виде *фирму можно определить как предпринимательскую единицу, наделенную экономической и юридической самостоятельностью*. В России понятия «фирма» и «предприятие» обычно употребляются как синонимы, хотя, если быть точными, между ними существуют определенные различия.

В понятии «предприятие» подчеркивается производственная функция хозяйствующего субъекта, термин «фирма» акцентирует внимание на правовой, экономической стороне его деятельности. Кроме того, фирмой может быть как одно предприятие (тогда, действительно, понятия «пред-

приятие» и «фирма» совпадают), так и крупная компания, объединяющая несколько предприятий. Сегодня крупные фирмы, как правило, являются объединениями предприятий.

Итак, **фирма** – это обособленная, самостоятельная организационно-экономическая система, где происходит соединение факторов производства для изготовления продукции и оказания услуг в целях получения прибыли [34, с. 155].

Основные признаки фирмы:

- *технологическая обособленность*. Всякая фирма – это технологически связанный между собой комплекс вещественных факторов производства и коллектив работников, объединенных наличием частного разделения и кооперации труда;

- наличие организационного единства, *структурная оформленность*. Фирма – это определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления. Внутренняя структура фирмы имеет иерархический характер, т. е. в процессе управления фирмой соблюдаются принципы соподчиненности и сбалансированности функций, строгого следования определенным правилам участниками производственного процесса;

- *экономическая обособленность*, предполагающая обособление кругооборота ресурсов, самокупаемость и самофинансирование, самостоятельность в принятии хозяйственных решений, экономическую ответственность, наличие специфического экономического интереса.

Совокупность всех этих признаков придает фирме определенность и целостность как особому, отдельному звену хозяйственной системы.

Институциональная теория рассматривает фирму как альтернативный рыночному механизм управления ресурсами, позволяющий экономить транзакционные издержки (издержки заключения сделок). Таким образом, фирма, согласно данному учению, – это отношения между владельцами ресурсов, связанных между собой системой долгосрочных отношенческих контрактов. **Отношенческий контракт** – это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Такие контракты заключаются по поводу интерспецифических ресурсов. Здесь важно упомянуть, что в рамках институциональной теории фирмы принято выделять следующие виды ресурсов:

- *общие* – ресурсы, ценность которых не зависит от того, где они применяются – в данной фирме или вне ее;

- *специфические* – это ресурсы, ценность которых выше внутри данной фирмы, чем вне ее;

- *интерспецифические* – ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством нее.

Таким образом, **фирма**, согласно институциональной теории, – это система отношенческих контрактов, заключенных между собственниками взаимосвязанных ресурсов, максимальная полезность которых достигается именно в данной фирме и посредством нее.

С юридической точки зрения фирма – это самостоятельный хозяйствующий субъект, выступающий в качестве юридического лица. Будучи юридическим лицом, фирма имеет следующие характеристики:

- наличие обособленного имущества, которое может находиться в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении;

- имущественная ответственность, означающая, что фирма отвечает по своим обязательствам всем имеющимся у нее имуществом;

- самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени, т. е. право от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

В зависимости от того, имеет ли фирма в качестве цели своей деятельности извлечение прибыли, она может быть коммерческой или некоммерческой.

Некоммерческие фирмы – это общественные или государственные (бюджетные) организации, которые создаются для решения конкретных задач и не имеют в качестве цели своей деятельности извлечение прибыли (потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации, фонды и т. п.).

Основной целью деятельности **коммерческих фирм** является извлечение прибыли. Однако хозяйственная практика показывает, что в современных условиях фирмы также могут преследовать следующие цели:

- увеличение выручки от реализации продукции;
- собственное развитие и рост;
- увеличение рыночной стоимости совокупного капитала;
- максимизация дохода, выплачиваемого на акцию (дивиденды), что может происходить и без максимизации прибыли;
- увеличение рыночного оборота;

- изменение структуры капитала;
- увеличение доли рынка и др.¹

Следует отметить, что, несмотря на все эти формулировки, фактически фирма всегда решает одну задачу: задачу долговременной максимизации прибыли.

Деятельность фирм строится в соответствии с государственным законодательством. В России это Гражданский, Трудовой, Налоговый кодексы, различные законодательные акты.

Новая фирма либо создается по решению собственника имущества, либо выделяется из состава действующего предприятия. Также она может возникнуть в результате объединения нескольких предприятий в одно. Порядок создания нового предприятия законодательно регламентируется. Субъект хозяйствования считается существующим с момента государственной регистрации.

Бихевиористские теории акцентируют свое внимание на активной роли фирм в экономике, их способности не только приспособливаться к изменяющейся рыночной среде, но и изменять эту среду. Бихевиористы исходят из невозможности максимизации какой-либо цели и концентрируются на исследовании функционирования внутренних структур фирмы и проблем принятия решений.

Так, в рамках предпринимательской концепции фирма рассматривается как система взаимодействия разных уровней проявления предпринимательской функции (управления) [21, с. 190]. В этом случае поведение фирмы определяется как результат взаимодействия разных уровней предпринимательства, а проблема сводится к решению задачи взаимодействия собственников и наемных управляющих.

К бихевиористской теории относится и эволюционная концепция фирмы. Суть ее сводится к тому, что фирма эволюционирует под воздействием внешних и внутренних факторов, а решения принимаются исходя из особенностей внутренней организации и сложившихся в фирме традиций. При этом считается, что у фирмы отсутствует критерий оптимальности принятия решений, а ее поведение меняется в зависимости от рыночной ситуации, сложившихся традиций и исторического опыта самой фирмы.

¹ Так, например, в Японии многие всемирно известные фирмы определяют в качестве цели своей деятельности «...производство продукции наивысшего качества при наименьших ценах посредством наиболее полного использования производственного потенциала в соответствии с общими интересами экономики в целях повышения благосостояния всего общества» [22, с. 172].

Для всех фирм, представляющих собой сложные иерархические структуры, актуальна проблема взаимодействия собственника и наемных управленцев. Проблема «работодатель – агент» обусловлена тем, что располагающие более полной информацией и обладающие специальными знаниями «агенты» могут использовать это к собственной выгоде и в ущерб интересам собственника. Следствием чего обычно являются отклонение от целей фирмы, рост издержек и снижение прибыли. Поэтому *главная задача внутрифирменного управления сводится к обеспечению единонаправленности целей в долгосрочной перспективе*, условием чего выступают дисциплина рынка и создание стимулирующих управленцев механизмов [34, с. 121].

Типология фирм может основываться на разных критериях: размере, особенностях организации, форме собственности и т. д. Ориентируясь на рыночное поведение фирм, выделяют следующие типы:

1) *предпринимательская фирма* принадлежит одному владельцу. Обычным для нее является объединение функций управления и собственности и нацеленность на максимизацию прибыли. Чаще всего такие фирмы представлены небольшими по размерам и специализированными по характеру деятельности хозяйственными субъектами, рыночное поведение которых в наибольшей степени соответствует конкурентным признакам;

2) *капиталистическая фирма* принадлежит многим владельцам капитала и имеет сложную организационную структуру. Капиталистическая фирма, существующая в виде акционерного общества, представляет собою крайнюю форму отделения собственности от управления. Целевые устремления таких фирм обычно трудно выразить в определениях максимизации, так как для них характерна множественность целей. Также им присущи стремление к закреплению и расширению своей доли рынка и поиск оптимального соотношения между уровнем капитализации прибыли и дохода на капитал. Именно поэтому в капиталистических фирмах проблема «принципал (работодатель) – агент» проявляется наиболее остро. Рыночное поведение капиталистической фирмы зависит как от внешних условий функционирования, так и от способности обеспечить координацию долгосрочных целей участников ее деятельности;

3) *самоуправляющаяся фирма* принадлежит коллективу работников. Как само это явление, так и рыночное поведение самоуправляющихся фирм пока мало исследованы. Между тем, как свидетельствует практика, самоуправляющиеся фирмы нацелены не на максимизацию дохода, а прежде

всего на сохранение занятости, что и обусловило их возникновение. Поэтому в действительности рыночное поведение самоуправляющейся фирмы является более сложным, чем это можно предположить с точки зрения теории;

4) *государственная фирма*, как это уже понятно, принадлежит государству. Более точно ее можно определить как фирму, в которой решения в отношении ее деятельности принимаются государством или его органами. Обычно государственные фирмы являются некоммерческими, финансируются за счет общества и действуют вне конкурентного поля общественных институтов, деятельность которых направлена на максимизацию общественных выгод. Целевые ориентиры значительной части государственных фирм устанавливаются государством, они функционируют как естественные монополии, т. е. объем предложения и цена регулируются государственными органами. Однако есть и другие государственные фирмы – действующие как предпринимательские предприятия. Их поведение, при всех особенностях управления ими, вполне согласуется с рыночными требованиями. Особо следует отметить, что в последние годы все большая часть государственных фирм трансформируется в структуры предпринимательского типа при сохранении за ними статуса государственной собственности;

5) в *фирме директорского типа* ключевые решения принимаются управляющими. Такие фирмы характеризуются размытостью прав собственности и ориентированы на максимизацию выгод, получаемых менеджерами. И хотя хозяйственное поведение таких фирм нацелено на увеличение объема продаж, они обычно имеют низкую эффективность из-за значительной доли административных издержек. Именно в силу чрезмерной размытости прав собственности, последовавшей в результате ваучерной приватизации, тип директорской фирмы получил широкое распространение в российской экономике, где хозяйственное поведение этих фирм обуславливается борьбой за выживание при устремлении директора к извлечению личной выгоды [16, с. 111].

Вообще же поведение фирмы может быть обусловлено интересами руководства, рыночными условиями (конкурентные возможности и ограничения), целями фирмы... Практика хозяйственной деятельности свидетельствует о множественности целевых установок фирм, представляющих собой иерархическую систему, которая эволюционирует как во времени,

так и в зависимости от складывающихся рыночных условий. Поэтому дать однозначное определение цели фирмы не представляется возможным.

Создаваемые субъекты хозяйствования могут функционировать неопределенно длительное время. Прекращение деятельности фирмы (ее ликвидация) происходит либо по решению ее владельца, либо по решению судебных органов [16].

Особый случай ликвидации – ликвидация в связи с несостоятельностью (банкротством). **Несостоятельность (банкротство)** – это признанная арбитражным судом или объявленная самим предприятием его неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, исполнять обязанность по уплате всех необходимых платежей.

Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства или обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения [34].

Несостоятельность проявляется в появлении просроченной задолженности перед поставщиками, банками, бюджетом, своими работниками и т. п. В этом случае есть только один выход: распродажа имущества (или гласно на торгах, или выкуп и погашение долгов работниками данного предприятия).

Несостоятельность может являться следствием неблагоприятной внешней конъюнктуры или стать результатом неэффективного хозяйствования.

Для предупреждения полного банкротства должника собственник его имущества, кредиторы или учредители могут провести санацию – осуществить меры по восстановлению платежеспособности должника. Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника путем оказания ему финансовой помощи. Продолжительность санации – 18 месяцев. Если принимаемые меры не приводят к восстановлению платежеспособности, то начинается процедура банкротства.

Процедура банкротства законодательно регламентирована. Она включает в себя следующие этапы:

- *наблюдение* осуществляется с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом до момента признания его

банкротом в целях обеспечения сохранности имущества и проведения анализа финансового состояния. Наблюдение осуществляет временный управляющий, назначаемый арбитражным судом;

- *внешнее управление* (судебная санация). Цель внешнего управления – восстановление платежеспособности должника. При этом полномочия по управлению предприятием-должником передаются внешнему управляющему – лицу, назначаемому арбитражным судом;

- *конкурсное производство* применяется к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Конкурсное производство предполагает назначение конкурсного управляющего;

- *мировое соглашение* – процедура достижения договоренности между должником и кредитором об отсрочке платежей или скидке долгов, об уступке прав требования должника, об исполнении обязательств должника третьими лицами и т. п.

Банкротство – неотъемлемая часть конкурентной среды. Можно сказать, что без банкротства нет конкуренции. Удаление с рынка в результате банкротства неэффективных хозяйствующих субъектов способствует оздоровлению рынка. А сам институт банкротства (вернее, возможность банкротства) заставляет действующие предприятия принимать меры по повышению эффективности производства, обеспечению собственной финансовой устойчивости.

8.3. Малый, средний и крупный бизнес. Эффект масштаба производства

Многообразие существующих форм организации бизнеса порождает широкий спектр возможностей для реализации предпринимательской функции в рыночной экономике. Несмотря на то, что каждая фирма является в своем роде уникальной и неповторимой, есть некоторые общие критерии, дающие возможность классифицировать фирмы по признакам, отличным от их организационно-правовых форм. Наиболее распространенный подход к классификации фирм – разделение их на малые, средние и крупные.

Разделение предприятий на средние и крупные – условное и осуществляется с учетом их капитала, объема товарооборота или количества сотрудников.

Следует выделить два основных метода классификации фирм: количественный и качественный. Согласно наиболее известному методу классификации фирм – количественному, *предприятие определяется как малое, среднее или крупное в соответствии с абсолютной величиной какого-либо показателя или группы показателей*: численности сотрудников, размера активов фирмы или ее годового оборота (валовой выручки за год).

Качественные классификации базируются *на критериях, раскрывающих внутреннюю сущность фирмы*: ее юридический статус, структуру управления, источники финансирования деятельности. Такой подход опирается в основном на субъективные суждения и опыт исследователей, но при этом акцент ставится на внутренние характеристики компаний того или иного размера.

В последние несколько десятилетий широкое распространение получила также *теория жизненного цикла* (или этапов роста) фирмы, появившаяся в результате исследований в области организационных наук и маркетинга – науки о продвижении товара на рынок. Предполагается, что любой продукт проходит несколько этапов: этап внедрения на рынок; этап роста; этап зрелости; этап насыщения; этап упадка. Этот подход, впервые разработанный американским экономистом маркетингологом Т. Левиттом в 1965 г., также способствовал распространению качественных определений размера фирмы на основе выделения характерных этапов ее развития. В рамках одного из направлений данной теории внимание фокусируется на стратегии развития продукта как индикаторе этапа роста фирмы. При этом фирмы рассматриваются в динамике – как развивающиеся: от малой, ориентированной на производство одного продукта, до крупной.

Эти классификации помогают ответить на вопрос о том, стоит ли перед государством задача поддержки тех или иных групп фирм для создания благоприятной среды в национальной экономике. Известная фраза «что хорошо для “Дженерал Моторз”, то хорошо для Америки», отражает точку зрения, согласно которой государство должно ставить своей целью всемерную поддержку крупных фирм, занимающих передовые позиции в национальной экономике.

Однако есть и другое мнение: в самом механизме конкуренции заложена «мина замедленного действия», так как со временем с рынка выдавливаются небольшие фирмы, а крупные в таких условиях теряют стимул к интенсивному развитию.

Получается, что государство должно поддерживать конкурентную среду в экономике, с одной стороны, предоставляя льготы малым фирмам, а с другой – сдерживая ограничительную деловую практику строгим анти-монопольным законодательством. Именно этой позиции придерживается сегодня большинство развитых стран.

Крупную фирму вряд ли «сметут» с рынка неожиданные колебания процентных ставок или курсов валют: ее деятельность, как правило, диверсифицирована по различным отраслям и даже странам, что дает этому субъекту рынка значительное преимущество перед малыми и средними компаниями. Да и удельные издержки (издержки на единицу продукции) крупные компании благодаря эффекту масштаба несут гораздо меньше. Есть и другие причины успеха крупных фирм в конкурентной борьбе. Выдающийся австрийский экономист Йозеф Шумпетер еще в начале прошлого века высказал мнение о том, что прогресс в производстве благ под силу лишь крупным субъектам экономического процесса, способным концентрировать большой коллектив ученых и разработчиков новых технологий [30, с. 114]. Он считал, что крупные монополистические компании, имеющие превосходство над малыми и средними фирмами в возможностях концентрации научных, производственных и финансовых ресурсов, постепенно вытеснят более слабых конкурентов, причем доля малого бизнеса будет неуклонно сокращаться с ростом темпов научного прогресса. Утверждение Йозефа Шумпетера о том, что крупные фирмы будут определять экономическую динамику, особенно в новых наукоемких и капиталоемких отраслях, также разделяет американский экономист, видный представитель институциональной школы Джон Гэлбрейт. Он выделяет следующие причины превосходства крупного бизнеса: во-первых, высокая стоимость научных исследований и, во-вторых, длительные сроки их реализации и окупаемости [30, с. 116].

Однако действительные проблемы, с которыми может столкнуться корпорация, весьма похожи на те, с которыми столкнулся, в прямом смысле этого слова, огромный океанский лайнер «Титаник» (вспомните одноименный фильм, прогремевший на весь мир). Как мы уже говорили ранее, по мере увеличения размера фирмы в силу возрастания транзакционных издержек и административного контроля степень ее управляемости и скорость реагирования на рыночные изменения снижаются. Таким образом, «синдром “Титаника”», из-за которого крупная фирма не сможет вовремя

«увернуться» от «айсберга» – изменившихся рыночных условий, способен «пустить ко дну» даже такого гиганта [22, с. 64].

На малых предприятиях максимальная численность персонала ограничена: в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек; в сельском хозяйстве и оптовой торговле – 60 человек; в общественном питании – 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30 человек. К крупным относятся предприятия с числом работающих более 500 человек [22, с. 66].

Малые предприятия и фирмы создают конкурентную среду благодаря своей многочисленности, гибкости и низким издержкам производства (их расходы на управление, рекламу и прочее минимальны или отсутствуют вовсе).

Обладая возможностью гибко реагировать на конъюнктуру рынка, малые фирмы не только удовлетворяют постоянно меняющиеся запросы потребителей, но и создают уникальные возможности для самореализации предпринимателей. Малые фирмы, как показала практика, легче идут на риск нововведений (это получило отражение и в названии таких фирм – «венчурные»: от англ. *venture* – рискованное предприятие). Кроме того, малые фирмы играют весьма заметную роль на рынке труда и помогают решать проблему занятости населения.

В долгосрочном периоде фирма имеет возможность не только комбинировать факторы производства, но и изменять количество применяемых факторов, т. е. изменять масштабы производства. Изменение факторов в одной и той же пропорции может привести к различным результатам. Соотношение между относительным изменением величины затрат факторов производства и относительным изменением объема выпуска называется **эффектом масштаба**. Эффект масштаба может быть положительным (растущим), постоянным (неизменным) и отрицательным (снижающимся).

8.4. Предпринимательские риски и их виды

Предпринимательство, по сути, – это рисковая деятельность. А. Смит указывал на то, что получение прибыли предпринимателем не гарантировано на 100% и в своей деятельности предприниматель должен быть готов как получать прибыль, так и нести убытки [17, с. 55]. Кроме того, существует угроза безопасности фирмы – потенциально возможные или реальные действия

злоумышленников, способные нанести предпринимателю моральный или материальный ущерб: похищение членов семьи, убийство, психологическое давление, террор, запугивание, шантаж, вымогательство, ложная информация; повреждение зданий и сооружений, другого недвижимого имущества, вывод из строя средств связи, систем коммунального обслуживания, кража, угон и уничтожение транспорта. Также угрозой является изменение политической, экономической, социальной ситуации в стране.

Предприниматель осуществляет свою деятельность в конкретных условиях, к которым он вынужден постоянно приспосабливаться.

Предпринимательство всегда сопряжено с неопределенностью экономической конъюнктуры, что обусловлено непостоянством спроса и предложения на товары и зависит от партнеров и поставщиков товаров.

Предприниматели в своей деятельности должны использовать современные методы анализа изменений внешней среды, чтобы свести риски к минимуму. Чем выше уровень компетентности предпринимателя, тем больше вероятность того, что он сможет это сделать.

Предпринимательские риски подразделяют на внешние и внутренние.

Внешние риски связаны с неустойчивостью внешней среды. Источником внутренних рисков является сама предпринимательская организация. *Внутренние риски* возникают в результате неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, некомпетентности самого предпринимателя и т. д.

Риски могут возникать на всех этапах предпринимательской деятельности: на стадии организации, подготовки, на производственной стадии и стадии реализации.

Предпринимательский риск – это обратная сторона экономической свободы и своего рода плата за нее. Предпринимательский риск в большой степени связан с неопределенностью перспектив предпринимательской деятельности и выражается в недостижении намеченных конечных результатов (прибыли, доходов), а также возникновении непредвиденных затрат сверх запланированных.

Экономические риски – это производственный риск (связанный с производством товаров и услуг) и коммерческий (возникающий в процессе реализации товаров и услуг).

Причиной их может явиться изменение конъюнктуры рынка, повышение закупочной цены товара, непредвиденное снижение объемов закупок и т. д.

Коммерческий риск включает в себя риски, связанные с реализацией товара на рынке, приемкой товара покупателем, платежеспособностью покупателя, а также риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами:

- *кредитный* (возможность невыполнения предпринимателями своих финансовых обязательств перед инвестором – данный вид риска возникает в процессе делового общения предприятия с его кредиторами, с контрагентами, поставщиками, посредниками, а также с акционерами);

- *инвестиционный* (возникает, когда предпринимательская фирма вкладывает денежные средства в различные проекты, или в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим осуществлением расчетов по нему);

- *инфляционный* (проявляется в снижении покупательной способности национальной валюты, росте цен на товары и снижении уровня покупательского спроса);

- *технический* (являющийся результатом остановки производства, выхода из строя оборудования, нарушения требований технологического процесса – все это приводит к потере материальных ресурсов, снижению качества продукции и т. д.).

Бизнесмен несет всю полноту экономической ответственности за конечные итоги работы. Это означает, что в условиях рыночной экономики собственники, хозяева предприятий сами несут убытки, расплачиваются за невыполнение принятых обязательств и договоров с участниками сделок. Непредсказуемость изменений условий производства и рынка обуславливает определенный риск предпринимательской деятельности. Коммерческий расчет призван обеспечивать экономическую безопасность предпринимательства, чему способствуют и законодательные и практические меры по охране коммерческой тайны (секретов технологии, заключенных договоров и т. п.), и страхование (собственности, жизни людей, коммерческих рисков и т. п.).

Коммерческий расчет – это метод ведения хозяйства, предполагающий, что торговая выручка от продажи произведенных товаров покрывает все затраты на их изготовление и дает прибыль.

Для успешного ведения дел предприниматели должны обладать необходимой хозяйственной самостоятельностью. Они сами расходуют собственные или заемные деньги на покупку средств производства и заработную плату работникам. Управленческие кадры решают, как рационально использовать производственные факторы, как выпускать товары, как учи-

тивать конъюнктуру рынка, спрос покупателей. Предприниматель достигает своей главной цели благодаря коммерческому расчету, полностью соответствующему требованиям рынка [16].

8.5. Понятие капитала. Его виды

Капитал представляет собой довольно сложное явление, которое можно понять, если рассмотреть его с трех сторон.

1. *Капитал – это прежде всего хозяйственный механизм, который предприниматель создает из всех факторов производства – человеческого и вещественных.* В таком механизме работники с помощью средств труда преобразуют предметы обработки в новые полезные блага.

2. *Капитал – это определенное экономическое отношение между собственниками вещественных средств производства и наемными работниками.* Данное отношение соединяет материальные потребности и интересы работодателей и тружеников. Первые получают необходимую для производства рабочую силу, а вторые – заработную плату, на которую приобретают жизненные блага.

3. *Капитал – это стоимость, приносящая новую стоимость.* В данном определении содержится обобщенная оценка производственного механизма в его стоимостном, денежном выражении. Вместе с тем, здесь обозначена и главная цель производственного бизнеса – получение новой стоимости.

Бизнесмен по собственному усмотрению реализует изготовленную им продукцию на рынке, получая при этом определенную сумму денег (ее называют суммой продаж, или валовой выручкой). Сопоставление полученного валового дохода с расходами обусловлено заботой о самоокупаемости.

Все предприниматели стремятся получить также **прибыль** – прирост первоначально затраченной на производство суммы денег. Иначе хозяйственная деятельность не будет средством непрерывного увеличения богатства. Стремление получить прибыль заставляет бизнесменов непрерывно пускать свой капитал в оборот. Капитал не знает покоя.

Оборот капитала – непрерывно происходящее круговое движение капитала. Чтобы капитал смог полностью совершить оборот, требуется определенное время – **время оборота**. Оно отсчитывается от момента начала движения капитала и до момента его возвращения к бизнесмену в той же денежной форме, но возросшего на величину прибыли.

Бизнесмен заинтересован в сокращении времени оборота капитала, ведь чем быстрее все пущенные им в дело деньги будут возвращаться с прибылью, тем с большей скоростью станет расти его собственность.

Чтобы быстрее получить прибыль, бизнесмен может использовать следующие основные способы ускорения оборота капитала:

- сократить время производства (ускорить выпуск изделий, применяя новые технологии и др.);
- уменьшить время обращения (улучшить логистику и т. п.).

Время оборота капитала также уменьшается благодаря улучшению состава производительного капитала – основного и оборотного (их стоимость проходит весь путь кругооборота и возвращается к предпринимателю в денежной форме за разные сроки).

Основной капитал – часть капитала, в течение длительного времени полностью участвующая в производстве. Основной капитал переносит свою стоимость на готовые изделия постепенно и возвращается в денежной форме по частям. К нему относятся средства труда: здания, машины, оборудование.

Оборотный капитал – часть производительного капитала, стоимость которого полностью переносится на созданный продукт и возвращается в денежной форме в течение одного оборота. Сюда входят предметы труда и быстро изнашивающийся инструмент. К оборотному капиталу также относят заработную плату.

Основной капитал непрерывно восстанавливается посредством амортизации – перенесения на продукцию стоимости действующих основных фондов по мере их износа в денежной форме. Средства на простое воспроизводство основного капитала накапливаются в амортизационном фонде. К моменту износа вещественных элементов этого капитала в нем сосредотачивается некая сумма денег, за счет которой и закупаются новые аналогичные машины и оборудование, т. е. деньги из амортизационного фонда идут на капитальный ремонт средств труда.

8.6. Прибыль. Норма и масса прибыли

Прибыль – это доход фирмы, который выступает в виде прироста примененного капитала. Прибыль производителя – это разница между

оптовой ценой и себестоимостью продукции. Ее можно определить по формуле

$$Пп = Цо - Сс,$$

где $Пп$ – прибыль производителя;

$Цо$ – оптовая цена изделия;

$Сс$ – затраты на производство изделий.

Возможны следующие ситуации относительно прибыли:

1) цена устанавливается ниже себестоимости изделий – производитель терпит убытки;

2) цена товара совпадает с издержками предприятия – обеспечивается только самоокупаемость производства;

3) цена выше себестоимости, но ниже стоимости изделий – предприятие получает прибыль в меньшем размере, чем заключено в товаре;

4) цена совпадает по величине со стоимостью – бизнесмен получает всю прибыль, заключенную в товаре.

Если же рынок позволяет получить за товар денег больше, чем его стоимость, то бизнесмен имеет сверхприбыль, а общая величина его дохода оказывается больше созданной им или его предприятием прибыли.

Полученный фирмой от продажи всех товаров денежный доход называется **валовой прибылью**. Из этой суммы вычитают обязательные платежи и взносы – остается **чистая прибыль**, которая расходуется на производственные и социальные нужды предприятия (в том числе накопление капитала, охрана окружающей среды, подготовка и переподготовка кадров и др.). Из этой же суммы бизнесмен получает причитающийся ему лично **предпринимательский доход**.

Прибыль призвана материально заинтересовать хозяев предприятия и работников в улучшении результатов хозяйствования.

Очевидно, что показатель массы прибыли (разница между массой дохода и общими издержками производства и обращения товаров) не дает правильной оценки прибыльности бизнеса. Для этой цели подходит только относительный показатель – норма прибыли.

Норма прибыли характеризует степень возрастания капитала, который авансирован (выдан вперед в счет предстоящих платежей) на производство товаров и услуг (авансированные средства складываются из стои-

мости средств производства и расходов на заработную плату): это отношение прибыли к первоначально затраченным средствам, выраженное в процентах.

$$Нп = \frac{Ив}{Дд} = \frac{Ив}{К+Зп} \cdot 100 \%,$$

где Нп – норма прибыли;

Ив – прибыль;

Дд – авансированные средства;

К – стоимость средств производства;

Зп – расходы на заработную плату.

Норма прибыли характеризует поведение бизнесмена: ее повышение прямо влияет на рост предпринимательской активности и на отношение капиталиста к соблюдению правовых норм. Английский публицист Т. Дж. Даннинг подметил следующую зависимость: «Раз в наличии имеется достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 % – и 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» [21, с. 170].

Яркое подтверждение тому – наркобизнес, приносящий громадные барыши одним и гибель – другим. Норма прибыли наркodelьцов на Западе доходит до 300 %, в России – до 1000 % [20, с. 64].

Норма прибыли в первую очередь определяется массой прибыли. Но на нее влияют и другие факторы. В том числе скорость оборота средств, затраченных на производство: чем она выше, тем быстрее к предпринимателю возвращаются израсходованные им деньги, а значит, при прежней общей величине капитала увеличиваются размеры производства, возрастает прибыль.

Повышению нормы прибыли способствует и уменьшение затрат на средства производства, что становится возможно благодаря внедрению прогрессивных технологий, правильной организации труда и т. д.

Наконец, на норму прибыли влияют масштабы производства – в этом плане крупное производство всегда имеет преимущество перед мелким.

В современных условиях на норму прибыли особенно сильное воздействие оказывает регулярное обновление техники и технологий. При неизмен-

ной материальной базе производства доходность капитала снижается, а непрерывное внедрение на предприятии изобретений дает прирост прибыли.

Кроме производственных условий на уровень нормы прибыли оказывают влияние рыночные факторы. Нам уже известно, что прибыль зависит от колебаний цен на рынке, где происходит сбыт продукции производственных фирм. Рыночные цены изменяются под воздействием соотношения спроса и предложения товаров, а пропорция, в свою очередь, испытывает влияние таких рыночных сил, как конкуренция и монополия. Следовательно, именно они, и в первую очередь конкуренция, влияют на колебания рыночных цен, по которым производственные фирмы сбывают свою продукцию, и тем самым реализуют заключенную в ней прибыль.

8.7. Накопление капитала

Деньги становятся капиталом, создающим новую стоимость, при одном неперемном условии: они должны расходоваться на покупку и последующее хозяйственное использование производственных факторов – средств производства и рабочей силы.

Накопление капитала – это приращение факторов производства, за счет чего осуществляется расширенное воспроизводство индивидуального капитала, возрастают размеры создаваемой новой стоимости. На частном предприятии на накопление идет часть чистой прибыли. В этом случае прибыль делится на две части: доход (он расходуется на личные нужды) и накопление. В свою очередь, накопление идет на увеличение двух основных производственных факторов: средств производства и рабочей силы.

Накопление капитала призвано решать три задачи:

1. Внедрить на предприятии высокие технологии, самые совершенные на сегодняшний день способы изготовления продуктов: безмашинные (электроручевые, плазменные, биотехнологические процессы и др.), малолюдные и безлюдные, ресурсосберегающие, экологически чистые, т. е. обеспечивающие высокое качество изделий.

2. Вовлечь в процесс производства рабочую силу более высокого качества: научных работников широкого профиля, рабочих высокой квалификации.

3. Обеспечить наибольшую эффективность хозяйственной деятельности.

Эффективность производства – обобщающий показатель, который характеризует результативность использования труда, основного капитала и материальных ресурсов.

Выводы

1. Предпринимательская деятельность – специфический фактор производства. Она предполагает инициативность и готовность к риску.

2. Фирма – один из трех экономических субъектов (экономических агентов) рынка. Значение и место фирмы в любой экономической системе определяется тем, что именно благодаря ей происходит создание экономических благ, необходимых для удовлетворения потребностей людей. Фирма – это также сфера приложения труда, капитала, предпринимательских способностей людей.

3. Целевые установки фирм многообразны и изменяются во времени. Также они зависят от рыночных условий. Однако получение прибыли является определяющим условием долгосрочного функционирования любой фирмы.

4. Конкуренция между фирмами – механизм эффективного распределения ограниченных ресурсов общества: именно конкуренция, возникающая между предприятиями, стремящимися к максимизации прибыли в условиях ограниченности ресурсов, обеспечивает их эффективное распределение и использование.

5. Доход (прибыль) служит источником самофинансирования. Он используется для дальнейшего расширения и совершенствования производства, решения социальных проблем трудового коллектива и на иные цели.

6. Коммерческий доход призван материально заинтересовать хозяина предприятия и работников в улучшении результатов производства. Важно помнить, что доход зависит не только от производственной, но и от торговой деятельности.

7. Капитал – это обобщенная оценка производственного механизма в его стоимостном, денежном выражении. Это также выражение главной цели производственного бизнеса – получение новой стоимости. Затраченные на хозяйственную деятельность деньги должны полностью возмещаться за счет выручки от продажи товаров, чем обеспечивается безубыточность производства.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте определение понятий «предприниматель», «предпринимательство».
2. Перечислите функции предпринимательской деятельности.
3. Как определяют фирму разные научные экономические школы? Что такое предприятие (фирма)? Назовите его организационные формы.
4. Расскажите об особенностях формирования малого, среднего и крупного бизнеса.
5. Назовите виды предпринимательских рисков и дайте их характеристику.
6. Как можно уменьшить риск, связанный с предпринимательским новаторством и коммерческим расчетом?
7. Обозначьте связь между капиталом и прибылью предприятия.
8. Какие изменения нормы прибыли вызывает рыночная конкуренция? Как воздействует на норму прибыли монополизация рынка?

Тема 9. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

9.1. Виды, структура и инфраструктура рынка

9.2. Понятие и сущность конкуренции. Виды конкуренции

9.3. Монополия и монополия. Виды и формы монополии

9.4. Модели современного рынка

9.5. Антимонопольное законодательство

Основные понятия: конкуренция, предпосылки, инфраструктура рынка, банк, биржа, конкуренция, антимонопольная деятельность.

Дополнительные понятия: ценовая и неценовая конкуренция, система рынков, экономические и административные методы борьбы с монополизией.

9.1. Виды, структура и инфраструктура рынка

Любой рынок можно охарактеризовать через структуру и инфраструктуру. Структурирование рынка – деление всей системы рыночных отношений на специфические группы элементов, определяемые по выбранным критериям.

Совокупность всех видов рынка образует систему рынков. Назовем основные признаки, характеризующие вид рынка и его структуру:

- экономическое назначение товаров, реализуемых на рынке (рынок факторов производства, ценных бумаг и валюты, финансовый рынок, рынок научно-технических разработок, патентов, кредитный рынок и т. д.);
- субъекты рыночных отношений (рынок покупателей и продавцов, рынок государственных учреждений и посреднических организаций);
- территориальное (географическое) положение (местный, локальный, региональный, внутренний, внешний, национальный, мировой рынок);
- уровень насыщенности товарами и ресурсами (равновесный, дефицитный, избыточный рынок);
- степень зрелости рыночных отношений (неразвитой, развитой, формирующийся рынок);
- наличие или отсутствие на рынке конкуренции (свободный рынок (рынок с совершенной конкуренцией), монополистический, олигополистический рынок, рынок с монополистической конкуренцией);

- соответствие действующему законодательству (легальный или нелегальный (теневой) рынок);
- ассортимент товаров, предлагаемых на рынке (замкнутый рынок (товары только одного производителя), насыщенный (множество аналогичных товаров), рынок широкого ассортимента (несколько видов товаров), смешанный рынок (разнообразные товары, не связанные между собой)).

Чем обширнее рынок, чем больше на нем специализированных учреждений, тем ближе, как это ни странно, покупатель и продавец, тем быстрее осуществляется купля-продажа, т. е. эффективнее экономическое движение материальных и финансовых ценностей. Совокупность специальных рыночных учреждений (институтов) в экономической теории называют **рыночной инфраструктурой**. Главными институтами инфраструктуры рынка являются коммерческие банки и фондовые биржи, биржи труда, товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, ярмарки, аукционы, посреднические фирмы, информационные центры, юридические конторы, рекламные агентства, аудиторские и консалтинговые фирмы и т. д. [35, с. 85] (рис. 8).

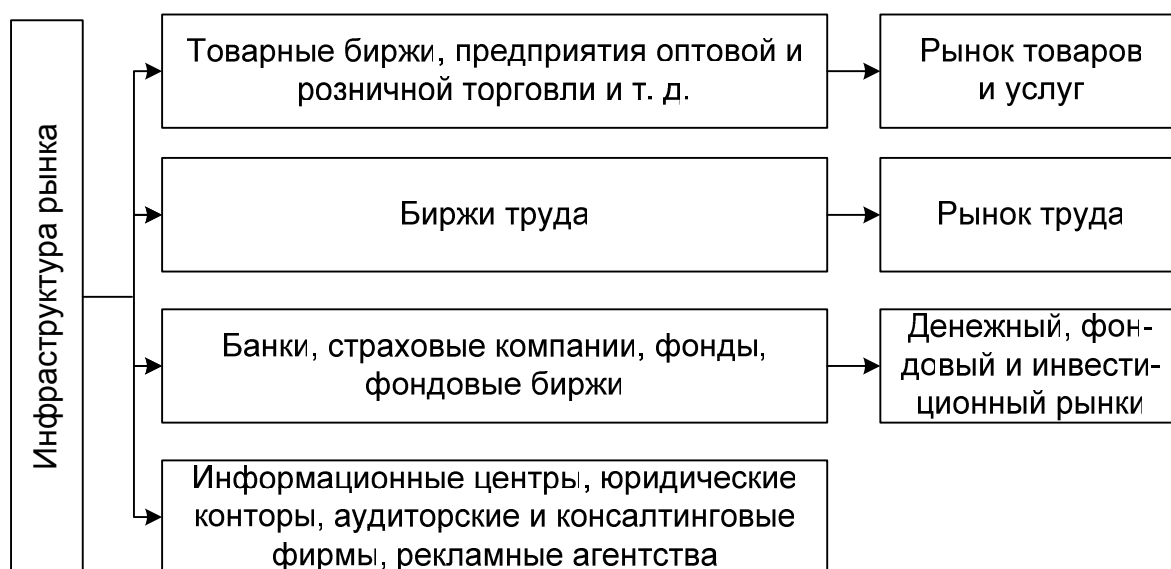


Рис. 8. Основные элементы инфраструктуры рынка

Развитая рыночная инфраструктура – результат упорного труда многих поколений участников производства.

9.2. Понятие и сущность конкуренции. Виды конкуренции

Конкуренция в экономике представляет собой соперничество между участниками рыночных отношений за лучшие условия производства, продажи и купли товаров. Производители (продавцы) товаров стремятся как можно дешевле их произвести и как можно дороже продать, наемные работники – получить большую зарплату, потребители – купить качественные товары как можно дешевле. В столкновении этих разнонаправленных интересов, во взаимоуступках, в свободном выборе продавцов и покупателей, в рыночном успехе одних и неудаче других и проявляется конкуренция.

Сущность конкуренции заключается в свободе выбора экономических решений участниками рыночных отношений в условиях соперничества за получение максимальной прибыли и личной выгоды. Для возникновения конкуренции необходимо следующее:

- наличие достаточно большого числа независимо действующих продавцов и покупателей, имеющих свободный доступ на рынок;
- отсутствие преград (экономических, юридических, политических, социальных) для мобильности ресурсов (материальных, финансовых, трудовых);
- доступность информации (за исключением той, которая составляет коммерческую тайну) о предложении, спросе, ценах, норме прибыли.

Основные факторы, определяющие размах конкуренции в сфере обращения:

- совокупность условий экономического, юридического, социального характера, обеспечивающих покупателям возможность выбора продавца в зависимости от цен, качества товара, уровня обслуживания;
- численность поставщиков и их способность диктовать свои условия;
- конкуренция внутри отрасли между существующими фирмами;
- появление на рынке новых торговых предприятий.

Виды и формы конкуренции представлены на рис. 9, а методы – на рис. 10.

Конкуренция распределяет доход между участниками рынка в соответствии с их вкладом и эффективностью использования ими факторов

производства: эффективное использование ресурсов обеспечивает получение прибыли, в обратном случае предприниматель несет убытки и вытесняется с рынка.

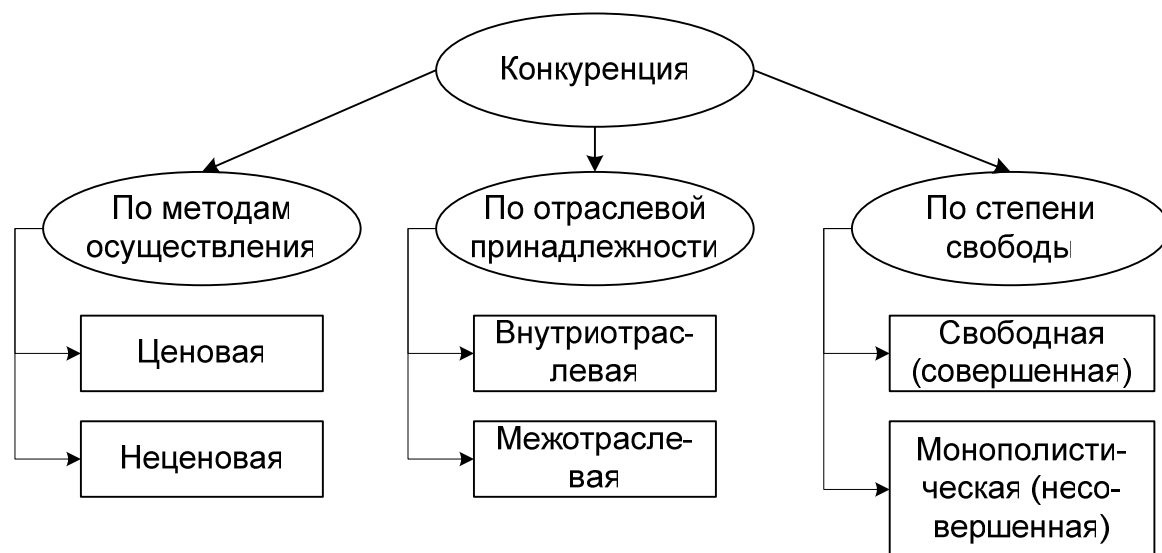


Рис. 9. Виды и формы конкуренции

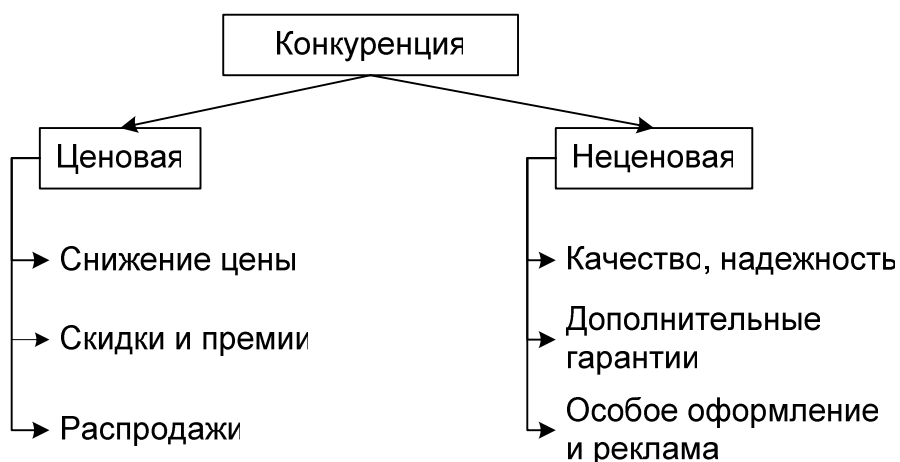


Рис. 10. Методы конкуренции

Существуют разные типы конкурентного поведения:

- *креативное* (созидательное) – направленное на создание предпосылок, обеспечивающих превосходство над соперниками;
- *приспособленческое* – учитывающее инновационные изменения в производстве (копирование) и упреждающее действия соперников;
- *обеспечивающее* (гарантирующее) – направленное на сохранение достигнутых позиций.

С точки зрения активности участия в конкурентной борьбе на конкретном рынке различают:

- лидеров (фирмы, на долю которых приходится до 40 % рынка);
- претендентов на лидерство (до 30 % рынка);
- «ведомых» (до 20 % рынка);
- новичков (до 10 % рынка).

Очевидно, что «ведомые» менее активны в конкурентной борьбе, большей остроты она достигает между лидерами и претендентами на лидерство, а наиболее энергичны новички [35, с. 105].

Конкуренция – живительная сила рыночной экономики. Она служит мощным стимулятором роста производства и повышения его эффективности. Благодаря конкуренции существуют множество товаров и возможность выбора для потребителей.

Неценовая конкуренция основана на предложении товаров более высокого качества, более надежных и с большим сроком службы, что подразумевает выпуск новой продукции, создание товаров-заменителей, послепродажное обслуживание.

Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров по более низким ценам. Снижение цены возможно либо за счет снижения издержек производства и обращения, либо за счет уменьшения прибыли. Мелкие и средние фирмы для того, чтобы удержаться на рынке, часто соглашаются на небольшую прибыль. Крупные монополии могут себе позволить на некоторое время вообще отказаться от прибыли, чтобы разорить конкурентов и вытеснить их с рынка.

В условиях **монополистической конкуренции** монополии имеют возможность влиять на условия реализации товаров. На рынке такого типа имеется множество продавцов, реализующих однотипную, но дифференцированную по какому-либо признаку продукцию (например, джинсы, зубная паста, обувь), в отношении которой продавец ведет себя как монополист, т. е. самостоятельно определяет цену на свой товар, объемы продаж. Но поскольку продавцов аналогичной продукции много и объем продаж отдельной фирмы относительно невелик, то контроль фирмы над ценами все же ограничен.

Вход на рынок монополистической конкуренции относительно свободен, так как эффект масштаба не имеет большого значения, а первоначальный капитал, требующийся для начала дела, невелик.

С точки зрения последствий различают честную (добросовестную) и нечестную (недобросовестную) конкуренцию.

Конкуренция, которая ведет к выигрышу потребителя (он получает больше разнообразной продукции более высокого качества по более низким ценам) является честной, добросовестной. Конкуренция, которая приводит лишь к укреплению рыночного положения фирмы и не связана с повышением качества продукции и эффективности производства, является недобросовестной. К методам недобросовестной конкуренции относят следующие:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;
- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товаров;
- самовольное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товара;
- получение, использование, разглашение научно-технической производственной информации, в том числе коммерческой, без согласия ее владельца.

От недобросовестной конкуренции выигрывают производители (продавцы), но не покупатели. Недобросовестная конкуренция запрещена законодательством (гражданским и уголовным кодексами) большинства стран с рыночной экономикой.

9.3. Монополия и монополия. Виды и формы монополии

Монополия – господствующее положение одного лица (или группы лиц) в какой-либо сфере деятельности.

Принято различать рыночное господство одного продавца – собственно монополию, двух – дуополию и нескольких – олигополию, а также рыночное господство одного – монополию или нескольких – олигополию – покупателей.

Основными признаками монополизма (несовершенной конкуренции) в производстве и на рынке являются:

- высокая концентрация хозяйственной деятельности в руках одной или нескольких объединившихся фирм;

- доминирующее (господствующее) положение этих фирм на рынке определенных товаров;
- установление монопольных цен – завышенных (при продаже) или заниженных (при покупке товаров) – и получение благодаря этому сверхприбылей.

Суть монополистической деятельности фирмы сводится к тому, что она намеренно сокращает количество своих продаж и тем самым создает искусственный дефицит на рынке, что приводит к повышению цен. Монополист, уменьшая закупки у поставщиков (например, зерна у фермеров), создает для них искусственные трудности сбыта продукции и тем самым вынуждает снижать цены.

По происхождению можно выделить два основных вида монополии – естественную и искусственную. **Естественная монополия** возникает и существует по объективным причинам, например, в отраслях (автомобильной, газовой), где экономически оправданно крупномасштабное производство, обеспечивающее большую активность, низкие затраты, а значит, и возможность покупать продукцию по более низким ценам, или там, где целесообразнее иметь единый хозяйственный комплекс (городской метрополитен, водоснабжение), поскольку разделение этих комплексов на отдельные конкурирующие предприятия привело бы к неоправданному дублированию капитальных сооружений и росту затрат. Монополия естественна при добыче редких ископаемых, при производстве редких сортов чая, винограда, табака.

Государство регулирует естественные монополии, определяя цены на их продукцию, потребителей этой продукции и т. п.

Искусственная монополия – это монополия, специально созданная путем концентрации в чьих-то руках определенной хозяйственной деятельности. При этом для получения власти на рынке сбыта и сверхприбылей компании-гиганты поглощают конкурентов или объединяются в различные монополистические союзы, чтобы не конкурировать друг с другом, а владеть рынком совместно.

Государственная (легальная) монополия – исключительные права государства на производство денег, наркотических средств, ядерного вооружения, водки (водочная монополия) и т. п.

Временная монополия, порождаемая научно-техническим прогрессом, возникает на основе монопольного обладания фирмой каким-либо на-

учно-техническим достижением. Такая фирма занимает монопольное положение на рынке до тех пор, пока соответствующее достижение не получит всеобщего распространения.

Случайная монополия – результат ограниченного во времени превышения спроса над предложением. Случайная монополия может перерасти в искусственную, если дефицит сознательно закрепляется.

Монополия имеет следующие положительные черты:

- в определенных отраслях она более эффективна и дает экономию затрат;

- по сравнению с конкурентным сектором у монополистов и олигополистов больше средств и стимулов для разработки новых технологий. Небольшие конкурирующие предприятия обычно стеснены в финансах и озабочены, прежде всего, текущей доходностью, а не будущими возможными выгодами от нововведений. Кроме того, новые идеи быстро копируют конкуренты и получается, что затраты на их осуществление несет одно предприятие, а выгода делится на всех. В крупных монополистических фирмах и финансовые возможности шире, и вся прибыль от нововведений достается их авторам.

К недостаткам монополий можно отнести, прежде всего, нерациональное распределение ресурсов, что происходит, когда в погоне за сверхприбылями монополисты искусственно ограничивают производство и поднимают цены. В результате этого нарушается механизм рыночного регулирования эффективности экономики, действующий в условиях конкуренции.

К негативным проявлениям монополизма относится и опасность его влияния на политическую демократию. Такая опасность очевидна, поскольку экономическая власть позволяет монополистам активно влиять на политику в своих интересах. Финансируя политические партии и предвыборные кампании, они добиваются принятия нужных решений, получают различные привилегии (выгодные контракты, налоговые льготы, субсидии и др.), ущемляя права и интересы других участников рынка [17, с. 225].

9.4. Модели современного рынка

В современной экономике конкуренция и монополия сосуществуют и подчас сложно переплетаются. Можно выделить четыре главные модели современного рынка (рис. 11). Чистая конкуренция и чистая монополия – это две крайние и достаточно редкие модели, чаще встречаются олигополия и рынок монополистической конкуренции.

При **несовершенной конкуренции** никто из участников рынка не может оказывать решающего влияния на условия реализации товаров. Она возникает, если какие-либо условия совершенной конкуренции не выдерживаются.

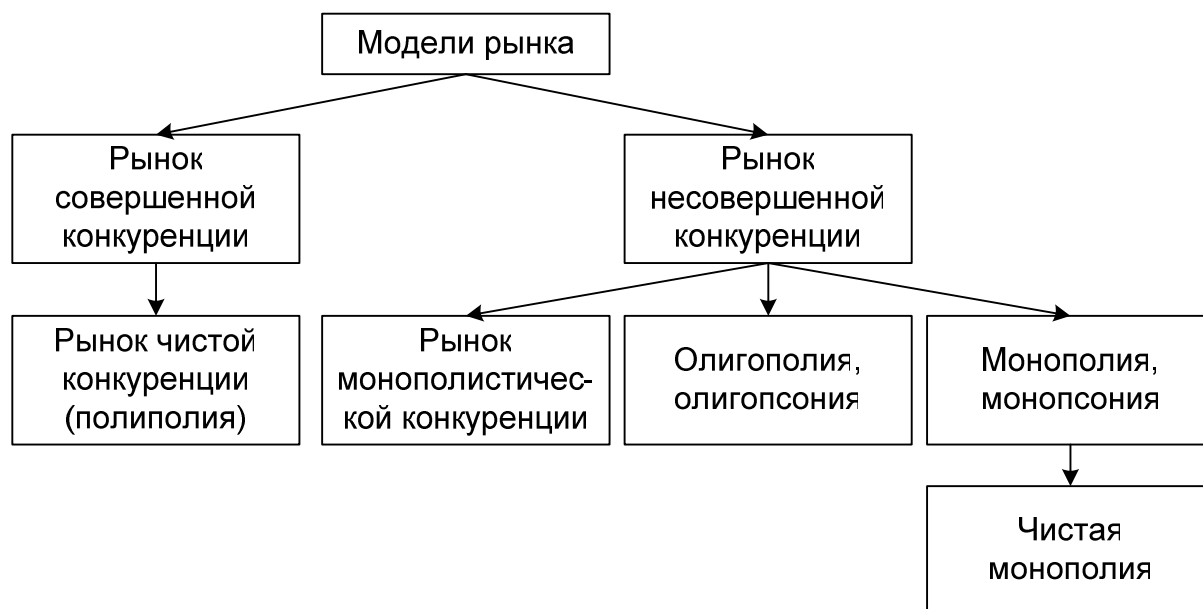


Рис. 11. Модели современного рынка

Чистая (совершенная) конкуренция воплощает модель идеальной конкуренции – несбыточной мечты большинства производителей и почти всех потребителей. Чистой конкуренции присущи следующие черты:

- на рынке взаимодействуют множество продавцов и покупателей, объектами купли-продажи являются однородные товары;
- ни один продавец или покупатель не может диктовать цену на товар;
- равновесная цена на товар (как результат взаимодействия свободного спроса и свободного предложения);
- отсутствие препятствий перед продавцами и покупателями для появления на рынке или ухода с него;
- все участники располагают полной информацией о конъюнктуре рынка, так как «одинаковость» качества и незначительные колебания в цене сводят рыночную информацию к минимуму.

Для совершенной конкуренции характерны свободный доступ к факторам производства, свободное ценообразование и т. д. [17, с. 221].

Олигопольная конкуренция является преобладающей формой современной рыночной экономики и характеризует рынок, на котором суще-

ствуется несколько фирм, контролирующих значительную его часть. Основные черты олигопольной конкуренции:

- наличие конкуренции нескольких крупных фирм (трех – пяти);
- предложение однородной (руда, нефть, сталь, цемент) и дифференцированной (автомобили и другие потребительские товары) продукции;
- использование ценовой и неценовой конкуренции;
- «жесткость» цен;
- затрудненное вхождение других фирм на рынок.

Монополистической конкуренции присущи следующие черты:

- относительно большое число производителей и покупателей;
- наличие на рынке похожей, но не идентичной (с точки зрения покупателей) продукции. Каждая фирма продает особый товар, который отличается от других качеством, оформлением, престижностью, в результате чего у потребителя складываются неценовые предпочтения. Товар также может быть дифференцирован по условиям послепродажного обслуживания, по близости к покупателям и т. д.;

- удельный вес каждой фирмы относительно небольшой, но больше, чем при совершенной конкуренции;
- контроль над ценами ограничен возможностью замены товара;
- выход на монопольный рынок свободный, но необходимо наличие начального капитала несколько большего, чем при совершенной конкуренции, так как требуются средства для разработки новой продукции и рекламы;
- наличие барьеров входа на рынок и выхода (авторское право, лицензии, патенты и т. д.).

Сравнительная характеристика различных моделей рынка приведена в табл. 4 [12, с. 139].

Таблица 4

Характеристика различных моделей рынка

Параметр (признак)	Форма рынка			
	Полиполия (совершенная, или чистая, конкуренция)	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
1	2	3	4	5
Количество производителей (продавцов)	Много	Много, но товар каждого из них имеет существенные отличия	Мало (2–8)	Один

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5
Количество покупателей	Много	Много	Два и более	Один или несколько
Конкуренция	Очень сильная	Сильная	Слабая	Отсутствует
Доли продавцов на рынке	Малые	Малые	Большие	Весь рынок
Доступ к рынку	Открыт	Затруднен	Затруднен	Блокирован
Объем продаж	Определяется конкурентоспособностью и спросом на товар	Определяется конкурентоспособностью, спросом и сговором участников	Определяется спросом, конкурентоспособностью и сговором участников	Определяется спросом
Политика ценообразования	На основе закона спроса и предложения	На основе закона спроса и конкурентоспособности	Определяется спросом и конкурентоспособностью	Определяется производителем (продавцом)
Роль качества в конкуренции	Очень высокая	Очень высокая	Высокая	Определяется ситуацией
Роль рекламы в продвижении товара	Высокая	Высокая	Очень высокая	Определяется ситуацией
Норма прибыли производителя (ориентировочно)	Незначительная	2–8 %	8–20 %	Более 20 %
Эффективность использования ресурсов	Очень высокая	Высокая	Средняя	Низкая

9.5. Антимонопольное законодательство

Правительство отслеживает тенденции монополизации экономики и принимает определенные меры против фирм, злоупотребляющих своим положением. Антимонопольное законодательство представляет собой одну из форм государственного регулирования экономики.

В России основными факторами, под воздействием которых сформировалась антимонопольная политика, являются открытие экономики для иностранных компаний и установление курса рубля по отношению к доллару. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 21.04.95 г. предусматривает дополни-

тельные меры противодействия антиконкурентной практике предпринимательских фирм [19]. В частности, признаются незаконными следующие действия [19]:

- изъятие товаров из обращения, а также ограничение или прекращение производства товаров с целью создания искусственного дефицита;
- предварительный сговор об искусственном повышении, снижении или поддержании цен;
- соглашение о территориальном делении рынков по потребителям, а также установление квот на производство и реализацию товаров;
- приобретение фирмой акций предприятий, выпускающих аналогичные товары, если она уже выпускает 30 % таких же товаров.

В Законе РФ «О естественных монополиях» от 17.08.95 г. определены правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий [18]. Этот закон, направленный на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, регулирует следующую деятельность последних [11, с. 17–20]:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- передача тепловой и электрической энергии;
- железнодорожные перевозки;
- оказание услуг транспортных терминалов, портов, аэропортов;
- оказание услуг общедоступной электрической и почтовой связи.

Государственное регулирование в этих сферах, согласно действующему законодательству, предусматривает установление цен и тарифов или их определенного уровня, централизованное определение группы потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию. Государство контролирует любые сделки предприятий этих сфер: приобретение прав собственности, капиталовложения, продажу или сдачу в аренду основных фондов.

Особенно важна борьба с монополиями в странах, переходящих к рыночной экономике, так как повсеместное утверждение монопольного рынка означало бы экономическую катастрофу: искусственное взвинчивание цен, обогащающее монополию, но истощающее потребителя; застой в экономике; сокращение объема производства; увеличение безработицы и снижение доходов населения (со всеми вытекающими социально-политическими последствиями).

Для обеспечения антимонопольной политики осуществляется следующее:

- охрана и поощрение конкуренции;
- контроль над фирмами, занимающими монопольные позиции на рынке;
- контроль над ценообразованием;
- защита интересов потребителя;
- содействие деятельности мелких и средних фирм.

Выводы

1. Конкуренция – это борьба предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров в целях получения максимальной прибыли. По существу конкуренция – это борьба за достижение лучших условий доступа к ограниченным ресурсам общества. Именно в ходе конкурентной борьбы в рыночной экономике решается, что, как и для кого следует производить.

2. В условиях совершенно конкурентного рынка продавцы не могут воздействовать на рыночную ситуацию и потому должны приспосабливаться к ней. Невозможность воздействовать на цену заставляет продавцов для сохранения или улучшения своей позиции на рынке более внимательно относиться к потребностям общества, повышать качество продукции, снижать издержки ее производства, внедрять достижения НТП и т. п. Такого рода конкуренция обеспечивает эффективное распределение ресурсов, а покупатель остается в выигрыше.

3. Наличие или отсутствие конкуренции, ее формы и методы зависят от рыночной структуры. В зависимости от сочетания этих характеристик различают рынок совершенной конкуренции и рынок несовершенной конкуренции.

4. Современная антимонопольная политика направлена на использование преимуществ естественной монополии под контролем общества и государства и недопущение или ограничение искусственной монополии. Правительство не допускает чрезмерной концентрации экономической мощи, создания искусственного дефицита, ценовых злоупотреблений, стимулирует конкуренцию в экономике и т. п.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Что такое конкуренция? Какие функции она выполняет в условиях рыночной экономики? Перечислите типы конкурентного поведения.

2. Перечислите методы конкурентной борьбы.
3. Назовите основные черты рынка совершенной конкуренции.
4. Что такое монополия? Как возникает монополия? Охарактеризуйте основные типы монополий.
5. Что такое монопольная власть и как она проявляется?
6. Чем совершенная конкуренция отличается от несовершенной? Какие модели рынка несовершенной конкуренции существуют?
7. Опишите рынок монополистической конкуренции. В чем отличие этого типа рынка от рынка совершенной конкуренции?
8. В чем преимущество монополии? Каковы негативные последствия монополизации рынка? Как определить степень монополизации рынка?
9. Какие меры административного характера предусматривает антимонопольное законодательство?
10. Какие антимонопольные меры предусматривает российское законодательство?

Тема 10. РЫНОК КАК ФОРМА СУЩЕСТВОВАНИЯ ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА. ГОСУДАРСТВО И РЫНОК

10.1. Рынок. Механизм функционирования рынка

10.2. Функции рынка

10.3. Положительные и отрицательные стороны рынка

10.4. Государственное регулирование экономики

Основные понятия: рынок, механизмы рынка, домашнее хозяйство, правительство, предприниматели, конъюнктура, цена, цена равновесия, спрос и предложение, конкуренция, «фиаско рынка», регулирование рынка.

Дополнительные понятия: субъекты и объекты рынка, государственное регулирование экономики, правовое государственное регулирование, финансово-экономическое и социально-экономическое регулирование экономики.

10.1. Рынок. Механизм функционирования рынка

Рынок является одной из самых распространенных категорий экономической теории. Можно дать несколько определений рынка:

1. *Рынок* – это совокупность сделок купли и продажи товаров и услуг [35, с. 71].

При нормальных условиях сделка представляет собой обмен товара на деньги (со стороны продавца) и денег на товар (со стороны покупателя) по формуле: продавец – товар – деньги – покупатель.

2. *Рынок* – это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном, безличностном механизме ценовых сигналов [12, с. 76].

3. *Рынок* – это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена [35, с. 72].

Рынок является фундаментом понимания ключевых путей развития экономики страны. Рыночные связи охватывают всю систему и всех субъектов экономических отношений. Важно и то, что рынок существует в совершенно конкретных социально-экономических условиях и зависит от института собственности. Он играет важную роль в системе общественного воспроизводства во всех его фазах: производстве, распределении, обмене и потреблении.

Участников экономического процесса, самостоятельно принимающих решения, составляющих хозяйственные планы и действующих в соответствии с ними, называют **экономическими агентами**. Экономическим агентом рынка может быть предприниматель, работник, продающий свой труд, конечный потребитель, владелец ссудного капитала, собственник ценных бумаг и т. д. Выделяют три группы основных субъектов рыночного хозяйства (экономических агентов): домашние хозяйства, бизнес (предприятия) и государство (в лице своих учреждений) [5, с. 91].

Домашнее хозяйство – основная структурная единица рынка, функционирующая в потребительской сфере экономики. Она может состоять из одного или более человек. В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторов производства. Полученные от продажи услуг труда, капитала и других факторов производства деньги расходуются для удовлетворения личных потребностей (а не для наращивания прибыли).

Фирма (предприятие, бизнес) – это хозяйствующий субъект, обычно представляющий собой объединение владельцев факторов производства, основными функциями которого являются закупка факторов производства, производство и реализация экономических благ, поддержание и развитие производственной базы (инвестирование). Это деловое предприятие, функционирующее с целью получения дохода (прибыли), что предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала, доход от которого расходуется не просто на личное потребление, а для расширения производственной деятельности. Бизнес на рынке является поставщиком товаров и услуг.

Государство на рынке представлено главным образом различными бюджетными организациями, которые не имеют своей целью получение прибыли, а реализуют функции государственного регулирования экономики.

Один и тот же человек (взрослый член общества) может быть элементом и домашнего хозяйства, и бизнеса, и правительственного учреждения: работая по найму государственным служащим, он является представителем правительственной организации; владея ценными бумагами какой-либо корпорации, представляет бизнес; расходуя свой доход на цели личного потребления, оказывается членом домашнего хозяйства. Соответ-

ственно современная рыночная экономика – это целая система рынков: товаров и услуг, труда, ссудного капитала, ценных бумаг, иностранной валюты и т. д.

Взаимодействие двух первых экономических субъектов – домашних хозяйств и фирм – в условиях рыночной экономики может быть представлено моделью кругооборота товара и денег (рис. 12) [17, с. 52].

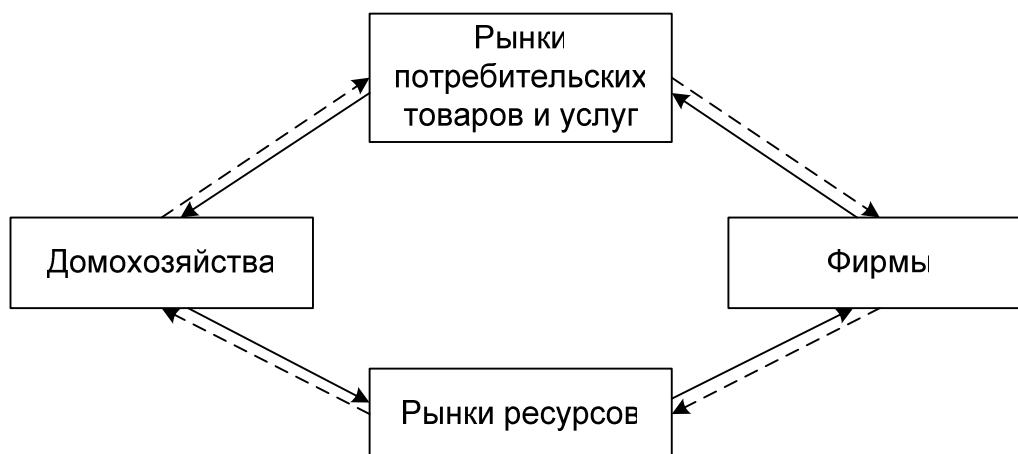


Рис. 12. Модель кругооборота товара и денег:

→ – поток предложений (поток товаров и услуг); - → – поток спроса (денежный поток)

Модель кругооборота товара и денег позволяет сформулировать ряд положений, касающихся организации рыночной экономики:

- оплачивая факторы производства и формируя доходы домашних хозяйств, фирмы сами создают условия реализации произведенных товаров;
- для равновесия всей системы необходимо, чтобы спрос, предъявляемый домашними хозяйствами, равнялся стоимости произведенной продукции;
- величина общего объема произведенной продукции равна сумме доходов, полученных на вложенные факторы производства.

Каждый из хозяйствующих субъектов является носителем определенных экономических интересов. **Экономические интересы** – это побудительные мотивы хозяйственной деятельности отдельных экономических агентов, обусловленные местом этих агентов в системе общественного разделения труда и отношениями собственности, а также их потребностями и выполняемыми на рынке функциями.

Объекты рынка – товар, подлежащий купле-продаже, произведенная продукция и деньги.

Любой рынок базируется на *цене, спросе и предложении, конкуренции*.

Рыночные цены – это фактические цены, свободно складывающиеся на рынке в соответствии со спросом и предложением товаров.

Спрос (платежеспособный) – это представленная на рынке потребность в определенных товарах, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах. Спрос измеряется тем количеством продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по определенной цене в течение определенного периода времени.

Предложение – это количество продукта, которое имеется в продаже при данной цене в течение определенного времени. Изменение соотношения спроса и предложения порождает колебания рыночных цен вокруг так называемой цены равновесия. Через эти колебания устанавливаются предложение и, в конечном итоге, равновесие производства и потребления.

Если предложение какого-либо товара больше, чем спрос на него, то усиливается конкурентная борьба между продавцами. Каждый из них, чтобы продать свой товар, вынужден снижать цену, что, как правило, влечет за собой сокращение производства. Однако характер *конкуренции* может быть различным, что существенно влияет на способ достижения рыночного равновесия.

10.2. Функции рынка

Современный высокоразвитый рынок выполняет шесть основных взаимосвязанных функций (рис. 13).

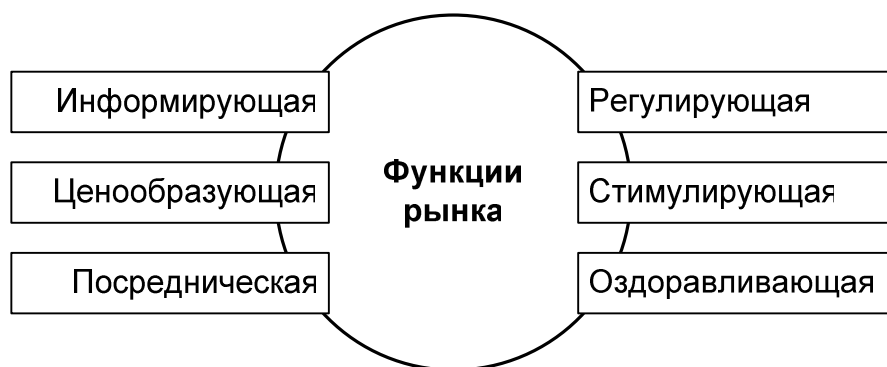


Рис. 13. Функции рынка

1. *Посредническая функция* рынка реализуется благодаря тому, что он (рынок) напрямую соединяет производителей (продавцов) и потребителей товаров, предоставляя им возможность общаться друг с другом на экономическом языке цен, спроса, предложения, купли-продажи.

2. *Ценообразующая функция* актуализируется при столкновении товарного спроса и предложения. Цены на товары и услуги складываются в результате действия свободных рыночных сил.

3. *Информирующая функция* рынка состоит в передаче бизнесменам сведений о сложившихся ценах и состоянии экономики.

4. *Регулирующая функция* самая важная. Она связана с воздействием рынка на все сферы экономики и, прежде всего, на производство. Рынок не мыслим без конкуренции. Внутриотраслевая конкуренция стимулирует снижение затрат на единицу продукции, поощряет рост производительности труда, технический прогресс, повышение качества продукции. Межотраслевая конкуренция путем переливания капиталов из отрасли в отрасль формирует оптимальную структуру экономики: механизм свободных цен заставляет капитал из менее прибыльных отраслей (с пониженными ценами и перепроизводством продукции) перетекать в более прибыльные (отрасли с повышенными ценами и недопроизводством), в результате чего в одних отраслях производство сокращается, а в других увеличивается.

5. Свою *стимулирующую функцию* рынок осуществляет с помощью цен. Эта функция, отражая закон стоимости, проявляется в том, что способствует снижению затрат на производство, повышению производительности труда и эффективности производства благодаря внедрению достижений научно-технического прогресса.

Цена товара колеблется вокруг средних общественно-необходимых затрат труда. Это означает, что рынок создает постоянное экономическое стимулирование товаропроизводителей, побуждает их к снижению индивидуальных затрат на производство товара, что обеспечивает им устойчивое положение на рынке.

6. *Оздоровливающая (санирующая) функция* рынка хоть и кажется довольно жесткой, но экономически оправдана. Рынок беспощаден по отношению к слабым. Через конкуренцию общественное производство очищается от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц, в результате чего повышается уровень устойчивости рынка в целом. По свидетельству П. Самуэльсона, в США от одной трети до половины всех розничных магазинов прекращает свою деятельность в течение трех лет с момента открытия. Средний цикл малого бизнеса не превышает шести лет. Нередко в конкурентной борьбе гибнут и крупные фирмы [25, 30].

10.3. Положительные и отрицательные стороны рынка

Рынок представляет собой хорошо отлаженный механизм, способный решать основные экономические задачи, стоящие перед обществом. Однако так бывает не всегда и не во всех случаях. Как известно, в некоторых ситуациях рынок «терпит фиаско», т. е. оказывается несостоятельным и не может эффективно распределять ресурсы.

Рыночный механизм хозяйствования не идеален. Он порождает такие негативные явления, как кризис перепроизводства, инфляция, безработица, социальное расслоение населения и т. д. Вместе с тем, *как показывает мировой опыт, альтернативы рынку нет*. Современная рыночная экономика позволяет максимально приспособить производство к нуждам потребителей.

Обозначим *положительные стороны рынка*. Рыночная система хозяйствования обеспечивает:

- применение наиболее производительных технологий, т. е. таких, которые позволяют добиться наименьших издержек;
- информирование поставщиков ресурсов и предпринимателей об изменениях в спросе, что позволяет вовремя произвести перераспределение ресурсов;
- оптимальное сочетание личных и общественных интересов: конкуренция вынуждает предприятия и поставщиков ресурсов использовать ограниченные ресурсы максимально эффективно.

Все это в принципе делает рынок достаточно эффективной системой хозяйствования. Но не означает, что рыночные отношения совершенны и во всем обеспечивают прогрессивное развитие общества. Обособление экономических агентов, неполное совпадение их интересов, а часто и их антагонизм неизбежно ведут к возникновению и обострению многих противоречий, затрагивающих все важнейшие ступени существования и развития общества.

Назовем основные *недостатки рынка*:

- функционирование рыночной системы основано на стихийном действии экономических регуляторов, что порождает неустойчивость экономики, неизбежное возникновение диспропорций. Восстановление равновесия осуществляется порой через кризисы и другие глубокие потрясения;
- при бесконтрольности рыночной среды неизбежно возникают монополизированные структуры, ограничивающие свободу конкуренции, создающие неоправданные привилегии для ограниченного круга субъектов рынка;

- стихийно действующий механизм рынка не настраивает экономику на удовлетворение общественных потребностей, не связанных непосредственно с бизнесом, – не способствует формированию социальных трансфертов (пенсии, стипендии, пособия), поддержке здравоохранения, образования, науки, искусства, культуры, спорта и многих других социальных сфер;

- рынок не обеспечивает стабильной занятости трудоспособного населения, т. е. не гарантирует получение дохода. Каждый человек вынужден сам заботиться о своем месте в обществе, что неизбежно ведет к социальному расслоению, усиливает социальную напряженность.

10.4. Государственное регулирование экономики

Как мы уже говорили, в современном мире рынок всегда в большей или меньшей степени контролируется государством.

Государственное регулирование экономики – это централизованное целенаправленное воздействие государства на хозяйственные процессы и субъектов хозяйствования для обеспечения стабильного, устойчивого и эффективного функционирования рыночного хозяйства [5].

Государственное регулирование имеет следующие задачи:

- сведение к минимуму отрицательных последствий рыночного механизма хозяйствования;
- обеспечение социальной защиты отдельных групп населения, в том числе и работающих;
- создание предпосылок для эффективного развития рыночной экономики.

Государственное регулирование может быть прямым и косвенным (прямые и косвенные методы регулирования). *Прямое регулирование* подразумевает:

- определение государством пропорций развития экономики;
- формирование госзаказа на продукцию и услуги;
- государственное предпринимательство – непосредственное участие государства в экономике через предприятия государственной собственности;
- составление комплексно-целевых программ развития;
- разработка политики доходов населения.

Косвенное регулирование рынка государство осуществляет через финансово-кредитную политику, налоги, регулирование цен и др.

Также выделяют следующие формы государственного регулирования экономики: правовую, финансово-экономическую и социально-экономическую.

Правовое регулирование рынка происходит через законодательные и нормативные акты, определяющие правила функционирования рынка и его структур. Осуществляя правовое регулирование рынка, государство преследует такие цели, как упорядочение рыночных отношений и придание им цивилизованных форм, предупреждение различных злоупотреблений, защита интересов потребителей и производителей.

Важнейший инструмент правового регулирования рынка – антимонопольное законодательство. *Антимонопольное регулирование* – это совокупность законодательных, административных и экономических мер, которые осуществляются государством с целью ограничения возможностей производителей монополизировать рынки и защиты потребителей от произвола предпринимателей.

Финансово-экономическое регулирование рынка происходит через налоги, распределение дотаций, инвестиций и т. д.

Налоги – один из самых сильных инструментов государственного воздействия на хозяйственные процессы. От величины взимаемых налогов во многом зависит ход реформирования экономики.

В условиях рынка цены формируются свободно под воздействием спроса и предложения, но такая свобода не абсолютна. Влияние на цены со стороны государства должно исходить из необходимости поощрять конкуренцию – сдерживать непомерные аппетиты естественных монополистов в области энергетики, транспорта, проводить твердую политику в сфере финансов.

Составной частью регулирования процессов ценообразования является *антиинфляционная политика* государства. Речь идет о регулировании денежного обращения, сжатии денежной массы, прекращении неумеренного роста цен. Антиинфляционная политика проводится главным образом путем замораживания или ограничения доходов и цен.

Планирование (программирование) – еще один важный инструмент (элемент) финансово-экономического регулирования экономики. Потребность в планировании обусловлена необходимостью влияния на циклический характер развития экономики.

Социально-экономическое регулирование рынка осуществляется государством с целью обеспечения социальной защиты определенных групп

населения. Центральное звено здесь – *политика формирования доходов населения*, в рамках которой определяются средства воздействия на объем и структуру спроса, обеспечивается согласие между основными группами трудящихся и предпринимателей, создаются климат общественного доверия и обстановка социального равенства и уважения законов.

Выводы

1. Сегодня под рынком понимают любую хозяйственную систему, позволяющую покупателям и продавцам совершать свободную куплю-продажу товаров, а также способ организации и функционирования экономических связей хозяйствующих субъектов.

2. Рынок и цена – категории, обусловленные товарным производством. При этом первичным является рынок. Это объясняется тем, что при товарном производстве основная форма проявления товарно-денежных отношений и стоимостных категорий – именно рынок.

3. Рынок товаров сводит вместе домашние хозяйства и фирмы. Здесь домашние хозяйства выступают в качестве покупателей, а фирмы – в качестве продавцов произведенных товаров.

4. Государственный аппарат стремится решить две взаимосвязанные задачи: обеспечить нормальную работу рынка и решить острые социально-экономические проблемы.

5. Государственное регулирование необходимо осуществлять в определенных пределах. Эти пределы установлены масштабами «фиаско рынка» в целом и конкретной экономической ситуацией. Умелое государственное регулирование позволяет ликвидировать те «провалы», которые невозможно восполнить, используя исключительно рыночные механизмы.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Кто такой экономический агент (хозяйствующий субъект)? Назовите основных субъектов экономической деятельности.

2. Какие цели преследует каждый из основных экономических агентов?

3. Начертите модель кругооборота товара и денег. Какие допущения делаются при построении модели кругооборота товара и денег?

4. Какие функции выполняют домашние хозяйства и фирмы на рынке товаров и рынке ресурсов?

5. Перечислите основные черты рыночной экономики.
6. В чем заключается и на чем базируется экономическая свобода хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики?
7. Что такое экономический интерес? От чего зависят экономические интересы? Приведите примеры.
8. Назовите формы и методы государственного регулирования экономики.

Заключение

Насколько полно удалось изложить материал – судить читателю. Нам бы хотелось обратить внимание на то, что в отличие от учебника учебное пособие не претендует на фундаментальное освещение содержания дисциплины, на самостоятельную роль в ее изучении. Оно призвано помочь при изучении предмета.

В настоящем учебном пособии внимание акцентируется на ключевых положениях содержания дисциплины «Введение в экономику», определенном государственным образовательным стандартом. Дальнейшее освоение предмета предполагает изучение других учебных дисциплин – «Экономическая теория» и «История экономики и экономических учений», где экономические явления рассматриваются глубже, усилен теоретический аспект.

Следующим шагом может стать изучение отдельных разделов экономической теории: микроэкономики, макроэкономики и т. д. Их освещением занимались и занимаются многие отечественные и зарубежные авторы.

В какой мере использовать эти возможности – каждый решает самостоятельно, ориентируясь на личные интересы, возможности и сферу предполагаемой практической деятельности.

Нам бы хотелось сказать одно: «лишних» экономических знаний не бывает – так или иначе они обязательно окажутся востребованы и принесут их обладателю успех.

Список литературы

1. *Агапова Т. А.* Макроэкономика: учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина; под ред. А. В. Сидоровича. 5-е изд., перераб. и доп. Москва: Дело и Сервис, 2002. 448 с.
2. *Беспамятных Н. Н.* Малое предпринимательство Свердловской области: состояние, тенденции, перспективы развития / Н. Н. Беспамятных, Г. А. Ковалева, А. А. Филлипенкова. Екатеринбург: Изд-во Ин-та экономики УрО РАН, 2003. 186 с.
3. *Бородунова С. А.* Экономическая теория: учебное пособие: в 2 частях / С. А. Бородунова [и др.]. Москва: Изд-во МГИУ, 2002. Ч. 1. 405 с.
4. *Видяпин В. И.* Экономическая теория: учебник для вузов / В. И. Видяпин, Г. П. Журавлева. Москва: Инфра-М, 1997. 475 с.
5. *Гребнев Л. С.* Экономика: курс основ: учебник для вузов / Л. С. Гребнев, Р. М. Нуреев. Москва: Вита-Пресс, 2000. 432 с.
6. *Жаркова А. В.* Экономика малого предпринимательства: учебное пособие / А. В. Жаркова, Т. П. Курова. Москва: АСА, 2001. 255 с.
7. *Жуков В. И.* Российская приватизация / В. И. Жуков // Социология, экономика, политика. 2002. № 3. С. 15–17.
8. *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики: в 2 томах / Дж. Кейнс. Москва: Эконов, 1993. Т. 2. 34 с.
9. *Конотопов М. В.* История экономики: учебник для вузов / М. В. Конотопов, С. И. Сметанин. 3-е изд., доп. Москва: Академический проект, 2001. 528 с.
10. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер. Москва: Прогресс, 1992. 734 с.
11. *Крейчман Ф. С.* Демократизация форм собственности как основа рыночных преобразований / Ф. С. Крейчман // ЭКО. 2000. № 2. С. 17–23.
12. *Курс экономической теории: учебник для вузов / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой.* 5-е изд., доп. и перераб. Киров: АСА, 2003. 832 с.
13. *Львов Д.* Концепция национального имущества / Д. Львов, В. Гребенников, Е. Устюжанина // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 5–8.
14. *Любимов Л. П.* Введение в экономическую теорию: учебник для студентов педагогических университетов / Л. П. Любимов. Москва: Вита-Пресс, 1999. 370 с.
15. *Малое предпринимательство в России. 2004–2006 гг.: статистический сборник / Росстат.* Москва: Изд-во Росстата, 2004. 158 с.

16. *Микроэкономика*: учебник / под общ. ред. А. В. Сидоровича; МГУ им. М. В. Ломоносова. Москва: Дело и сервис, 2002. 304 с.
17. *Нуреев Р. М.* Курс микроэкономики / Р. М. Нуреев. 2-е изд., изм. Москва: Норма, 2005. 576 с.
18. *О естественных монополиях*: Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. от 25.12.2008) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
19. *О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках*: Федеральный закон от 22.03.1991 № 948-1 (ред. от 26.07.2006) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
20. *Организация малого бизнеса* / под ред. Т. С. Орловой, Н. В. Каменских. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2003. 100 с.
21. *Павлов И. П.* Основы предпринимательской деятельности / И. П. Павлов. Москва: Финансы и статистика, 1996. 278 с.
22. *Предпринимательство*: учебник / под ред. М. Г. Лапусты. Москва: Инфра-М, 2002. 448 с.
23. *Ревенков А.* Планирование в системе государственного регулирования / А. Ревенков // *Экономист*. 2001. № 8. С. 14–18.
24. *Россия в цифрах*: статистический сборник / Госкомстат. Москва: Изд-во Госкомстата, 2009. 167 с.
25. *Самуэльсон П.* Экономикс / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. Москва: Республика, 1990. 236 с.
26. *Селезнев А. К.* К оценке управления экономикой в свете результатов реформ 90-х годов / А. К. Селезнев // *Экономист*. 2000. № 9. С. 20–23.
27. *Силин А. Н.* Рынок, инвестиции и качество экономики / А. Н. Силин // *Экономист*. 2000. № 7. С. 11–15.
28. *Современная экономика*: курс лекций: многоуровневое учебное пособие / под ред. О. Ю. Мамедова. 6-е изд., доп. и перераб. Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. 416 с.
29. *Стратегия развития государства на период до 2010 г.*: доклад, подготовленный рабочей группой Государственного Совета РФ под руководством В. И. Ишаева // *Российский экономический журнал*. 2001. № 1. С. 12–16.
30. *Сурин А. И.* История экономики и экономических учений: учебно-методическое пособие / А. И. Сурин. Москва: Финансы и статистика, 2002. 200 с.

31. *Тимошина Т. М.* Экономическая история России: учебное пособие / Т. М. Тимошина; под ред. проф. М. Н. Чепурина. Москва: Филинь: Юстицинформ, 1998. 432 с.

32. *Федотов В. А.* Экономика: учебное пособие / В. А. Федотов, О. В. Комарова. 3-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2007. 160 с.

33. *Экономика: учебник* / под ред. Ю. Ф. Симионова. Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. 477 с.

34. *Экономика фирмы: учебное пособие* / под ред. Т. В. Муравьевой. 4-е изд. Москва: Академия, 2008. 400 с.

35. *Экономическая теория: учебник для вузов* / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ: Питер, 2002. 544 с.

Словарь основных экономических терминов

А

Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, удостоверяющая вложение ее владельцем (акционером) определенной суммы денег в капитал акционерного общества. Акция дает право ее владельцу на участие в прибылях, а в определенных случаях (простая акция) – на участие в управлении акционерным обществом.

Амортизация – перенос стоимости изношенных основных средств на произведенный с их помощью продукт.

Антимонопольная деятельность государства – государственные меры, направленные против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти.

Аренда – форма хозяйствования, при которой на основе договора между арендодателем и арендатором последнему передается в срочное и возмездное владение и пользование имущество, необходимое ему для осуществления хозяйственной деятельности.

Б

Банкноты – наличные деньги, выпускаемые государственным банком и представляющие собой его долговые обязательства.

Безналичные деньги – денежные средства в форме записей на банковских счетах, используемые для оплаты в виде перечислений с одного расчетного счета на другой.

Безработица – социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую оно способно выполнить; временная незанятость части экономически активного населения.

Безработица скрытая – вид безработицы, суть которого в том, что специалисты выполняют работу, требующую гораздо меньшей квалификации, чем та, которой они обладают.

Безработица структурная – вид безработицы, суть которого – в несоответствии структуры рабочей силы структуре рабочих мест.

Безработица фрикционная – безработица, связанная с незанятостью работника во время перехода с одного рабочего места на другой.

Блага – все, что ценится людьми как средство удовлетворения их нужд.

Блага взаимодополняющие – блага, которые могут удовлетворять потребность в комплексе друг с другом.

Блага взаимозаменяемые – блага, которые могут удовлетворять одну и ту же потребность отдельно друг от друга.

В

Воспроизводство – воссоздание израсходованных факторов производства (природных ресурсов, рабочей силы, средств производства) посредством постоянного возобновления по мере расходования.

Г

Гиперинфляция – ситуация в экономике, когда рост общего уровня цен в стране в течение месяца превышает 50% и это продолжается в течение более чем трех месяцев.

Д

Денежная масса – совокупность всех используемых в экономике денежных средств.

Деноминация – укрупнение денежной единицы без изменения ее наименования, проводимое в целях облегчения денежного обращения и придания большей полноценности деньгам.

Деньги – товар особого рода, исполняющий роль всеобщего эквивалента.

Депозит – денежная сумма или иная ценность, отданная на хранение (как правило, такое хранение осуществляется за плату).

Дефицит – недостаточность средств, ресурсов, товаров в сравнении с ранее намечавшимся, запланированным или необходимым уровнем. Применительно к бюджету дефицитом называется превышение расходов над доходами.

Дефляция – снижение индекса цен; процесс, противоположный инфляции.

Дефолт – невыполнение обязательства по возврату заемных средств. Дефолтер – лицо, не выполнившее свои обязательства по возврату заемных средств, банкрот.

Дивиденты – часть чистой прибыли акционерного общества, которая выплачивается ее акционерам пропорционально стоимости принадлежащих им акций.

Доход – сумма денег, полученная фирмой (предпринимателем) от продаж.

Е

Емкость рынка – потенциально возможный объем продаж определенного товара на рынке в течение заданного периода.

З

Закон денежного обращения – экономический закон, гласящий, что масса (количество) денег, необходимых для обращения, прямо пропорциональна количеству и цене продаваемых товаров и обратно пропорциональна скорости обращения денег.

Закон замещения – экономический закон, гласящий, что при полном использовании ресурсов и неизменной технологии увеличение производства одного товара сопровождается сокращением производства другого товара.

Закон предложения – экономический закон, гласящий, что с увеличением цены предложение товаров растет и наоборот.

Закон спроса – экономический закон, гласящий, что по мере роста цены на товар величина спроса на него падает.

Занятость – общественно полезная деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей и приносящая им,

как правило, заработок. К занятым относятся работающие по найму, лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой (предприниматели), учащиеся, военнослужащие.

Заработная плата – цена труда, доход, получаемый наемным работником за предоставление услуг труда в единицу времени (час, неделя, месяц).

Земельная рента – доход, получаемый собственником земли от ее использования.

Земля (земельные ресурсы) – важнейший вещественный фактор производства, являющийся основным средством сельского и лесного хозяйства, используемый также в качестве опорных поверхностей для дорог, зданий, сооружений. Земля представляет собой практически невозпроизводимый ресурс производства.

И

Индексация – один из способов защиты населения от инфляции, состоящий в том, что государство увеличивает денежные доходы и сбережения граждан в соответствии с ростом цен на потребительские товары и услуги.

Индивидуальная трудовая деятельность – предпринимательская деятельность отдельных граждан, осуществляемая без привлечения наемного труда.

Индивидуальное частное предприятие – предприятие, принадлежащее на правах частной собственности гражданину (или членам его семьи на правах долевой собственности). Функционирует на базе личного имущества, полученных доходов и других законных источников. Владелец несет ответственность по обязательствам предприятия, указанным в учредительных документах.

Инфляция – переполнение финансовых каналов деньгами, что приводит к их обесцениванию, а следовательно, к повышению уровня цен.

Инфраструктура – отрасли, виды деятельности, которые имеют подчиненный, вспомогательный характер и обеспечивают условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей. Различают производственную и социальную инфраструктуры.

К

Капитал – все, что способно приносить доход; ресурсы, созданные людьми для производства. Выделяют производственный капитал (все средства производства, созданные человеком, например, здания, сооружения, оборудование, машины, а также полуфабрикаты и материалы, прошедшие первичную обработку) и финансовый капитал (денежные средства, которые привлекаются для приобретения производственного капитала). В узком смысле, капитал – это вложенный в дело работающий источник дохода в виде средств производства или денежных средств.

Картель – одна из форм монополий, представляющая собой соглашение между предприятиями о цене, объеме производства и разделе рынка сбыта товаров.

Качество – свойства и признаки продукции, товаров, работ, услуг, труда, характеризующие их способность удовлетворять потребности людей, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. Качество определяется мерой, в которой товар соответствует лучшим образцам, стандартам.

Кейнсианство – направление экономической теории, обосновывающее необходимость государственного регулирования экономики путем увеличения или сокращения эффективного спроса.

Командная экономика – форма экономической организации, при которой правительство распределяет ресурсы и обязывает отдельных лиц и предприятия действовать в соответствии с правительственными решениями.

Компания – объединение юридических или физических лиц для проведения совместной экономической (производственной, торговой, посреднической, финансовой, страховой) деятельности, имеющее разные организационно-правовые формы.

Конкуренция – соперничество между экономическими субъектами, производящими продукт и оказывающими услуги, за деньги покупателя и рынки сбыта.

Конкуренция монополистическая – тип рыночной структуры, характеризующийся наличием множества продавцов, предлагающих единообразную, но дифференцированную продукцию, и имеющих небольшой контроль над ценами.

Конкуренция несовершенная – организационная структура рынка, при которой могут быть затруднены вступление в него и выход, ограничен

доступ к информации. Продукт, продаваемый на таком рынке, может быть дифференцирован или уникален.

Конкуренция неценовая – конкуренция, основанная на предложении товара более высокого качества, с большими надежностью и сроком службы, на использовании рекламы и других способов стимулирования сбыта.

Конкуренция совершенная – организационная структура рынка, характеризующаяся большим количеством предпринимателей, свободным вступлением на рынок и выходом с него, равным для всех доступом к информации и однородным продуктом.

Конкуренция ценовая – конкуренция, основанная на продаже товаров по более низким ценам, чем у конкурентов.

Конъюнктура рынка – характеристика рынка, складывающейся на нем ситуации. Отражает величины спроса и предложения, уровень цен, объемы продаж, рыночную активность продавцов и покупателей.

Кредит – предоставление тех или иных средств в долг на условиях возвратности, платности и срочности (ограниченности определенным сроком).

Кредитоспособность – наличие у заемщика оснований, возможности получить кредит и вернуть его. Кредитоспособность зависит от экономического положения заемщика, состояния его дел.

Кривая Филлипса – график, отражающий связь между уровнем инфляции и безработицей: высокие темпы инфляции должны сопровождаться низким уровнем безработицы и наоборот.

Л

Либерализация экономики – расширение свободы экономических действий хозяйствующих субъектов, снятие ограничений на экономическую деятельность, раскрепощение предпринимательства.

Лизинг – долгосрочная аренда на срок от шести месяцев до нескольких лет машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором.

Ликвидность – способность активов быстро и легко превращаться в деньги без потери или при небольшой потере их покупательской способности.

Лицензия – разрешение на осуществление разнообразных видов деятельности в определенных пределах, выдаваемое государственными органами.

ми применительно к тем видам, которые нуждаются в ограничении, или для взимания платежей за выдаваемое разрешение.

М

Малое предприятие (субъект малого предпринимательства) – коммерческая организация, в уставном капитале которой доля участия субъектов РФ, общественных, религиозных, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которой численность работников за отчетный период не превышает определенного уровня. Субъектами малого предпринимательства могут быть физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Маржинализм – теория, которая анализирует экономические явления с точки зрения поведения отдельных хозяйствующих субъектов, руководствующихся в своей деятельности субъективными оценками потерь и выгод.

Марксизм – экономическая теория, основывающаяся на учении о прибавочной стоимости, которая создается трудом наемного рабочего и присваивается собственником капитала, что представляет собой эксплуатацию и социальную несправедливость.

Материальные затраты – часть издержек производства, включающая затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергию и другие затраты, приравненные к материалам.

Меркантилизм – первая экономическая школа, представители которой полагали, что богатство нации – это золото, а источник богатства – торговля.

Монетаризм – экономическая теория, основанная на определяющей роли денежной массы, находящейся в обращении, в стабилизации экономики.

Монополия – организация рынка, при которой на нем существует единственный продавец товара, причем этот товар не может быть равноценно заменен на другой.

Монополия естественная – монополия, возникающая и существующая в силу объективных причин. Обычно естественными монополистами являются государственные предприятия.

Монополия искусственная – монополия, возникающая в результате объединения, слияния отдельных предприятий, заключения между ними соглашений, которые определяют объемы выпуска продукции, рынки сбыта, устанавливают цены и т. д.

Монопсония – монополия со стороны спроса, т. е. на рынке есть только один покупатель.

Н

Налоги – обязательные платежи, сбор, взимаемый государством или местным органом власти с граждан (физических лиц) и предприятий, фирм (юридических лиц) на основе специального законодательства. Налоги служат одним из средств регулирования хозяйственной жизни.

Налоговые льготы – частичное или полное освобождение определенного круга физических лиц от уплаты налогов.

Натуральное хозяйство – форма организации экономики, при которой люди производят продукты лишь для удовлетворения собственных потребностей.

Национализация – переход объектов собственности из частной в государственную.

Национальное богатство – совокупность материальных благ, которыми располагает общество на определенном этапе.

Неограниченная ответственность – форма организации собственности фирмы, при которой каждый совладелец несет солидарную ответственность по ее обязательствам, в том числе сверх размеров своего вклада при создании фирмы.

Неоклассическая экономика – направление экономической мысли, представители которого исходят из того, что только в условиях свободной конкуренции и рыночного равновесия потребители и производители максимизируют свою выгоду.

О

Облигация – ценная бумага, свидетельствующая о предоставлении ее собственником займа акционерному обществу, дающая право на получение фиксированного дохода и подлежащая через определенное время выкупу.

Обмен – процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому; форма общественной связи производителя и потребителей.

Общественная собственность – присвоение благ всем обществом (народом) в целом.

Ограниченность ресурсов – фундаментальная проблема, с которой сталкиваются все экономические системы. Отсюда исходит невозможность удовлетворения всех постоянно растущих потребностей людей.

Олигополия – организация рынка, при которой существует несколько продавцов, имеющих на рынке большую долю. При этом изменения в количестве предлагаемой продукции каждого из продавцов ведет к изменению цены.

Отрасль – совокупность предприятий и производств, обладающих общностью производимой продукции, технологии и удовлетворяемых потребностей.

П

Покупательная способность денег – реальное количество товаров и услуг, которое можно приобрести за определенную сумму денег в данное время.

Полная занятость – состояние рынка труда, при котором отсутствует циклическая безработица.

Посредник – физическое или юридическое лицо, связывающее стороны, желающие заключить договор, сделку, и получающее за это вознаграждение. В качестве посредников могут выступать работники фирм, маклеры, брокеры и др.

Потребитель рациональный – потребитель, который стремится максимизировать совокупную полезность в условиях бюджетного ограничения, определяемого уровнем дохода и существующими рыночными ценами.

Потребительская корзина – расчетный набор, ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров, платных услуг, характеризующий типичный уровень и структуру их месячного (годового) потребления человеком или семьей.

Потребительские товары – товары и услуги, предназначенные для конечного потребления, для личного, семейного, домашнего пользования.

Потребление – процесс использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей.

Потребности – различные виды продукции, товаров, услуг, вещей, творческой деятельности, в которых нуждаются люди, которые они желают, стремятся иметь и потреблять, использовать; внутренний побудитель активности.

Предложение – то количество товаров и услуг, которое продавцы готовы предложить при данном уровне цен в определенный промежуток времени.

Предприниматель – лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью, частным бизнесом.

Предпринимательская деятельность – целесообразная деятельность людей, направленная на получение прибыли.

Предпринимательская способность – набор качеств, умений, способностей человека, позволяющих ему находить и использовать лучшее сочетание ресурсов для производства, продажи товаров, принимать решения, идти на допустимый, оправданный риск.

Предпринимательство совместное – общая предпринимательская деятельность двух или большего числа юридических субъектов, в том числе субъектов разных стран.

Предприятие муниципальное – предприятие, средства производства которого находятся в муниципальной собственности.

Предприятие унитарное – один из видов государственных предприятий. Находится в непосредственном ведении государственных органов, имеет неделимое имущество.

Предприятие частное – предприятие, основанное на частной собственности лица и имеющее одного хозяина.

Прибыль – превышение выручки от продажи товаров над общей суммой затрат на их изготовление и продажу.

Приватизация – реформа отношений собственности, направленная на преобразование государственных и муниципальных предприятий в частные.

Производство – процесс создания какого-либо экономического продукта; действующее предприятие, производящее продукцию.

Производство простое товарное – производство, основанное на труде собственников вещественных факторов производства.

Производство равновесное товарное – производство, основанное на наемном труде.

Процент – доход на капитал, соответствующий цене, уплачиваемой за пользование деньгами в течение определенного периода времени (год).

Р

Рабочая сила – способность человека к труду, его трудовые возможности; общее число лиц работоспособного возраста.

Распределение – процесс определения доли, количества, пропорции, в которых каждый хозяйствующий субъект принимает участие в производстве продукта.

Реализация товаров и услуг – продажа имущества, произведенных товаров и услуг или их перепродажа, сопровождающаяся получением денежной выручки.

Ресурсы – совокупность природных, социальных и интеллектуальных сил, которые могут быть использованы для создания материальных благ и оказания услуг. Различают ресурсы природные, материальные, трудовые, финансовые, информационные и др.

Рынок – совокупность экономических отношений, проявляющихся в сфере обмена товаров и услуг, в результате которых формируются спрос, предложение и цена; место купли-продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок; социально-экономический институт, позволяющий устанавливать непосредственные связи между производителями (продавцами) и потребителями (покупателями).

Рынок труда – система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения.

Рыночная цена – цена, складывающаяся на свободном, конкурентном рынке под воздействием спроса и предложения, равновесная цена.

Рыночная экономика – экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства; многообразии форм собственности на средства производства.

Рыночное равновесие – состояние рынка, при котором спрос на товар равен его предложению.

С

Себестоимость – стоимостная оценка затрат на производство и реализацию товаров и услуг.

Смешанная экономика – форма экономической организации, при которой частная система управляется рыночным механизмом, а общественные институты и правительство, опираясь на рыночный механизм, воздействуют на экономику через директивы и фискальные рычаги.

Собственность – отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ.

Собственность единоличная – одна из основных организационных форм бизнеса, при которой собственником и предпринимателем является одно и то же лицо, получающее все доходы и несущее всю ответственность за ведение дел.

Спад – период неполного использования экономических ресурсов.

Спрос – желание и возможности потребителя купить продукт или услугу в определенном месте и в определенное время.

Средства производства – совокупность средств, при помощи которых создаются товары и услуги. Средства производства разделяют на основные (те, которые служат долго, например, станки, компьютеры) и оборотные (те, которые целиком потребляются в течение одного производственного цикла, например, кирпичи, расходные материалы).

Стагнация – состояние экономики, характеризующееся застоем всей экономической деятельности.

Стоимость – общественный труд, который овеществлен в товаре и на основе которого реализуется обмен.

Субъекты собственности – отдельные лица, их ассоциации, социальные группы, общество в целом, присваивающие те или иные блага.

Субъект экономический (хозяйствующий) – физическое или юридическое лицо, осуществляющее экономическую хозяйственную деятельность.

Сфера – в экономике: область экономической деятельности (например, производственная сфера, сфера услуг).

Сырье – добытые полезные ископаемые и другие природные ресурсы, а также произведенные из них материалы, подлежащие дальнейшей обработке.

Т

Товар – продукт труда, способный удовлетворить какую-либо потребность и предназначенный для обмена.

Товарное производство – производство, в котором блага создаются для обмена или продажи.

Товарное хозяйство – форма организации хозяйства, при которой продукты труда принимают экономическую форму товара.

Товарооборот – денежные средства, полученные при реализации товаров и услуг.

Труд – целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей.

У

Убытки – превышение издержек над доходами.

Ф

Факторы производства – основные компоненты (ресурсы), реально применяемые в производстве.

Физиократическая школа – направление экономической науки, сторонники которого полагали, что источник богатства нации – сельскохозяйственное производство.

Фирма – экономически и юридически самостоятельный субъект хозяйствования. Имущественно, социально и организационно обособленный участник хозяйственной деятельности, имеющий свое наименование.

Ц

Цена – денежное выражение стоимости товара.

Цена равновесная – цена, при которой спрос равен предложению; цена, которая не обнаруживает тенденции к росту или снижению.

Ч

Частная собственность – присвоение благ (факторов и результатов производства) частью общества (отдельным лицом или группой лиц) и отчуждение от них другой части общества.

Экономика – наука об эффективном использовании ограниченных ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей и желаний людей.

Экономикс – наука, исследующая поведение людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ в условиях ограниченности ресурсов и способы наиболее эффективного распределения этих ресурсов.

Экономическая система – способ организации экономической жизни общества; совокупность организационных механизмов, с помощью которых происходит распределение ограниченных ресурсов общества для удовлетворения потребностей людей.

Оглавление

Введение	3
1. Человек в мире экономики	4
1.1. Роль и сущность экономики. Человек и экономика	4
1.2. Потребности человека. Классификация потребностей	7
1.3. Труд как основа жизнедеятельности человека	10
1.4. Модели человека в экономической теории	11
Выводы	14
Вопросы и задания для самопроверки	15
2. Ресурсы и проблема их ограниченности	16
2.1. Ресурсы. Ограниченность ресурсов	16
2.2. Факторы производства. Проблема экономического выбора	17
2.3. Альтернативные издержки	21
2.4. Эффективность использования ресурсов	24
Выводы	25
Вопросы и задания для самопроверки	25
3. Стадии движения общественного продукта	27
3.1. Общественное производство. Его стадии. Простое и расши- ренное воспроизводство	27
3.2. Экономический рост и экономический прогресс	29
3.3. Материальное и нематериальное производство. Продукт про- изводства	32
Выводы	33
Вопросы и задания для самопроверки	34
4. Экономика как наука: предмет и методология	35
4.1. Предмет экономической теории	35
4.2. Методы экономической теории	36
4.3. Структура и функции экономической теории	39
4.4. Основные этапы развития экономической теории	42
Выводы	45
Вопросы и задания для самопроверки	46
5. Товарная организация общественного производства. Товар и его свойства	47
5.1. Натуральное хозяйство	47
5.2. Товарное (рыночное) хозяйство и его виды	48
5.3. Товар и его свойства. Классификации товаров	50
Выводы	53
Вопросы и задания для самопроверки	55

6. Деньги и денежное обращение.....	56
6.1. История, сущность и виды денег.....	56
6.2. Денежные агрегаты.....	64
6.3. Функции денег. Законы денежного обращения.....	65
6.4. Цена. Теории ценообразования.....	68
Выводы.....	70
Вопросы и задания для самопроверки.....	71
7. Собственность и модели организации экономических систем.....	72
7.1. Экономическое содержание понятия собственности. Объект и субъект собственности.....	72
7.2. Система экономических отношений собственности.....	73
7.3. Типы и формы собственности.....	76
7.4. Собственность и мотивация хозяйственной деятельности.....	77
7.5. Типы экономических систем и их особенности.....	80
7.6. Современные модели экономических систем.....	82
Выводы.....	87
Вопросы и задания для самопроверки.....	88
Тема 8. Объективные условия предпринимательской деятельности.....	89
8.1. Предпринимательство как фактор производства.....	89
8.2. Предприятие (фирма) как организационная форма предпринимательской деятельности.....	93
8.3. Малый, средний и крупный бизнес. Эффект масштаба производства.....	100
8.4. Предпринимательские риски и их виды.....	103
8.5. Понятие капитала. Его виды.....	106
8.6. Прибыль. Норма и масса прибыли.....	107
8.7. Накопление капитала.....	110
Выводы.....	111
Вопросы и задания для самопроверки.....	112
Тема 9. Конкуренция и монополия.....	113
9.1. Виды, структура и инфраструктура рынка.....	113
9.2. Понятие и сущность конкуренции. Виды конкуренции.....	115
9.3. Монополия и монополия. Виды и формы монополии.....	118
9.4. Модели современного рынка.....	120
9.5. Антимонопольное законодательство.....	123
Выводы.....	125
Вопросы и задания для самопроверки.....	125
Тема 10. Рынок как форма существования товарного производства. Государство и рынок.....	127
10.1. Рынок. Механизм функционирования рынка.....	127

10.2. Функции рынка.....	130
10.3. Положительные и отрицательные стороны рынка.....	132
10.4. Государственное регулирование экономики.....	133
Выводы.....	135
Вопросы и задания для самопроверки.....	135
Заключение.....	137
Список литературы.....	138
Приложение. Словарь основных экономических терминов.....	141

Учебное издание

Сосунова Ираида Николаевна

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Учебное пособие

Редактор О. Е. Мелкозерова
Компьютерная верстка Н. А. Ушениной

Печатается по постановлению
редакционно-издательского совета университета

Подписано в печать 11.10.11. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов.
Печать плоская. Усл. печ. л. 9,5. Уч.-изд. л. 10,0. Тираж 300 экз. Заказ № ____.
Издательство Российского государственного профессионально-педагогического
университета. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.
