

Содержание

	Предисловие.....	5
Раздел 1	Введение в «Экономику».....	6
Глава 1	Предмет экономической теории, и ее методологические особенности.....	6
1.1	Становление и развитие экономической науки.....	6
1.2	История отечественной военно-экономической мысли.....	13
1.3	Предмет, методы и задачи экономической теории.....	14
Глава 2	Основы теории общественного производства.....	17
2.1	Общественное производство и его структура. Технологический выбор в экономике.....	17
2.2	Собственность и ее формы.....	22
2.3	Типы экономических систем.....	26
Глава 3	Основы теории рыночной экономики.....	28
3.1	Рынок и его характерные черты. Экономические субъекты рыночного хозяйства.....	28
3.2	Альтернативные теории стоимости. Теория предельной полезности.....	33
3.3	Спрос, предложение и факторы, на них влияющие.....	37
3.4	Рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения.....	41
Раздел 2	Основы микроэкономики.....	45
Глава 4	Теория фирмы.....	45
4.1	Предприятие (фирма) – основа национальной экономики.....	45
4.2	Ресурсы предприятий и их движение.....	50
4.3	Издержки предприятия	52
4.5	Прибыль предприятия	56
Глава 5	Управление предприятием в условиях рынка.....	59
5.1	Принципы и функции менеджмента.....	60
5.2	Сущность и задачи маркетинга. Сегментация рынка.....	64
Глава 6	Конкуренция и монополия.....	69
6.1	Классификация рыночных структур и форм конкуренции.....	69
6.2	Рынки несовершенной конкуренции.....	70
6.3	Методы регулирования монополий.....	74
Глава 7	Рынки факторов производства и формирование факторных доходов.....	77
7.1	Понятие факторных доходов. Соотношение спроса и предложения на ресурсы.....	77
7.2	Капитал на рынке факторов производства.....	79
7.3	Рынок труда и его регулирование. Заработная плата.....	83
7.4	Земля как фактор производства. Земельная рента.....	85
7.5	Предпринимательство.....	89
Раздел 3	Основы макроэкономики.....	91
Глава 8	Национальная экономика: результаты и их измерение.....	91

8.1	Основные макроэкономические показатели и их измерение.....	91
8.2	Валовой внутренний продукт в процессе перераспределения: система взаимосвязанных показателей.....	98
Глава 9	Макроэкономическое равновесие. Экономический цикл. Экономический рост.....	100
9.1	Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие.....	100
9.2	Экономическое развитие. Цикличность развития экономики.....	103
9.3	Экономический рост и его факторы.....	105
9.4	Государство в рыночной экономике и его функции.....	110
Глава 10	Деньги. Инфляция. Антиинфляционная политика государства.....	111
10.1	Деньги, их сущность и функции.....	111
10.2	Денежное обращение. Структура денежной массы.....	113
10.3	Инфляция. Антиинфляционная политика государства.....	116
Глава 11	Кредитно-банковская система.....	122
11.1	Сущность современных кредитных отношений.....	122
11.2	Банковская система.....	125
11.3	Деятельность коммерческих банков.....	127
Глава 12	Финансовая система. Налоги и налогообложение.....	128
12.1	Финансы и их функции.....	129
12.2	Государственный бюджет и его структура.....	131
12.3	Налоги. Принципы и формы налогообложения.....	135
Глава 13	Совокупные доходы населения и социальная политика государства.....	139
13.1	Доходы населения и источники их формирования.....	139
13.2	Уровень жизни. Социальная защита населения.....	141
13.3	Социальное обеспечение военнослужащих.....	146
Глава 14	Сущность мирового хозяйства. Международные экономические отношения.....	149
14.1	Мировое хозяйство и его структура.....	149
14.2	Мировая торговля – важнейшая форма международных экономических отношений.....	153
14.3	Международное движение капитала и рабочей силы. Международный научно-технический обмен.....	157
14.4	Международные валютно-финансовые отношения.....	162
Глава 15	Военно-экономическая безопасность государства.....	166
15.1	Экономический и военно-экономический потенциал государства и их основные элементы.....	166
15.2	Основные виды экономической безопасности государства.....	169
15.3	Военно-экономическая безопасность государства и ее структурные элементы.....	173
	Список литературы.....	178

Предисловие

Учебное издание «Экономика» создано коллективом кафедры социально-экономических дисциплин ВКА имени А.Ф. Можайского на основе рабочей (учебной) программы дисциплины «Экономика», соответствует ей по структуре и содержанию тем и разделов.

В современных условиях возрастает роль экономических знаний, которыми должны обладать не только руководители, но и все граждане страны, в том числе военнослужащие. Опыт показывает, что экономическая необразованность, отсутствие навыков экономического анализа у офицерского состава может дорого обойтись государству, его Вооруженным силам, самим будущим офицерам. Принять грамотное, экономически обоснованное решение невозможно без твердых знаний основ современного экономического устройства общества.

Предлагаемое пособие написано преподавателями кафедры социально-экономических дисциплин ВКА имени А.Ф. Можайского на основе изучения трудов выдающихся российских и западных ученых-экономистов, таких как Ф. Кенэ, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Л. Вальрас, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, П. Самуэльсон, М. Фридмен, Ф. Хайек, Дж. Гэлбрейт, И. Посошков, М. Туган-Бороновский, Н. Кондратьев, Л. Канторович, Е. Слуцкий и другие. Использованы многие учебники и учебные пособия, выпущенные отечественными и зарубежными авторами. При подготовке учебного пособия авторский коллектив опирался на собственный накопленный опыт преподавания современной экономической теории в ВКА имени А.Ф. Можайского в течение последних двух десятилетий, а также ранее издававшиеся кафедрой учебные пособия по дисциплине «Экономика».

Авторский коллектив: Лукинова Н.Н. – главы 4, 14; Матюгина Т.Г. – глава 6; Позинская А.А. – глава 13.1, 13.2; Полянина А.И. – главы 8, 10; Сеницын Г.А. – главы 7, 15; Смирнова Н.В. – главы 3, 5; Тарасов А.В. – главы 12, 13.3; Черкасова Е.М. – главы 2, 9; Якимов Т.Н. – главы 1, 5, 11.

Учебное пособие представляется полезным не только курсантам, изучающим дисциплину «Экономика», но и слушателям, интересующимся современными тенденциями в развитии экономики, может использоваться не только для подготовки к занятиям, но и как источник информации по многим актуальным аспектам хозяйственного развития, места и роли России в современном мире.

Раздел I. Введение в «Экономику»

Глава 1. Предмет, цели и задачи курса «Экономика»

Обязательным элементом системы высшего образования является изучение экономической теории. Эффективное функционирование социальных механизмов в условиях современной цивилизации предполагает всеобщую экономическую грамотность, понимание тенденций социально-экономического развития, овладение навыками и приобретение опыта продуктивной экономической деятельности.

1.1 Становление и развитие экономической науки

Появление знаний о закономерностях хозяйственной деятельности относится к глубокой древности и связано с возникновением человеческого общества. В первобытных общинах эти знания являлись одной из сторон коллективного опыта, передаваемого из поколения в поколение. Около пяти тысяч лет назад появляются первые древневосточные очаги цивилизации. С этого исторического рубежа хозяйственные процессы, а также воззрения людей по экономическим проблемам получают отражение в письменных источниках, как правило, в форме отдельных элементов законодательства, в хозяйственных документах, в религиозной и художественной литературе. В древнейших «Законах Ману» (IV–III вв. до н.э.) отмечалось наличие общественного разделения труда, существование господства и подчинения. В трудах древнекитайских мыслителей, среди которых особенно выделялся Конфуций (551–479 гг. до н.э.), указывалось на отличия умственного труда от физического. Первый считался монополией высших слоев, а второй – уделом простолюдинов. Однако рассуждать о возникновении экономической теории как сформированной системе научных понятий следует лишь применительно к античной экономической мысли. Впервые вопрос об экономике был поставлен Ксенофонтom (430–355 гг. до н.э.) в трактате «Экономика». Крупный вклад в развитие экономической теории внесли Платон (427–346 гг. до н.э.), Аристотель (384–322 гг. до н.э.). Позже – древнегреческие авторы, исследовавшие вопросы практической производственной организации хозяйственных единиц. Важнейшей особенностью всей античной экономической мысли была ориентация на изучение проблем отдельных хозяйственных единиц («откосов»). Это можно объяснить господством натурального хозяйства. Экономические взгляды представителей Древнего Рима являлись продолжением экономической мысли Древней Греции. В них отражался упадок и разложение рабовладельческого строя.

Возникновение первых форм товарно-денежных отношений обусловило внимание античных авторов к проблемам рынка. В целом, античная экономическая наука характеризовалась крупными достижениями: ею впервые в мировой истории был поставлен вопрос об экономической теории как самостоятельной науке, исследованы важные аспекты соотношения между собственностью и трудом,

заложены основы изучения рынка. Все эти взгляды и высказывания даже в совокупности не представляли собой систематизированное учение об экономике, хотя термин «экономия» впервые в научный оборот был введен Аристотелем, исследовавшим рабовладельческое хозяйство. Термин «экономия» состоит из двух греческих слов: «**ойкос**» (дом, хозяйство) и «**номос**» (закон). Производным от греческого слова «ойкономия», обозначавший искусство ведения домашнего хозяйства, стал термин «экономика», который в современных условиях применяется в разных значениях: а) экономика рассматривается как объективная реальность – это хозяйство района, региона, страны, группы стран или всего мира; б) как исторически определенная совокупность экономических отношений между людьми, складывающихся в производстве, распределении, обмене, потреблении материальных благ, и образующих определенную экономическую систему; в) как научная дисциплина, занимающаяся изучением закономерностей функционирования экономических систем, некоторых условий и элементов производства (управление, труд), отдельных отраслей;

Как самостоятельная наука, т.е. систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономической системы, экономическая теория возникла в XVI-XVII вв. Этот период характеризовался становлением капитализма, зарождением и широким распространением мануфактуры, углублением общественного разделения труда, расширением внешних и внутренних рынков, интенсификацией денежного обращения.

Рассмотрим развитие экономической науки в связи с возникновением различных школ экономической мысли и их совершенствованием. Первой школой явилась **школа меркантилистов** (от итал.- мерканте – торговец, купец), её крупнейшими представителями были англичанин Томас Мен (1571-1641) и француз Антуан Монкретьен де Ваттевиль (1575-1621). Главные работы Т. Мена «Рассуждение о торговле в Англии с Ост-Индией» (1621), «Богатство Англии во внешней торговле или Баланс нашей внешней торговли как результат нашего богатства» (1664). А. Монкретьен впервые ввел в науку термин «**политическая экономия**». Его основной труд – «Трактат по политической экономии» (1615). К числу виднейших представителей этого направления относится российский экономист и публицист И. Т. Посошков (1652-1726). Источником богатства, по их мнению, являлась внешняя торговля. Поэтому экономическая наука рассматривалась ими как наука о торговом балансе. Главным они считали – «много продавать – мало покупать», поддерживать активный торговый баланс, что означает превышение стоимости экспорта над стоимостью импорта.

Существенный вклад в становление экономической науки внесла возникшая в XVIII в. во Франции **школа физиократов**. Представители этой школы являлись выразителями интересов крупных землевладельцев. Основателем этого направления был Франсуа Кенэ (1694-1774), и его ученик Анн Ребер Жак Тюрго (1727-1781). Физиократы видели источник роста богатства не в обмене, а в производстве, и связывали его с естественным плодородием земли (физиократия – власть природы).

Выдающийся труд Ф. Кенэ «Экономическая таблица» (1758) – первое в истории экономической мысли исследование проблем **воспроизводства** в общественном (национальном) масштабе, т.е. говоря современным языком, макроэкономический анализ. Все производство рассмотрено как экономический оборот между тремя классами – фермерами, собственниками (дворянство, духовенство, король со свитой, чиновники) и бесплодным (стерильным) классом (все остальные). Ф. Кенэ сформулировал положение о «чистом продукте», созданном в сельском хозяйстве (как превышение продукта, созданного в сельском хозяйстве, над потребленным в нем). Ж. Тюрго развил дальше взгляды Ф. Кенэ на классовую структуру общества, выделив в ней наемных рабочих и капиталистов, определил заработную плату как минимум средств существования.

В XVII в. начинает зарождаться **классическая буржуазная политическая экономия**. Ее возникновение связано с переносом центра тяжести экономических исследований из сферы обращения в сферу производства. Значительного расцвета классическая школа достигла в Англии. Начало ей положил Уильям Петти (1623-1686). Его учение является переходным мостиком от меркантилистов к классической науке – политической экономии. Крупный землевладелец и удивительно разносторонний человек, он получил медицинское образование, стал доктором физики, профессором анатомии и музыки. Его главные работы – «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Политическая арифметика» (1646), «Кое-что о деньгах» (1682). Заслуга У. Петти состоит в том, что он впервые объявил источником богатства труд и землю. Известно его изречение: «Труд есть отец и активнейший принцип богатства, а земля – его мать». Величайшими вершинами классической школы в конце XVIII-начале XIX веках стали труды шотландца Адама Смита (1723-1790) и англичанина Давида Рикардо (1772-1823). Главный труд А. Смита – «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1790). Основная идея его учения – идея экономического либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе конкуренции, свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Эти экономические регуляторы он назвал «невидимой рукой рынка». А. Смит заложил основы трудовой теории стоимости, возвысил роль производительного труда как создателя стоимости, показал значение разделения труда как условия повышения его производительности, создал учение о доходах, четко сформулировал принципы налогообложения и многое другое. Основное произведение Д. Рикардо – «Начала политической экономии и налогового обложения» (1809-1817). Он показал, что единственным источником стоимости является труд рабочего, который лежит в основе доходов различных классов (заработной платы, прибыли, процента, ренты), что прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего, сформулировал законы обратно пропорциональной зависимости между заработной платой и прибылью, указал тенденцию нормы прибыли к понижению, раскрыл механизм дифференциальной ренты. Д. Рикардо сформулировал принцип сравнительных преимуществ, составивший одну из основ теории международной торговли. Анализ, проведенный А. Смитом и Д. Рикардо, был

осуществлен с позиций и в интересах зарождающейся промышленной буржуазии. С этого времени в экономической теории утверждается положение, что единственным источником увеличения богатства является труд.

Из идей классической школы, так или иначе, вышли все последующие направления мировой экономической мысли. Среди них наибольшее значение, начиная с середины XIX в., приобрел **марксизм**. Карл Маркс (1818-1883) сумел открыть сущность категории стоимость. Главный труд К. Маркса – «Капитал» (1 том – 1857г.), где, в частности, была разработана теория прибавочной стоимости, закон стоимости, теория воспроизводства, циклов и кризисов.

Оппонентами марксизма во второй половине XIX века стали представители **австрийской школы субъективной предельной полезности**: К. Менгер (1840-1921), Ф. фон Визер (1851-1926) и Э. фон Бем-Баверк (1851-1914), а также представители математической школы – У. С. Джевонс (1835-1882), Л. Вальрас (1834-1910), В. Парето (1848-1923), которые разработали (исходя из анализа рыночных отношений, спроса и предложения) теорию предельной полезности. Центральное положение этой теории заключается в том, что ценность благ определяется полезностью, которую приносит последний экземпляр потребляемого блага данного рода.

Неоклассическое направление было сформулировано в работах английского экономиста А. Маршалла (1842-1924), который объединил труды трех современных ему школ экономической мысли: математической, австрийской, американской школы предельной производительности (Д. Б. Кларк (1847-1938)). А. Маршалл развил теорию предельной полезности (вывод о предельной производительности капитала), исследовал спрос, предложение и цену. Книга Маршалла «Принципы политической экономии» (1890г.) была первым учебником, в котором применялся математический анализ для изучения спроса и предложения на различных рынках. Книга эта коренным образом изменила дальнейшее развитие экономической науки, поскольку положила начало комплексному подходу к анализу ценности товара. В рамках неоклассического направления был разработан принцип исследования экономических процессов на основе функциональных зависимостей, это направление получило название «*economics*» («экономикс»).

Один из известных теоретиков **математической школы** швейцарский экономист Леон Вальрас разработал модель общего экономического равновесия. Последователи этой экономической школы рассматривали рыночную экономику как систему, потенциально способную достигать равновесия на основе спроса и предложения. По мнению экономистов-математиков, составляющими рыночной системы являются рациональные субъекты, непрерывно стремящиеся к оптимуму своего существования. Значительный вклад в исследование проблемы общего экономического равновесия внес итальянский экономист Вильфредо Парето, сформулировавший понятие оптимальной полезности, как экономическую ситуацию, при которой невозможно улучшить благосостояние данного субъекта, не ухудшая при этом благосостояния хотя бы одного из остальных. В несколько иных трактовках

принцип «Парето – оптимальности» применяется сегодня в различных областях науки, включая военную экономику.

В 1936 году лорд Дж. Кейнс (1883-1946) – крупнейший ученый-экономист XX века опубликовал свою работу «Общая теория занятости, процента и денег», основал новое направление экономической теории – **кейнсианство**. Дж. Кейнс выступил как идеолог регулируемой рыночной экономики. В своей книге он дает развернутый макроэкономический анализ соотношения между совокупным спросом, объемом производства и занятостью. Дж. Кейнс – один из создателей послевоенной Бреттон-Вудской мировой валютной системы (1944).

Почти одновременно с кейнсианством сформировалось альтернативное ему теоретическое направление, получившее название **неолиберализм**. Не отрицая в целом необходимости государственного регулирования экономики, они справедливо опасались, что меры активного государственного вмешательства в экономику могут приводить к дефициту государственного бюджета и инфляции, поэтому выступали за пассивное государственное регулирование. Начиная с момента своего появления и до настоящего времени, кейнсианское и неолиберальное течения в экономической науке противостоят друг другу. Была попытка объединить неоклассические и неолиберальные положения в единую теорию «неоклассического синтеза», разработанной П. Самуэльсоном (1915-2009), автором всемирно известного учебника «Экономикс». Одним из результатов этой попытки стало сближение микро- и макроэкономического анализа. Однако самостоятельное развитие двух магистральных направлений экономической мысли сохранилось до сего дня.

Важное место среди теорий регулируемой рыночной экономики занимает концепция **монетаризма**. Родоначальником теории монетаризма считается И. Фишер (1867-1947). Он сформулировал «уравнение обмена», которое показывает соотношение между количеством денег в обращении и уровнем цен. Видный представитель монетаризма М. Фридмен (1912-2006), лауреат Нобелевской премии в области экономики за 1976 год, считал, что экономическая политика должна быть в первую очередь направлена на ограничение и стабилизацию денежной массы. В книге «Монетарная история Соединенных Штатов» (1963) М. Фридмен утверждал, что массовая безработица – порождение плохой денежной политики.

Теорию корпоративных финансов разработали лауреаты Нобелевской премии американские экономисты М. Г. Миллер (1923-2000) и Ф. Модильяни (1918-2003), которые исследовали проблемы влияния дивидендной и финансовой политики на стоимость компаний.

Большой вклад в исследования по различным теоретическим проблемам экономической теории внес американский экономист русского происхождения, лауреат Нобелевской премии по экономике (1973) В. В. Леонтьев (1906-1999). Его имя связано с таким направлением экономической теории, как создание модели «затраты – выпуск», отражающей идеи равенства между наличными ресурсами и их использованием. Круг научных интересов профессора В. В. Леонтьева чрезвычайно широк. Например, в работу «Экономические эссе» включены исследования по

различным теоретическим проблемам классической экономической теории, характерным аспектам марксистской и кейнсианской теории, вопросам использования экономической науки для определения последствий внешнеэкономической помощи.

На основе достижений научно-технической революции в последней трети XX столетия начался переход к новому технологическому способу производства – глобально-информационному. Эти объективные процессы получили отражение в **институционально-социологическом** направлении экономической теории, представителями которого являются: Т. Веблен (1857-1929), У. Митчелл и др. Название концепции происходит от латинского слова *institutum* (установление, устройство, учреждение). Его сторонники рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических факторов. У представителей институционально-социологического направления нет единого определения институциональных факторов экономического развития. Т. Веблен считает таковыми психологию, биологию, антропологию, Н. Коммонс – психологию и право, Р. Эли – этику, М. Вебер – религию. В трудах институционалистов следующей волны – Дж. Гелбрейта, Д. Белла – исключительное место занимает проблема преобразования, трансформации современного общества под влиянием научно-технического прогресса, который ведет к преодолению социальных противоречий, к бесконфликтной общественной эволюции общества от индустриального к постиндустриальному, супериндустриальному или «неоиндустриальному» обществу.

Неоинституционализм (хотя и похож по названию) – самостоятельное течение экономической мысли, возникшее в 30-х годах XX века, и ставшее очень популярным в последнее десятилетие XX века. Характеризуется применением методологии неоклассического анализа для исследования различных социальных институтов – таких как брак, преступность, лоббизм, парламентские выборы, образование, здравоохранение и др. Так возникла **экономическая теория прав собственника и транзакционных издержек** (Р. Коуз, США), **теория общественного выбора** (Д. Бьюкенен, США).

Российская политическая экономия представляет собой одну из ветвей всемирной экономической мысли. Зародившись вместе со становлением цивилизации в Древней Руси, она прошла длительный путь, отражая процессы социально-экономического развития нашей страны. В рамках средневековых отношений XVI век – это период наивысшего развития отечественной государственности и культуры. Сбросив тяжкое ордынское иго, Русь проводила политику по объединению древнерусских земель, захваченных после падения Киевской Руси. В ряду русских отечественных деятелей XVI в. стоит И. С. Пересветов, выдвинувший перед Иваном IV программу реформ в различных сферах общественной жизни России, в том числе экономической. В числе его идей – предложения о централизации финансовой системы государства; об уничтожении крепостного права, о введении государственной регламентации торговли.

От XVI века до нас дошел литературный памятник «Домострой», в котором речь шла не о вопросах государственной политики и социально-экономической жизни, а о правилах семейной жизни и ведении частного домашнего хозяйства. Реформаторская деятельность Петра I нашла отражение в сочинениях И.Т. Посошкова (1652-1726), А. Л. Ордин-Нащокина (1605-1680). Их взгляды на торговую политику (для обеспечения активного денежного и торгового баланса), указывают на сходство взглядов русских и западноевропейских экономистов-меркантилистов. Развитию новых отраслей сельского хозяйства, кустарного производства и крупной промышленности, прежде всего горнозаводской и железоделательной, большое внимание уделял в своих трудах М.В. Ломоносов (1711-1765). Он требовал ограждения национального производства от иностранной конкуренции путем таможенных тарифов. Государство рассматривал как руководящую силу экономического развития и высказывался за его активное вмешательство в экономическую жизнь страны с целью подъема благосостояния народа при сохранении крепостничества.

Глубокий след в российской экономической науке начала XX века оставил ученый-энциклопедист М. И. Туган-Барановский (1865-1919), который разрабатывал проблемы, связанные с экономическими кризисами. Наиболее ярко его взгляды на экономические кризисы отражены в работах: «Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии» и «Основы политической экономии».

Вопрос о сущности перехода России к социалистической экономике представлял собой стержень, вокруг которого вращались все экономические дискуссии 20-х годов XX столетия. В этой противоречивой истории общественной мысли произошло становление личности ученого-экономиста Н. Д. Кондратьева (1892-1938). Вершиной творчества ученого стало обоснование теории больших циклов конъюнктуры. Его основная работа «Большие циклы конъюнктуры» (1925) переведена на иностранные языки, а длинные волны, как модель колебаний экономического развития, были названы длинными волнами Кондратьева. Его интересовали проблемы развития сельского хозяйства.

Гордостью и славой отечественной науки является имя профессора Ленинградского университета Л. В. Канторовича (1912-1986). Он успешно применил математические приемы в решении производственных задач и по итогам исследования в 1939 г. написал книгу «Математические методы организации и планирования производства». В 1959 г. вышла книга Л.В. Канторовича «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов». В ней были раскрыты принципиальные основы линейного программирования. В 1975 г. Л.В. Кантаровичу вместе с американским ученым Т. Купмансом, пришедшим после окончания Второй мировой войны независимо от Л.В. Канторовича к аналогичным результатам, была присуждена Нобелевская премия по экономике. Одним из инициаторов и основным участником разработки теории оптимального функционирования социалистической экономики является академик С.С. Шаталин (1934-1997). Его труды «Оптимизация функционирования социалистической экономики» (1980) и «Функционирование

экономики развитого социализма: теория, методы и проблемы» (1982) посвящены вопросам экономико-математического моделирования и методологии социального и экономического планирования.

1.2 История отечественной военно-экономической мысли

Формирование отечественной военно-экономической мысли обусловлено возникновением военных потребностей и военно-хозяйственной деятельности государства. Наиболее ярким и самобытным представителем зарождающейся военно-экономической науки является современник Петра I – И.Т. Посошков. Не будучи знаком с иностранными экономическими и военными теориями, за полвека до появления «Исследования о природе и причинах богатства народов» А. Смита, в двух трудах «О ратном поведении» и «Книге о скудности и богатстве» И.Т. Посошков высказал большое количество суждений, которые поражают своей актуальностью. Наиболее ценной стала обоснованная им система мер по экономическому обеспечению военного строительства в российском государстве.

На осмыслении хода наполеоновских войн создан трехтомный труд российского генерал-интенданта, участника войны 1812 года, члена военного совета и начальника тыла русской армии, министра финансов в правительстве Александра I и Николая I, автора термина «**военная экономика**» Е. Ф. Канкрин (1774-1845) «О военной экономике в мирное и военное время и ее отношениям к военным операциям». Е.Ф. Канкрин впервые в военной теории выделяет в военном деле три его взаимосвязанные стороны: чисто военную, техническую и политэкономическую. Последняя составляющая охватывает, во-первых, государственную правовую часть, определяющую обеспечение военных потребностей людскими ресурсами, и, во-вторых, военную экономику – собственно военно-экономическую часть, тесно связанную с целями войны и государственно-правовыми отношениями. Существенен его вклад в науку о финансах. Именно Е.Ф. Канкрин выдвинул, а затем и реализовал идею создания военного капитала (запасного капитала на случай войны). Благодаря его идеям произошло оздоровление российской экономики, в том числе и финансов в 40-х годах XIX века. Дальнейшее становление отечественной военно-экономической науки в течении на нескольких десятилетий XIX столетия было связано с открытой в 1832 г. Военной академией (позднее названной Николаевской академией Генерального штаба). В академии изучался курс военной администрации, в который был включен военно-хозяйственный раздел. Значительная роль в формировании учебного курса военной экономики принадлежит редактору «Военного сборника», профессору академии генерал-майору В.М. Аничкову. Над проблемами военного искусства в Академии Генерального штаба работал профессор, военный теоретик, генерал-майор А.И. Астафьев. В своем фундаментальном труде «О современном военном искусстве» он дал свою трактовку принципиальных положений военной теории. Работы В.М. Аничкова и А.И. Астафьева позволили сформировать учебную

дисциплину – **военная экономика**, которая, положила начало систематическому экономическому образованию военных кадров России.

Наиболее значимыми для этого периода отечественной военно-экономической мысли стали труды экономиста, статистика и финансиста И.С. Блюха, и труды экономиста, философа, историка и публициста П. Б. Струве, экономиста С. Н. Прокоповича, военного экономиста генерала А. А. Гулевича. В шеститомном труде И.С. Блюха (1836-1901) «Будущая война в техническом, экономическом и политическом отношениях» исследовались вопросы влияния войны и военных потребностей на экономические ресурсы и в целом на экономику государств. В трехтомном труде профессора Ф.А.Мокшеева (1855-1926) «Военное хозяйство. Курс интендантской академии» (1912-1915) изложены вопросы экономического обеспечения армии России накануне и в начале I Мировой войны.

Теоретическим решением военно-экономических проблем стала заниматься отрасль экономической науки, получившая первоначально наименование «Экономика войны», впоследствии названная «Теория военной экономики». Из многих проблем теории военной экономики 20-30-х годов XX века наибольшую полемику вызвали две проблемы: общие вопросы военной экономики, ее подготовки к войне и проблема перевооружения армии и флота. Военные теоретики и экономисты пришли к выводу, что возможная война будет вестись всей страной. Из этого положения выдвигались новые задачи и направления подготовки страны к обороне, «новая роль самого тыла, как прямого участника в деле борьбы» (М.В. Фрунзе). В военной печати обсуждался круг вопросов экономического обеспечения обороны государства. М.В. Фрунзе (1885-1925) считал, что «... задачи обеспечения обороны страны не укладываются в рамках одного ведомства». В статье «Фронт и тыл в войне будущего» (1924) он изложил план подготовки обороны страны, в который включены и экономические вопросы.

Увеличение стоимости образцов вооружения и военной техники, на рубеже 40-х-50-х XX в. годов выдвинуло новые задачи: обеспечение высокой эффективности удовлетворения военных потребностей государства. Правительством страны на рубеже XX-XXI вв. и в XXI в. предпринимаются определенные меры для оснащения Вооруженных сил РФ современными образцами вооружения и военной техники, принята программа на период до 2020 г. В 2010 г. утверждена новая Военная доктрина. Эти документы определяют стратегические приоритеты развития вооруженных сил и оборонных отраслей промышленности на долгосрочной перспективе.

1.3 Предмет, методы и задачи экономической теории

Существуют различные подходы к определению предмета экономической теории. Самое общее определение предмета экономической теории – исследование функционирования экономической системы, закономерностей и факторов, оказывающих воздействие на поведение человека и групп людей, в условиях ограниченных экономических ресурсов и возрастающих потребностей. **Предметом**

экономической теории, получившей за рубежом обобщенное наименование «экономикс», является исследование поведения людей в процессе производства, распределения, потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов. **Методы экономической теории** – это совокупность способов, приемов познания экономических явлений, процессов и воспроизведения их к системе категорий и законов. Он включает общие методологические принципы, общенаучные способы и приемы познания, а также специфические подходы, связанные с особенностями изучаемого предмета. Один из **главных принципов** экономики – **взаимодействие теории и практики**. Теория – результат рационального познания законов и закономерностей экономического развития. Теория является необходимым условием выработки решений о направлениях использования материальных ресурсов, о реализации товаров и услуг на внутренних и внешних рынках. Однако без тесной связи с практикой, теория теряет ценность. Именно практика формирует социальный заказ на теоретические исследования, дает пищу для научного анализа и выносит справедливый приговор любой теории. Другим ключевым **принципом** экономической теории выступает **единство микро- и макроанализа**. При глубоком подходе к анализу хозяйственной деятельности важно располагать сведениями: что и в каких количествах производится, как будут производиться товары и с помощью каких технологий; для кого предназначается производимый товар, об имеющихся в обществе факторах роста, о социальной, отраслевой и воспроизводственной структуре экономики. Еще один **принцип** – **реальность историзма**, суть которого заключается в том, что законы экономики действуют далеко неоднозначно в различных исторических условиях. Так, например, законы рынка властвуют там, где осуществляется товарный обмен.

В экономической теории широко применяются методы, общенаучные приемы познания, разрабатываемые философией. К ним относятся: **научная абстракция** – отвлечение в процессе познания от внешних явлений, несущественных деталей и выделении сущности предмета или явления; **анализ и синтез** – изучение явления как по частям (анализ), так и в целом (синтез); **моделирование** – построение моделей, отражающих главные экономические показатели исследуемых объектов и связи между ними; **графический метод**, основанный на построении моделей с помощью различных рисунков – графиков, диаграмм, схем; **метод математического моделирования**, основанный на описании экономических явлений формализованным языком с помощью математических инструментов: функций, уравнений, неравенств; **метод компьютерного моделирования**, опирающийся на экономико-математические модели и использующийся, прежде всего в тех случаях, когда моделируемое экономическое явление описывается сложной системой уравнений.

Конечным результатом исследования является открытие экономических категорий и законов. **Экономические категории** – наиболее общие понятия, отражающие существенные стороны и связи реальной действительности. Они выводятся из объективной реальности, обобщенно отражают ее (прибыль, процент, рента, стоимость, цена, заработная плата). **Экономический закон** – это объективная,

прочная, повторяющаяся, существенная причинно-следственная связь в явлениях и процессах экономической жизни общества.

Существует два уровня анализа: а) **микроэкономический анализ** – имеет дело с отдельной отраслью или фирмой. Здесь сосредоточивается внимание на таких величинах как производство, цена, доход и др.; б) **макроэкономический анализ** – он относится либо к экономике в целом, либо к составным ее подразделениям (правительственный сектор, домохозяйства, частный сектор).

Принято также различать: **позитивный анализ**, который исследует взаимосвязи экономических явлений, как они есть. Например, рост цен на товар ведет к уменьшению спроса на него. При этом не говорят, справедливо это или нет, хорошо или плохо; **нормативный анализ** основан на исследовании того, как должно быть. Поэтому здесь выносятся оценки – справедливо или несправедливо, плохо или хорошо, допустимо или недопустимо. К примеру, утверждается, что существует неравенство доходов в системе рыночного хозяйства.

Содержание и объективная целевая ориентация экономической теории реализуется через ее **функции**: познавательную; методологическую; мировоззренческую; практическую. Посредством **познавательной функции** общество решает следующие задачи: познает и адекватно отражает экономическую действительность в категориально-понятийном аппарате; выявляет направления разрешения экономических противоречий; определяет факторы, которые повышают эффективность функционирования субъектов экономики. **Методологическая функция** заключается в разработке, результативности и научном обосновании способов и средств познания экономических процессов. **Мировоззренческая функция** формирует у людей оценочные представления об экономической действительности, индивидуальное и общественное сознание. **Практическая функция** заключается в научном обосновании политики государства. Она проявляется в поиске наиболее эффективных форм и методов использования объектов экономических законов, в разработке научных основ экономической политики.

Необходимость экономического образования офицерских кадров определяется рядом обстоятельств:

1. Утвержденная Указом Президента РФ 12 мая 2009 года «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» предусматривает обеспечение национальной безопасности на основе экономического роста. Офицерский состав должен не только знать источники финансирования, но и принимать меры по экономному использованию средств, выделяемых на национальную оборону страны.

2. Военным специалистам следует разбираться в организации производства на предприятиях оборонной промышленности. Военные инженеры должны уметь определить экономическую эффективность производства и эксплуатации новых систем вооружения и военной техники.

3. Знание экономики войскового хозяйства позволит успешно решать проблемы адаптации Вооруженных сил к рыночным условиям.

4. В условиях активно развивающегося рынка коммерческих услуг космической деятельности для офицеров Воздушно-космических войск Российской Федерации важно понимать роль таких экономических категорий, как стоимость продукции и услуг космической деятельности, прибыль, рентабельность, конкурентоспособность.

5. Военно-экономическая подготовка офицерских кадров должна рассматриваться как составной, обязательный элемент в системе формирования профессиональных знаний, навыков и умений.

6. Обеспечение военно-экономической безопасности Российской Федерации предполагает тщательное, постоянное исследование состояния и перспектив развития военной экономики зарубежных государств.

Таким образом, экономическая теория прошла длительный путь развития. Она решает три основные задачи: выясняет законы экономического развития; анализирует механизм функционирования экономической системы; разрабатывает принципы экономической политики. Являясь общественной наукой, экономика может дать существенные рекомендации по оптимизации жизнедеятельности человека. Для этого она разработала и надежно опирается на свои принципы, функции и методы. Возникновение отечественной военно-экономической мысли было связано с необходимостью учета военных потребностей государства и военно-хозяйственной деятельности.

Глава 2. Основы теории общественного производства

Функция экономической подсистемы общества заключается в воздействии на вещество природы, его преобразование с целью удовлетворения потребностей людей в товарах или услугах. В процессе производства складывается, основанная на формах собственности, система взаимодействий, именуемая экономическими отношениями. Характер сложившихся в стране экономических отношений определяет тип экономической системы. Поэтому важнейшими категориями экономики выступают общественное производство и собственность, которые между собой тесно взаимосвязаны. Рассмотрим эти категории.

2.1 Общественное производство и его структура.

Технологический выбор в экономике

Люди постоянно испытывают потребности нужду или недостаток в чем-либо для поддержания своей жизнедеятельности. Потребности людей весьма многообразны. Это потребности в пище, одежде, жилище, эстетические потребности, потребности в труде, общении, рекреации (отдыхе), защите и другие. Потребности людей постоянно возрастают и служат внутренними побудителями их активности.

Удовлетворение большей части потребностей возможно лишь через производство. Ни одно общество не может существовать без производства товаров и услуг. В экономической литературе для обозначения выпускаемых в процессе производства продуктов вместо термина «товары и услуги» часто применяется термин «блага». **Благо** – это средство для удовлетворения потребностей. А.Маршалл подчеркивал, что благо – это «... желаемая вещь, которая удовлетворяет человеческую потребность». В самом общем виде производство – это воздействие человека на вещество природы, с целью удовлетворения потребностей.

Исторически сложились различные типы производства. Самым простейшим типом является **натуральное** производство – это такой его тип, при котором люди создают продукты для удовлетворения личных потребностей, не вступая во взаимодействия с другими экономическими субъектами. Он был характерен для первобытнообщинного строя и выступал в форме простого присвоения продуктов природы. В период разложения первобытнообщинного строя зарождается **товарное** производство – тип организации производства, при котором товары и услуги создаются для обмена (купли-продажи). Исторически первым было **простое товарное** производство, основанное на личном труде собственника ресурсов. В рамках товарного производства собственность распространяется не только на присвоенный продукт природы, но и на произведенный товар. На смену простому товарному производству приходит **капиталистическое товарное** производство, основанное на труде наемных рабочих, при котором рабочая сила становится товаром, также как и другие виды ресурсов. В условиях капиталистического производства в производственные отношения вступают собственники ресурсов. Они заинтересованы в конечном результате использования своих ресурсов на всех этапах хозяйственной деятельности (распределение, обмен, потребление), а не только на производство.

Любая современная экономическая система, по сути, многоукладна: в ней имеют место и натуральное, и простое товарное, и капиталистическое производство. Однако последнее занимает господствующее положение. В ходе товарного производства люди неизбежно вступают в отношения с другими людьми, что превращает производство в общественное производство.

Общественное производство – социально-экономическая форма производства, охватывающая процесс труда (технологический аспект) и его социальную форму (совокупность экономических отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ), в рамках которой он протекает.

Производство можно рассматривать в узком – технико-экономическом – смысле; это превращение ресурсов в продукт на основе определенной технологии, оно описывается при помощи производственной функции, характеризующей техническую зависимость между объемом используемых ресурсов, с одной стороны, и объемом выпускаемой продукции в натуральном выражении, с другой стороны, и имеет вид:

$$Q = f(L, K),$$

где Q – объем производства; L – труд;

K – капитал.

Производственная функция включает только технологически эффективные способы производства – то есть такие варианты производства, которые обеспечивают максимальный объем выпускаемой продукции при данных затратах факторов производства; или, наоборот, позволяют получить заданный объем выпуска с минимальными затратами факторов. **Распределение** – это распределение результатов производства между владельцами ресурсов, оно зависит, в свою очередь, от распределения факторов производства между собственниками. **Обмен** связывает производство и потребление, позволяет каждому получить в свое распоряжение те товары и услуги, которые приносящий ему наибольшую полезность. **Потребление** – это использование продукта в процессе удовлетворения потребностей. **Личное потребление** обеспечивает существование человека, воспроизводит его жизнь. **Производственное потребление** означает использование факторов производства для создания новых благ.

Общественное производство в качестве цели может иметь создание как материальных, так и нематериальных товаров и услуг. Исходя из этого, его выделяют отрасли материального и нематериального производства. **Материальное производство** – это производство материальных товаров и услуг (отрасли промышленности, сельского хозяйства, строительства, торговли, транспорта, коммунального обслуживания и т.д.). **Нематериальное производство** – это производство нематериальных товаров и услуг (отрасли здравоохранения, образования, культуры, науки, искусства и т.п.). Структура общественного производства товаров и услуг схематически представлена на рисунке 2.1.



Рис 2.1. Структура общественного производства

В совокупности сферы производства материальных и нематериальных услуг образуют **сферу услуг**. Развитие сферы услуг отражает развитие общественных потребностей, изменение их структуры по мере повышения уровня жизни населения. Во всех развитых странах, в связи с развертыванием научно-технического прогресса, с середины XX в. четко выделился и стал динамично развиваться блок отраслей нематериальной сферы, продукция которых направлена на развитие человеческого

фактора: это наука, образование, здравоохранение, услуги социального характера и др. Удельный вес людей, занятых в сфере услуг, достигает в настоящее время в развитых странах 70%.

Процесс общественного производства непрерывно повторяется и возобновляется, т.е. осуществляется **воспроизводство**. В процессе воспроизводства возобновляется выпуск товаров и услуг, использование ресурсов и воспроизводятся экономические отношения. Воспроизводство, как правило, существует в двух видах: **простое воспроизводство** – ежегодное повторение и возобновление производства в неизменных масштабах; **расширенное производство** – ежегодное повторение и возобновление производства в увеличивающихся масштабах.

Для процесса производства необходимо наличие различных ресурсов. В экономической науке ресурсы, используемые в процессе производства, называются факторами производства. **Факторы производства** (от лат. *factor* – делающий, производящий) – главные виды экономических ресурсов, без соединения которых невозможна организация производства экономических благ, и которые реально вовлечены в процесс производства. В рамках **неоклассики** в систему факторов производства включают землю, труд, капитал и предпринимательскую способность.

Земля – все, естественные природные ресурсы, все блага природы, которые применяются в производстве : пахотные и др. земли, леса, вода и т.д. Платой за использование земли, ее владельцу выступает **рента**.

Капитал – это все произведенные средства производства (все виды инструментов, машины, оборудование, фабрики, заводские, складские, транспортные средства и сбытовая сеть), используемые в производстве товаров и услуг и доставке их к конечному потребителю, а также деньги, которые могут быть использованы для закупки машин, оборудования и других средств производства (инвестиции). Средства производства иногда именуют реальным капиталом. Платой за использование капитала его владельцу выступает **процент**.

Труд – широкий термин для обозначения всех интеллектуальных, физических способностей людей, применяемых в производстве экономических благ. Платой за труд выступает **зарботная плата**.

Предпринимательская способность – способность людей организовывать коммерческие предприятия, рационально соединяя факторы в процессе производства. Согласно исследованию, такими способностями обладают не от 5 до 10% людей. В качестве платы за предпринимательскую способность ее владельцу поступает **предпринимательская прибыль**.

В современной экономической теории состав системы факторов производства расширяют, включают такие ресурсы как информация, энергия, организация, культура, инфраструктура и др. Это свидетельствует о дискуссионности этой сферы научных исследований.

Имеющиеся ресурсы относительно ограничены, то есть, их нет в количестве, достаточном для удовлетворения всех существующих потребностей (**закон ограниченности**). Ограниченность ресурсов влечет за собой возникновение

конкуренции. Предприниматель постоянно задумывается о том, как сочетать ресурсы наиболее эффективным способом, т.е. выбирает технологический способ производства. Перед любым экономическим субъектом и обществом в целом стоит проблема выбора, т.е. выделения из множества вариантов использования ограниченных ресурсов такого варианта, который обеспечит максимальное удовлетворение потребностей. Чтобы лучше понять эту проблему, рассмотрим следующий пример.

Допустим, обществу необходимо произвести два товара: танки и комбайны. Если абсолютно все ресурсы общества направить на производство комбайнов, то оно максимально произведет, допустим, 500 единиц. Если же общество будет производить только танки, то оно максимально произведет, допустим, 200 единиц. Это альтернативное производство на одном и том же ресурсно-технологическом максимуме.

Однако если снизить производство комбайнов, допустим с 500 до 400 единиц, то можно дополнительно произвести определенное количество танков. Варианты производства наборов комбайнов и танков при максимальном и эффективном задействовании имеющихся ресурсов можно свести в определенную таблицу и по ней построить график (рис 2.4).

Полученная на графике линия (чаще всего это кривая) носит название кривой производственных возможностей (в экономической литературе встречается также другое название данной кривой – **кривая трансформации**). Экономический смысл кривой трансформации состоит в том, что экономика с полностью задействованными ресурсами всегда альтернативна, то есть она должна выбирать между производством различных комбинаций товаров.

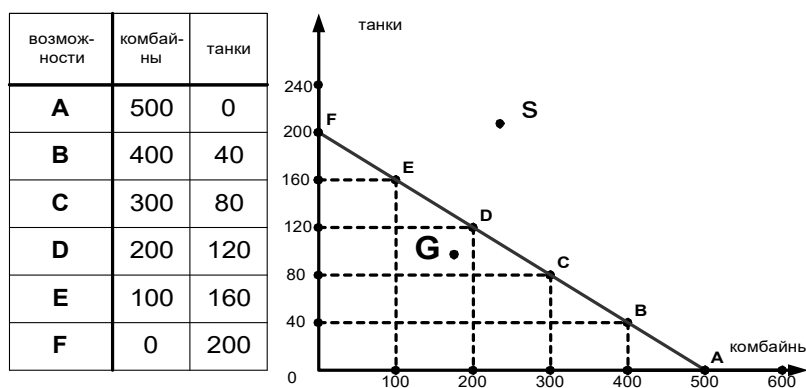


Рис.2.4. Кривая производственных возможностей

Кривая трансформации показывает цену для общества выбора альтернатив. Таким образом, относительная ограниченность ресурсов ведет к тому, что, производя какие-то товары, мы упускаем возможность произвести другие товары. Проблема оптимального экономического выбора – это проблема осмысления стоимости упущенной выгоды или цена выбора.

Цена выбора или альтернативная стоимость – это стоимость (цена, полезность) объема благ, от которых необходимо отказаться ради получения

некоторого объема альтернативного блага. Общество, находящееся на максимальном уровне использования имеющихся ресурсов, не в состоянии одновременно увеличить, в нашем примере, и военное и гражданское производство. Увеличивая производство комбайнов, общество несет издержки, равные стоимости недопроизведенных при этом танков и наоборот. При полном использовании всех факторов производства, все точки возможных колебаний производства комбайнов и танков находятся на кривой трансформации. Если же происходит неполная загрузка производственных мощностей или безработица, различные комбинации производства комбайнов и танков находятся не на кривой, а, например, в точке G. Эта точка показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить производство и комбайнов, и танков.

Данные графика (рис.2.4) являются лишь абстрактной моделью. Однако, она показывает, что в каждый момент времени страна обладает ограниченными возможностями и не может вырваться за пределы своей кривой производственных возможностей. Но возможно ли расширение производственных возможностей страны, ее сдвиг вправо? (например, в точку S). Да, этот переход может произойти в результате технологических открытий, разработки новых месторождений полезных ископаемых, научных «прорывов» в самых различных областях человеческой деятельности.

Таким образом, общественное производство занимает важное место в жизнедеятельности общества, оно нацелено на удовлетворение растущих потребностей общества, производя все новые и новые блага. Однако рост потребностей общества наталкивается на ограниченность ресурсов, формируя проблему выбора.

2.2 Собственность и ее формы

Понятие собственности напрямую связано с центральной проблемой экономической науки – проблемой редкости. В мире ограниченных ресурсов неизбежно возникновение конфликтов по поводу их использования. Установление прав собственности не устраняет конфликты по присвоению ресурсов, но определенным образом их ограничивает и упорядочивает. Отношения собственности рассматриваются как санкционированные обществом, но не обязательно государством. Они могут закрепляться и охраняться не только силой государства в виде законов и судебных решений, но и авторитетом традиций, неписаных обычаев, нравственных и религиозных заповедей и т. п. Отношения собственности понимаются учеными единообразно как отношения именно между людьми, а не как отношения «человек/вещь». Полемика ученых в сфере характеристики отношений собственности затрагивает два направления: собственность как экономическая или юридическая категория; право собственности как некий неделимый монолит или как совокупность частичных правомочий. В литературе встречается трактовки собственности, как экономической категории, так и как юридической категории.

Собственность как экономическая категория – это совокупность экономических отношений между людьми по поводу присвоения средств производства и предметов потребления. Экономическое содержание собственности закрепляется юридически через правомочия собственника: владение (физическое обладание фактором производства), пользование (извлечение пользы), распоряжение (юридическое оформление своей деятельности). То есть **собственность как юридическая** категория выступает как совокупность волевых, имущественных отношений. Экономическая теория прав собственности дает расширенную трактовку состава ее правомочий, получившая название по имени автора «перечень А. Оноре». В него включают: 1) право владения, то есть исключительного физического контроля над вещью; 2) право пользования, то есть личного использования вещи; 3) право управления, то есть решения, как и кем, вещь может быть использована; 4) право на доход, то есть на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами – право присвоения); 5) право на «капитальную стоимость» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи; 6) право на безопасность, то есть иммунитет от экспроприации; 7) право на переход вещи по наследству или по завещанию; 8) бессрочность; 9) запрещение вредного использования, то есть обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом; 10) ответственность в виде взыскания, то есть возможность отобрания вещи в уплату долга; 11) остаточный характер, то есть ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты их силы по любой иной причине.

При рассмотрении сущности права собственности также можно выделить два подхода, один из которых представляет право собственности как некий неделимый монолит, а другой – как набор, «пучок» частичных правомочий, каждое из которых определяет отдельные отношения между людьми по поводу объектов собственности.

Полное право собственности подразумевает, что лицо имеет в установленных законом пределах право на владение, пользование и распоряжение одновременно с укреплением имущества в одном лице или в одном сословии лиц, без всякого постороннего участия. Различалось право полной собственности на землю и на имущество.

С точки зрения экономистов-теоретиков прав собственности, собственность воспринимается как совокупность **частичных правомочий**. По замечанию А. Алчиана и Г. Демсеца, в какой мере то или иное правомочие на вещь принадлежит собственнику, можно судить по тому, насколько его решение предопределяет ее действительное использование. По словам Г. Демсеца: «Когда на рынке заключается сделка, обмениваются два пучка прав собственности. Пучок прав обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге, но именно ценность прав определяет ценность обмениваемых товаров». В настоящее время эта точка зрения проникает постепенно в правовые системы стран континентальной Европы, берётся за основу при кодификации права на международном уровне. Свойственные

ей гибкость и пластичность, безусловно, больше отвечают сложным экономическим, социальным и политическим реальностям общества.

В экономической литературе общепринято среди форм собственности выделять базовые: частная, общая (государственная), смешанная.

Частная собственность – это форма собственности, субъектом которой является отдельный индивид (семья). Частный собственник обладает исключительным правом владения, пользования, распоряжения, а также получения дохода. Эта собственность порождает у ее субъектов материальную заинтересованность в рациональном использовании факторов производства для максимизации экономического эффекта. Выделяются следующие основные **индивидуальная и коллективная** виды частной собственности. Субъектом индивидуальной собственности является отдельный индивид. Субъектом коллективной собственности является определенная группа людей. Каждый член группы в этом случае **является сособственником** средств и результатов производства.

Общая собственность – форма собственности, субъектом которой является определенная группа людей. Эта форма собственности функционирует в виде государственной собственности. Для нее характерно то, что управление и распоряжение объектами собственности осуществляется органами государственной власти. Государственная собственность России подразделяется на следующие виды:

- федеральная;
- собственность Субъектов Федерации;
- муниципальная.

Основным видом государственной собственности РФ является федеральная собственность. К ней отнесены объекты, составляющие основу национального богатства страны (ресурсы континентального шельфа, художественные ценности, учреждения культуры общероссийского), объекты, необходимые для обеспечения функционирования федеральных органов власти (государственная казна РФ, имущество вооруженных сил, объекты геологической, картографо-геодезической, гидрометеорологической служб, санитарно - эпидемиологической и ветеринарной службы, стандартизации и метрологии, полигоны, государственные запасы), объекты оборонного производства, объекты отраслей, обеспечивающих жизнедеятельность народного хозяйства и прочие объекты.

В соответствии с п. «г» ст. 72 Конституции РФ разграничение государственной собственности находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. Таким образом, имущество субъектов федерации может образовываться за счет федерального имущества только в случаях прямой его передачи (отчуждения) от Федерации в собственность какого-либо ее субъекта. В свою очередь субъект федерации вправе передавать находящиеся в его собственности объекты в муниципальную собственность. Согласно ст. 215 ГК РФ муниципальная собственность – это имущество, принадлежащее на праве собственности городским, сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям.

На основе базовых форм собственности и их разновидностей возникает **смешанная форма собственности**, сама существующая в различных проявлениях, к примеру, собственность акционерная, совместная и т.д. Любая форма собственности наполняется реальным содержанием лишь в том случае, если она имеет субъект и объект. **Субъектами собственности** могут выступать государство, коллектив, отдельный индивид (т.е. домохозяйства), фирмы, государство. В частности, в России субъектами собственности являются граждане, юридические лица. Российская Федерация и ее субъекты, муниципальные образования, общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды. **Объектами собственности** могут быть земля и ее недра, вода, растительный и животный мир, предметы материальной и духовной культуры и т.д.

Что касается правовой реализации собственности, то последнее является реализацией совокупности прав субъектов собственности по управлению условиями экономической деятельности и ее результатами. В любом государстве формируется правовая база относительно собственности и осуществляется прямая защита правового режима с помощью юридической системы. В частности, в России таковыми являются, прежде всего, Гражданский Кодекс РФ и другие законодательные акты, к примеру – по проблемам интеллектуальной собственности. В соответствии с ними в нашей стране имеют равные права и равно защищаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности (общая, совместная, интеллектуальная и др.).

Для любой современной экономической системы, особенно в экономически развитых государствах, характерно чрезвычайное многообразие форм собственности их сосуществование и тесное взаимодействие. Одной из основных тенденций эволюции собственности постиндустриального общества является всемерное развитие разновидностей смешанных форм собственности. Все выдающиеся свершения человечества – строительство железных дорог, создание и внедрение компьютеров и т.д. связаны не с частной собственностью, а со смешанными формами собственности, прежде всего – с акционерной.

В нашей стране, где около 70 лет существовала монополия государственной собственности, в 90-х гг. XX века осуществляется формирование многообразия форм собственности посредством ее разгосударствления и приватизации. **Приватизация** – процесс разгосударствления собственности на средства производства а, следовательно, и на результаты производственной деятельности) и передача ее экономическим субъектам. Передача государством полномочий собственности способствует замене вертикальных связей горизонтальными. Приватизация может проводиться как в рамках существующей экономической системы (как, к примеру, в Великобритании в 1979-1989 гг.), так и в условиях радикального изменения последней (к примеру, в России и других постсоциалистических государствах в 90-х гг. XX в.). Приватизация может происходить на безвозмездной и возмездной основах.

Безвозмездная приватизация подразумевает безвозмездную передачу государственной собственности в частные руки. В России безвозмездной стала

приватизация 1991-1994 гг., предусматривавшая преобразование крупных и средних государственных предприятий в акционерные общества. Для участия населения в приобретении акций вводились приватизационные чеки – ваучеры. Однако поскольку далеко не все были готовы вникнуть в тонкости приватизационного процесса, то в стране началось создание чековых инвестиционных фондов (ЧИФ). Их задача состояла в аккумулировании значительных пакетов ваучеров населения с целью их дальнейшего вложения в акции предприятий. Однако часть ЧИФ «умерла», обесценив десятки миллионов ваучеров и сформировав у рядовых граждан негативное представление о приватизации. В целом же судьба ваучеров была такова: 25% чеков вложены в ЧИФы, 25% – проданы, 50% – вложены членами трудовых коллективов и их родственниками в акции своих предприятий.

Возмездная приватизация проводится во всех странах, имеет целью пополнение бюджета страны и повышение эффективности использования государственной собственности. Например, в Великобритании в период 1979-1995 гг. приватизировано 48 крупнейших объектов, среди них *British Telecom*, *British Gaz*, *British Petroleum*, *British Airways* и другие. Аналогичные процессы проходили в 90-х годах XX века во Франции, Италии, Канаде и других странах. В России этап возмездной приватизации начинается в 1995-1997 гг. В ее ходе были проданы крупные пакеты акций государственных предприятий, таких предприятий как Норильский никель, ЮКОС, Сибнефть, Сургутнефтегаз, Новолипецкий металлургический комбинат и другие. В настоящее время в России действует программа приватизации, принятая в 2013 г.

Приватизация призвана способствовать демонополизации – процессу развития конкуренции и рыночных отношений, изменению производственной структуры на базе разукрупнения и диверсификации существующих производств. В ходе приватизации в России сформировалось многообразие форм собственности, необходимое для перехода от командной экономической системы к рыночной.

2.3 Типы экономических систем

Экономическая система – это способ, в рамках которого формируется хозяйственная жизнь в стране, обществе; способ, по которому принимаются решения о том что, как и для кого производить.

Существует немало классификаций типов экономических систем. К примеру, в рамках формационного подхода К.Маркса выделяют первобытно-общинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую общественно-экономическую формации. В основе перехода от одной формации к другой лежит противоречие между производительными силами и производственными отношениями. Также выделяют доиндустриальное (здесь преобладает сельское хозяйство и ручной труд); индустриальное (преобладающим является крупное механизированное промышленное производство) и постиндустриальное (преобладают сфера услуг, наука, образование и т.д.) общества. Эти и другие

классификации позволяют глубже понять особенности развития общественного производства и форм собственности.

В основе наиболее популярной классификации хозяйственных систем лежат принцип деления по двум основным признакам: по форме собственности и способу координации хозяйственной деятельности на макроуровне. В соответствии с этой классификацией выделяют: рыночную экономику, командную экономику, традиционную экономику, смешанную экономику.

Рыночная экономика характеризуется частной собственностью, конкуренцией и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. Вышеназванное влечет его основные особенности: поведение каждого субъекта мотивируется его личными интересами; максимизация дохода (полезности) осуществляется на основе индивидуальных решений; конкуренция свободна; экономическая власть рассеяна, роль государства в экономике ограничена.

Богатство в обществе в таком случае распределяется крайне неравномерно, а основными экономическими субъектами являются автономные производители и потребители материальных и нематериальных благ. Здесь нет единого центра экономической власти, но регулятором подобной формы организации экономических отношений выступает система рынков, в которой каждый из субъектов стремится извлечь собственную, индивидуальную выгоду, но не коллективную. Производство осуществляется лишь по наиболее выгодным, максимально рентабельным направлениям, а потому некоторые категории благ (их еще называют общественными) могут оставаться невостребованными у производителя, в силу своей малой прибыльности и иных факторов, несмотря на наличие спроса со стороны общества.

Командная экономика характеризуется общественной собственностью практически на все материальные ресурсы и коллективным принятием экономических решений центральным плановым органом. Особенности командной экономики являются: централизация экономической власти; закрепление рабочих за профессиями и даже по географическим районам, условия производства, распределения, обмена, потребления определяются из центра; административно-командные методы руководства; государство становится основным экономическим субъектом, его органы управления экономикой присваивают функции, которые относятся к компетенции владельцев собственности. Значимое преимущество данной модели перед остальными – достижение условий, способствующих отсутствию явной безработицы по причине централизованного распределения ресурсов и учету, в частности, всех имеющихся трудовых ресурсов. Другой момент – за счет жесткой централизации управления возможность контролировать распределение доходов среди населения.

Традиционные (основанные на обычаях) экономические системы характеризуются тем, что технология производства, обмен, распределение базируется на обычаях; роли индивидов жестко фиксированы кастовостью и наследованием

социального статуса; в производстве широко применяется ручной труд; технический прогресс и внедрение инноваций резко ограничены, так как они вступают в противоречие с традициями; четко выражен социально-экономический застой. Распространена подобная система в некоторых наименее развитых странах.

В реальной действительности существуют **смешанные** экономические системы, соединяющие признаки приведенных типов экономических систем в различных соотношениях. Общемировой тенденцией XX и XXI века стало то, что смешанная экономика теснит рыночную. Основными производителями продукции являются крупные корпорации, они же диктуют условия производства, а, следовательно, экономическая власть здесь не рассеяна. Однако она не носит и тоталитарного характера; здесь государство выполняет активные экономические функции, имеются различные типы собственности; поведение каждого субъекта мотивируется личным интересом, но при этом в обществе определены и общие приоритетные цели. История развития общества свидетельствует, что именно смешанные экономические системы – наиболее динамичны, адаптированы к изменявшимся условиям и способны повышать благосостояние членов общества. Можно сказать, что именно за смешанными системами будущее.

Таким образом, общественное производство и собственность – взаимосвязанные категории, эволюционировавшие с развитием человеческого общества и характеризующие способ организации экономической системы. В процессе эволюционного развития происходит смена моделей экономических систем.

Глава 3. Основы теории рыночной экономики

Исторически элементы рынка начали складываться еще в глубокой древности как эпизодически повторяющаяся процедура обменных операций, чаще всего связанная с ритуальными действиями. В дальнейшем, по мере разложения натурального хозяйства и развития товарного производства менялось представление о рынке: интенсифицировались товарообменные отношения, возникли деньги, сформировался рыночный механизм, который можно определить как форму организации хозяйства, при которой производители и потребители взаимодействуют посредством рынка с целью решения основных экономических проблем: что, как, для кого производить.

3.1 Рынок и его характерные черты. Экономические субъекты рыночного хозяйства

В экономической литературе встречается множество определений рынка, суть которых сводится к тому, что рынок является формой взаимоотношений и связей между отдельными, обособленными, самостоятельно принимающими решения хозяйствующими субъектами.

Рыночное хозяйство – это общественная форма организации экономики, основанная на товарном производстве и обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка.

Рынок – совокупность актов купли и продажи, единство товарного и денежного обращения, в ходе которого устанавливается равновесная рыночная цена. Сущность рынка как экономической категории раскрывается через его характерные черты. К **характерным чертам рынка (рыночной экономики)** относятся:

1. Наличие разнообразных **форм собственности**: частной (индивидуальная, корпоративная), государственной, смешанной. Частная собственность порождает такую важнейшую черту рынка как экономическая свобода.

2. Необходимость четкого **определения прав собственности**. Обмен предполагает передачу прав собственности, порождающую транзакционные издержки. Если права собственности четко не определены или отсутствует их правовая защита, то издержки обмена существенно возрастают. Наоборот, точное определение прав собственности минимизирует транзакционные издержки

3. Наличие **рыночной инфраструктуры** – то есть предприятий и учреждений, которые связывают покупателя и продавца (банки, биржи, предприятия оптовой торговли, страховые компании, рекламные, информационные агентства, консалтинговые, сервисные фирмы, телекоммуникации, транспорт).

4. **Экономическая свобода** предполагает для потребителя возможность в пределах своих денежных доходов покупать те товары и услуги, которые ему требуются для удовлетворения его потребностей и там, где он считает это необходимым, а для производителя – возможность выбора видов и форм деятельности и осуществление этой деятельности в любой допускаемой законом форме. Свобода потребительского выбора в рыночной экономике особо важна, ибо свобода предпринимательства определяется потребительским выбором.

5. **Всеобщность рынка** означает проникновение рыночных отношений во все сферы общественного производства. Объектами купли-продажи в рыночной экономике являются земля и природные ресурсы, деньги, валюта, ценные бумаги, информация, труд. Однако в любой рыночной экономике существуют объекты, которые представляют собой национальное достояние, находятся в государственной собственности и не могут быть проданы.

6. **Договорные отношения** между взаимодействующими экономическими субъектами.

7. **Экономическая ответственность**, которая возникает и становится действительной в условиях наличия частной собственности.

8. **Конкуренция**, состязательность, объективно порождаются свободой предпринимательства, свободой выбора и личным интересом. Конкуренция между покупателями и продавцами, добивающимися своих целей, приводит к формированию рыночных цен. Конкуренция между производителями заставляет их производить те товары, которые необходимы покупателям, и производить их наиболее эффективным способом.

9. **Свободное ценообразование** означает, что цены никем не устанавливаются, они формируются на основе соотношения спроса и предложения.

Структурно существуют следующие основные виды рынков.

Рынок факторов производства, который предполагает куплю и продажу таких факторов производства, как труд, земля, капитал и предпринимательские способности.

Рынок товаров и услуг. Для его функционирования необходимы торговые биржи, оптовая и розничная торговля, маркетинговые организации.

Финансовый (денежный) рынок. Он предполагает функционирование фондовых, валютных бирж.

Рынок интеллектуальной продукции. В его состав могут быть включены инновации, информационные услуги, изобретения, произведения литературы и искусства.

Эти основные виды рынков в свою очередь подразделяются на различные субрынки и рыночные сегменты. В целом, рынок характеризуется богатой и сложной структурой. Его **классифицируют** по различным основаниям:

а) по географическому положению: местный рынок; региональный рынок; национальный рынок; международный рынок; мировой рынок;

б) по экономическому назначению объектов: рынок потребительских товаров и услуг; рынок товаров промышленного назначения; рынок промежуточных товаров; рынок жилья; рынок «ноу-хау»; рынок труда; рынок ценных бумаг;

в) по отраслям: автомобильный; нефтяной; компьютерный и т.п.;

г) по характеру продаж: оптовый; розничный;

д) по уровню насыщения: равновесный; избыточный; дефицитный;

е) по степени ограничения конкуренции: монополистический; олигополистический; смешанный; монополистический; совершенно конкурентный рынок;

ж) по соответствию действующему законодательству: легальный; нелегальный.

Данная классификация наглядно демонстрирует, что современная рыночная экономика – это целая система рынков. Она базируется на трех основных элементах: **спросе и предложении, цене, конкуренции.**

Экономическое состояние общества подтверждает мысль о том, что миллионы потребителей принимают самостоятельные решения: какие товары и в каком количестве покупать, а предприниматели – что и как производить. Владельцы же факторов производства – кому и как их продавать. Все хозяйствующие субъекты тесно связаны через рынок. Индивидуальные решения участников рынка мотивированы собственными интересами, а не решением проблем экономики в целом. Координацию всех принимаемых решений осуществляет рыночный механизм – сердце рынка. Он увязывает эти решения через конкуренцию и систему цен, обеспечивая реализацию основных **функций рынка**, среди которых выделяются:

- **ценообразующая функция** – рыночная цена формируется на основе баланса интересов продавца и покупателя данного товара путем сопоставления затрат на производство и поставку с его полезностью для потребителя;

- **информационная** функция – цена товара включает в себе объективную информацию о ситуации на рынке. Колебания цен информируют участников рынка о нехватке либо избытке тех или иных товаров;

- **регулирующая** функция – рынок на основе спонтанного порядка регулирует экономический процесс. Рост цен дает сигнал фирмам к расширению производства, а снижение цены – к его сокращению. Снижение объема продаж указывает на необходимость повышения конкурентоспособности продукции и изменения рыночной стратегии фирмы. Так рынок обеспечивает поддержание пропорций общественного производства;

- **стимулирующая** функция – конкуренция между производителями вынуждает их совершенствовать производственные и рыночные технологии для придания товарам новых потребительских свойств, для снижения издержек.

Рыночный механизм действует не идеально. Как всякому явлению ему присущи свои преимущества и недостатки. К **преимуществам** рынка относят:

1. **Эффективное распределение** ресурсов. В теории рынок направляет ресурсы на производство необходимых обществу товаров, однако на практике рыночный механизм не всегда справляется с этим.

2. Возможность **успешного функционирования** рынка при наличии весьма ограниченной информации.

3. **Гибкость**, высокая адаптивность к изменяющимся условиям.

4. **Оптимальное использование** результатов НТР.

5. **Свобода выбора** и действий потребителей и предпринимателей. Они независимы в принятии своих решений, заключении различных сделок, найме рабочей силы и прочее.

6. Способность к **удовлетворению разнообразных потребностей**, повышению качества товаров, быстрой корректировке рыночного неравновесия.

Негативными сторонами функционирования рынка называют «провалы» рынка – его неспособность обеспечить эффективное распределение ограниченных ресурсов. Причинами провалов рынка являются: недостаточная конкуренция, общественные блага, внешние эффекты. Рассмотрим их подробнее:

1. **Монополизация рынка** через угасание конкуренции. Рыночная конкуренция – своеобразный экономический «естественный отбор», где побеждает сильный. Поэтому она приводит к концентрации и централизации производства и капитала, появлению монополий, подрывающих стихийный механизм саморегулирования рыночной экономики.

2. Общая **экономическая нестабильность** рыночной экономики. Для рыночной экономики характерны колебания в общем уровне цен, производства, занятости. Эти колебания цикличны и периодически создают общую нестабильность в экономике общества.

3. Рынок **не обеспечивает предоставление общественных благ**. Он перестает быть эффективным при регулировании производства общественных благ

(общественный транспорт, народное образование, общественное здравоохранение, фундаментальная наука, оборона, национальная безопасность и др.).

4. Рынок не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов.

5. Рынок не имеет механизма защиты окружающей среды (внешние эффекты). Только законы способны заставить предпринимателей вкладывать средства в создание разного рода экологически чистых производств.

6. Рынок не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству (например, богатств океана).

7. Рынок не обеспечивает социальной стабильности общества. Он не гарантирует права на труд и доход, не обеспечивает справедливого распределения дохода. Рыночный процесс не содержит механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости, расслоению общества на бедных и богатых. Рынок ориентирован не на производство социально-необходимых товаров и услуг, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги.

При переходе к рыночной экономике в начале 90-х гг XX в. в России были выбраны следующие пути: открытие отечественной экономики для иностранной конкуренции, разгосударствление и приватизация государственной собственности; обеспечение максимальной свободы экономических субъектов; проведение демонополизации экономики; распространение рыночных отношений на различные сферы экономики; формирование рыночной инфраструктуры (товарно-сырьевые и фондовые биржи, коммерческие банки, биржи труда); проведение жесткой денежно-кредитной политики; применение свободного ценообразования в сочетании с государственной политикой регулирования; конверсия военного производства.

Участниками экономической жизни общества являются следующие **основные хозяйствующие субъекты** рыночной экономики:

1. Домохозяйства – экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала; является собственником какого-либо фактора производства; предоставляет его в пользование предприятиям (фирмам), извлекает за счет этого доход, направляет его на потребление и сбережение; стремится максимально удовлетворить свои потребности; все решения принимает самостоятельно. К домохозяйствам относят всех потребителей – наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, средств производства.

2. Предприятие (фирма) – это хозяйственная единица, обладающая правом самостоятельно принимать решения по всем вопросам использования факторов производства в целях изготовления и реализации товаров и услуг, стремящаяся к максимизации прибыли. Предприятие (фирма) производит продукцию, реализует ее на рынке, за счет полученной выручки возмещает свои издержки, получает прибыль (не ниже средней по экономике), поддерживает и развивает свою материальную базу, осуществляя инвестиции.

Взаимодействие перечисленных хозяйствующих субъектов можно проследить на модели экономического кругооборота экономических благ (товаров и ресурсов) и

денег (рис. 3.1). Данная модель демонстрирует сложное переплетение и взаимную связь экономических интересов субъектов рыночного хозяйства. В частности, и домохозяйства, и предприятия выступают на двух основных рынках, причем на противоположных сторонах.

3. Государство – представлено совокупностью всех правительственных учреждений, осуществляющих юридическую власть для обеспечения, в случае необходимости, контроля над хозяйствующими субъектами и над рынками для достижения общественных целей.

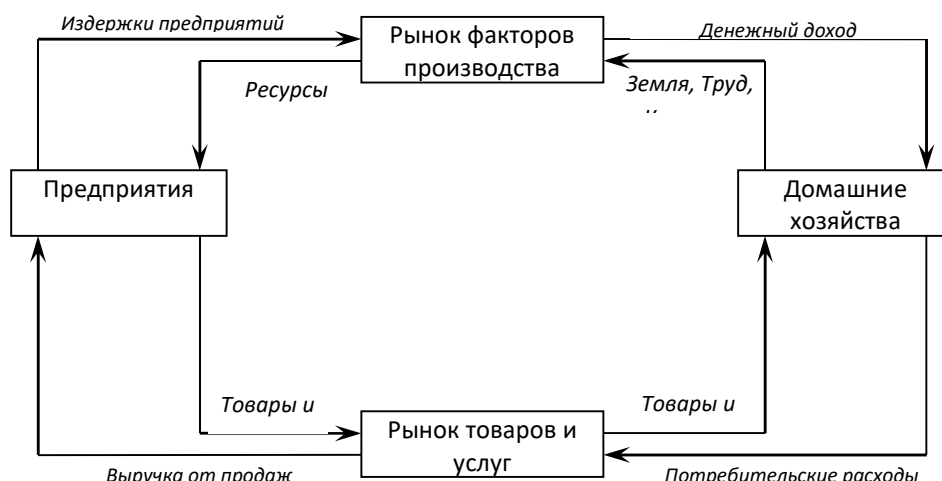


Рис. 3.1. Модель кругооборота товаров, ресурсов и денег в народном хозяйстве

Домохозяйства и фирмы образуют **частный сектор**, а государство – **государственный**. Таким образом, в условиях товарного производства рыночные связи охватывают всю систему, все субъекты экономических отношений, образуя взаимоувязанные потоки доходов и расходов.

3.2 Альтернативные теории стоимости. Теория предельной полезности

Если конечной целью деятельности человека является получение максимального результата при минимизации затрат, то необходимо уметь соотносить эти результаты с затратами. Пытаясь решить эту задачу, человечество выработало два основных научных направления, две альтернативные теории стоимости – трудовую теорию стоимости и теорию предельной полезности.

Основы **трудовой теории стоимости** заложили английские ученые У.Петти, А.Смит и Д.Рикардо. Суть трудовой теории стоимости в том, что стоимость (ценность) определяется общественно необходимым трудом, затраченным на производство товара. У. Петти считал, что стоимость определяется трудом вообще. По А. Смиту, стоимость товаров создается производительным трудом в любой отрасли материального производства. Д. Рикардо определял стоимость товаров трудом, затраченным на их производство, безотносительно к его конкретной форме. Вместе с тем он не проводил различий между конкретным и абстрактным трудом.

В трудах К. Маркса впервые была открыта двойственная природа труда товаропроизводителей, понимание которой позволило ему разработать подлинно научную трудовую теорию стоимости. Основные положения этой теории таковы:

- товар есть вещь, которая удовлетворяет какую-либо потребность и производится не для собственного потребления, а для обмена;
- полезность вещи, ее свойства, благодаря которым она удовлетворяет ту или иную потребность человека, называется потребительной стоимостью;
- как потребительные стоимости все товары различны; труд, затрачиваемый в определенной форме, и образующий потребительную стоимость товара, есть конкретный труд;
- при обмене проявляется меновая стоимость – количественное соотношение, в котором потребительная стоимость одного рода обменивается на потребительную стоимость другого рода; то есть различные товары, созданные различными видами конкретного труда, сравниваются между собой и приравняются друг к другу;
- за различными видами конкретного труда скрывается нечто общее, присущее всякому труду; это – абстрактный труд, рассматриваемый как затрата человеческой рабочей силы вообще, независимо от ее конкретной формы,
- абстрактный труд образует стоимость, то есть стоимость – это овеществленный в товаре абстрактный труд. Величина стоимости определяется не индивидуальным, а общественно-необходимым рабочим временем, затраченным на производство товара при средних, общественно-нормальных условиях;
- средства производства сами являются продуктами труда и могут перенести на производимые с их помощью товары не больше стоимости, чем содержится в них самих.

Таким образом, стоимость есть выражение общественных отношений между людьми, складывающихся в процессе их совместной трудовой деятельности и проявляющихся в обмене продуктами труда на рынке.

Теория предельной полезности произвела настоящий переворот в экономической теории. Согласно ей в основе определения стоимости лежит полезность благ. Термин «полезность» впервые был введен в научный оборот английским философом И. Бентамом (1748–1832). Если трудовая стоимость характеризует объективное свойство товаров, то полезность определяет ценность товара для конкретного субъекта. Вот почему теорию, основанную на ней, часто называют субъективной.

Родоначальниками теории предельной полезности принято считать представителей австрийской школы экономической мысли К. Менгера, Е. Бем-Бёварка, Ф. Визера, а также У.С. Джевонса, Л. Вальраса, А. Маршалла.

Если рассуждать категориями обывденного сознания, то приобретая на рынке какой-либо товар или услугу, мы вольно или невольно исходим из его полезности (нужен ли он) и стоимости (сколько стоит). Если товар покупается, то это происходит не потому, что кто-то расценил **затраты труда** на его производство как общественно необходимые, а потому, что данный товар для покупателя обладает определенным

полезным эффектом; покупатель **ценит** его. Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя, чьи субъективные оценки придают произведенному благу свойства стоимости.

Особенность теории предельной полезности заключается в том, что она отождествляет стоимость и цену, объединяет их общей категорией **ценность**. Ценность блага определяется не трудом, а степенью полезности. **Полезность** – удовлетворение, которое получает индивидуум от потребления товара или услуги; она субъективна. В создании ценности, по мнению представителей данного научного направления, принимают участие несколько равноправных факторов – труд, земля, капитал, предпринимательство, а не только один труд.

Проблема поиска способа измерения полезности вызвала оживленную полемику среди сторонников теории предельной полезности. В зависимости от ответа на этот вопрос ученые разделились на приверженцев двух концепций – кардиналистской (количественной) и ординалистской (порядковой). Исторически и методологически кардинализм предшествует ординализму. В данной главе рассматривается **кардиналистская (количественная) теория полезности**. Она исходит из того, что полезность можно измерить количественно, при этом используются специальные единицы, получившие название ютилов (от английского «*utility*» – полезность). Такой подход позволяет перевести рассуждения о поведении потребителя в количественную плоскость и произвести математические расчеты. Различают общую полезность и предельную полезность.

Общая полезность (TU) – это удовлетворение, получаемое индивидуумом от потребления определенного набора товаров и услуг. Есть набор товаров (q_1, \dots, q_n), то общая полезность выступает как функция от этих составляющих:

$$TU = f(q_1 \dots q_n),$$

Где: TU – общая полезность данного товарного набора;

q_i – объемы потребления различных товаров, входящих в набор.

Иными словами, общая полезность определенного набора товаров и услуг есть сумма полезностей всех входящих в набор единиц всех благ:

$$TU = \sum_{i=1}^n f(q_i).$$

В количественной теории предполагается, что функция общей полезности возрастает, достигая максимума. Построим график общей полезности. Зафиксируем объемы потребления всех товаров и услуг, входящих в набор, кроме одного. Рассмотрим, как изменится общая полезность товарного набора в зависимости от изменений объема потребления данного блага. Графически функция общей полезности представлена на рисунке 3.2. Это возрастающая выпуклая кривая с максимумом в точке А. Рост общей полезности замедляется по мере увеличения объемов потребления. Для изучения этого феномена используется категория предельной полезности, предложенная Ф. Визером.

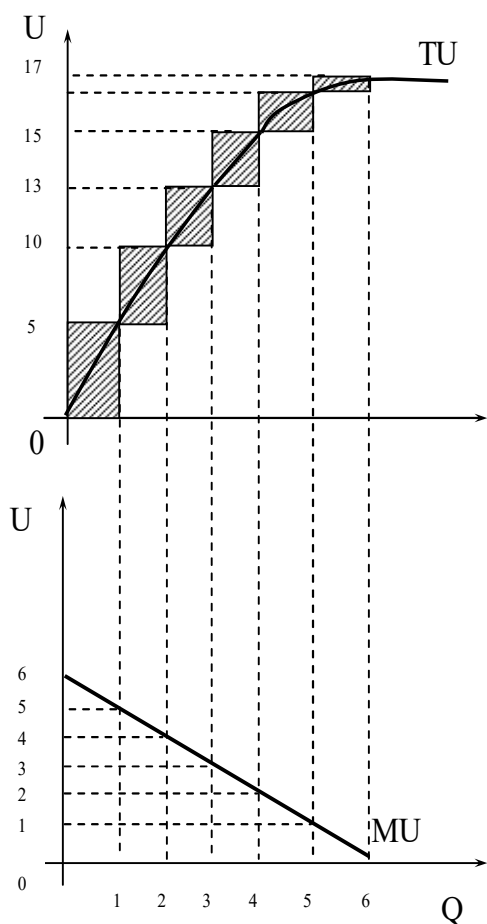
Предельная полезность (MU) – прирост общей полезности при увеличении объема потребления данного блага на одну единицу.

Отсюда следует, что предельную полезность i -го товара можно трактовать как частную производную функции общей полезности товарного набора по объему потребления i -го блага:

$$MU_{q_i} = \frac{\partial(TU)}{dq_i},$$

где MU – предельная полезность i -го товара;

q_i – объем потребления i -го блага.



На графике функций TU и MU видно: там, где функция общей полезности достигает максимума, функция предельной полезности равна нулю (рис. 3.2). Используя понятие предельной полезности, сформулируют **закон убывающей предельной полезности** (первый закон Г.Госсена, 1854 г.): по мере увеличения количества потребляемого блага, предельная полезность каждой дополнительной единицы блага уменьшается.

Этот закон графически отображается на рис. 3.2. Для этого по оси абсцисс отложим количество потребляемого товара (q), а на оси ординат – общую полезность (TU). По мере увеличения количества потребленного товара общая (суммарная) полезность (TU) возрастает (верхняя часть рисунка), но прирост полезности (заштрихованные прямоугольники) с каждой новой порцией товара сокращается, пока не дойдет до нуля. Если предположить, что благо можно разделить на бесконечно малые порции, то замедляющийся рост общей полезности можно изобразить в виде ступенчатой диаграммы.

Рис. 3.2 Общая и предельная полезность

В виде прямоугольников отложим только предельную полезность (MU), которая, по мере увеличения количества товара, убывает. Поскольку каждая последующая единица товара приносит все меньшую дополнительную (предельную) полезность, то и покупатель, оценивая ее в денежных единицах, склонен оплачивать ее по меньшей цене, чем предыдущую. Следовательно, цена блага определяется не общей, а его предельной полезностью для потребителя. Из-за убывания полезности каждой дополнительной единицы блага, производитель сможет продать ее, только если снизит ее цену. График предельной полезности, расположенный в нижней части рисунка 3.2, имеет отрицательный наклон. Величина предельной полезности зависит от количества данного товара и степени потребности в нем.

Под равновесием потребителя понимают такое состояние, при котором он извлекает максимум полезности из имеющегося в его распоряжении набора товаров и услуг, при заданных ограничениях по доходу.

Математически **правило максимизации полезности** (условие равновесия потребителя, или второй закон Гессена) на рынке записывается следующим образом:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}.$$

Максимизация полезности обеспечивается при таком распределении денежного дохода потребителя, когда последний рубль, затраченный на приобретение каждого вида благ, приносит одинаковую добавочную (предельную) полезность. Вывести потребителя из состояния равновесия могут изменения потребительских предпочтений, цен на продукты и доходов.

Таким образом, теория предельной полезности позволяет лучше понять, как ведет себя рациональный экономический субъект. Эта теория подчеркивает воздействие на экономическую систему изменения вкусов потребителей.

3.3 Спрос, предложение и факторы на них влияющие

Категории спроса (D) и предложения (S) имеют большое значение на микро- и на макроуровне, помогают уяснить механизм образования цены, а также механизмы функционирования рыночной системы.

Спрос (от англ. *Demand*), как экономическая категория, отражает потребности людей, но не все, а лишь в той их части, которая может быть оплачена потребителем, то есть платёжеспособный спрос. **Спрос** – это максимальное количество продукта, которое потребители готовы купить по всем возможным значениям цены в течение определённого времени. Различают индивидуальный спрос отдельного потребителя, и рыночный спрос, как сумму индивидуальных спросов на данное благо. Максимальная цена, которую потребители готовы заплатить за определённое количество данного блага, называется **ценой спроса**.

Объём спроса – максимальное количество товара (услуги), которое может и желает приобрести субъект при данной конкретной цене и при определенных условиях за определенный период времени. Количество товара, на которое предъявляется спрос, зависит от множества **факторов**. К ним относятся: цена рассматриваемого товара (услуги), доходы потребителей, вкусы и предпочтения покупателей, цены на товары-заменители, цены на товары, дополняющие рассматриваемый товар в потреблении, распределение дохода среди домохозяйств, общее количество покупателей данного вида товара (услуги), ожидания экономических субъектов и многое другое. Объём спроса в общем виде можно записать как функцию многих переменных:

$$Q_i^D = f(P_i; P_S; P_C; Y; T; W; Z; J; \dots),$$

где: Q_i^D – объём спроса на товар или услугу;

P_i – цена рассматриваемого товара (услуги);

P_S – цена на товары-заменители;

P_c – цена на товары, дополняющие i -тый товар в потреблении;

Y – доход потребителя;

T – налоги и дотации потребителю;

W – распределение дохода среди домохозяйств;

Z – общее количество покупателей данного вида товара или услуги;

J – ожидания экономических субъектов.

Анализ всех этих разнородных факторов чрезвычайно сложен, для упрощения модели полагаем, что все факторы, кроме цены рассматриваемого товара (P_i), неизменными. Получаем **функцию спроса от цены**, которая имеет вид:

$$Q_i^D = f(P_i),$$

где Q_i^D – объем спроса на товар или услугу;

P_i – цена рассматриваемого товара (услуги).

Графическая интерпретация функции спроса называется кривой спроса, она представлена на рис. 3.3. Абсцисса точки, принадлежащей кривой спроса, характеризует объем спроса (Q_i^D), а ордината – цену (P_i)¹. **Кривая спроса** – это линия, которая показывает, по каким ценам в течение выбранного промежутка времени покупатели хотели бы приобрести различные количества блага.

Кривая спроса имеет отрицательный наклон в силу действия **закона спроса**, который гласит: чем выше цена блага, тем меньше величина спроса на него, и наоборот, чем цена ниже, тем количество планируемых покупок больше. Закон спроса математически сформулирован в 1838 г. А. Курно, он имеет силу в отношении множества товаров (за исключением ряда случаев).

Действие закона спроса объясняется рядом причин: во-первых, законом убывающей предельной полезности;

во-вторых, эффектом дохода, который означает, что при более низкой цене потребитель может позволить себе купить больше данного продукта, не отказываясь от приобретения каких-либо альтернативных товаров. Другими словами, снижение цен на товар означает относительное увеличение доходов потребителей. В-третьих, эффектом замещения, который выражается в том, что при более низкой цене у потребителя

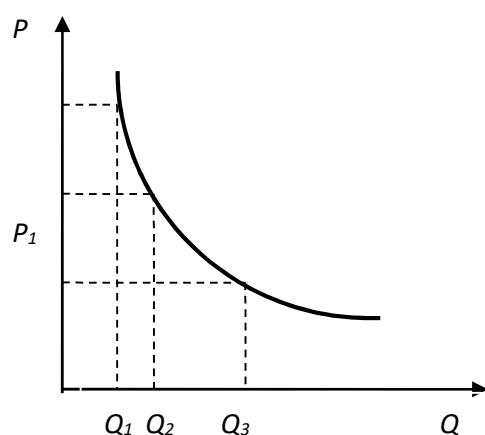


Рис. 3.3 Кривая спроса

появляется стимул приобрести относительно подешевевший товар, вместо

¹ Графическую интерпретацию функции спроса предложил А. Маршалл, при этом он рассматривал цену как функцию от объема спроса, поэтому на оси абсцисс он отложил объем спроса как независимую переменную, а на оси ординат – цену, как зависимую переменную величину. В настоящее время в учебных целях используется подход Л. Вальраса, согласно которому как аргумент рассматривается цена, а как функция – объем спроса. Однако, по традиции, восходящей к трудам А. Маршалла, цена отражается на оси ординат, а объем – на оси абсцисс.

относительно подорожавших товаров. Потребители склонны заменять дорогие товары более дешёвыми.

Необходимо различать два процесса: если меняется цена рассматриваемого товара, то в ответ на это изменяется величина спроса на него. Графически это выглядит как перемещение по неподвижной линии спроса (рис.3.3). А как поведёт себя кривая спроса, если начнут меняться факторы, которые мы условно считали постоянными? Ведь они оказывают влияние на величину спроса. Обратимся к кривой

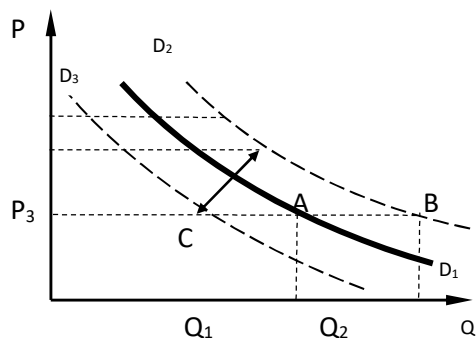


Рис.3.4 Сдвиг кривой спроса

спроса (рис.3.4). Пусть товар приобретается по цене P_1 в количестве Q_1 единиц (точка A кривой спроса D_1). Допустим, меняется какой-то фактор, не отраженный на осях координат (так называемый «неценовой» фактор), — увеличивается доход потребителей. К чему это приведёт? При возросшем доходе по цене P_1 потребитель может купить больше товара (Q_2 точка B) кривой спроса D_2 . Аналогично можно больше купить товаров и по ценам P_2 ; P_3 и в этом случае говорят, что произошло **изменение спроса**, графически это выглядит

как **сдвиг кривой спроса** вправо вверх (если спрос увеличился). При снижении дохода потребителей спрос уменьшится, кривая спроса сместится влево вниз (точка C на линии D_3). Таким образом, увеличение спроса вызывает смещение кривой спроса вправо-вверх, уменьшение спроса — сдвиг влево - вниз.

Сдвиг кривой спроса не следует путать с перемещением по кривой спроса. Сдвиг кривой спроса означает, что под действием неценового фактора произошло изменение спроса. Перемещение по неподвижной кривой спроса происходит под действием изменения цены рассматриваемого товара. Разграничение понятий сдвига кривой и перемещения по кривой спроса важно, например, для понимания причин изменения цены товара.

Когда мы выяснили, что такое спрос, и какие факторы на него влияют, возникает вопрос: что же определяет предложение товара на рынке, что побуждает товаропроизводителей предлагать к продаже тот или иной объём товара? **Предложение** (от англ. *Supply*) характеризует готовность продавца произвести и продать определённое количество того или иного товара в определённый период времени по тем или иным ценам, при определенных условиях. Различают индивидуальное и рыночное предложение.

Объём **предложения** — это то количество товара (услуги), которое производители могут и желают продать на рынке по данной конкретной цене и при определенных условиях за определенный период времени. Объём предложения меняется в зависимости от цены: чем выше цена, тем, при прочих равных условиях, выше размер предложения на рынке данного товара. Также на него влияет целый ряд

факторов, поэтому объем предложения выступает как функция многих переменных и имеет вид:

$$Q_i^S = f(P_i, P_r, P_c, P_a, T, O, N, M, \dots),$$

где Q_i^S – объем предложения рассматриваемого товара или услуги;

P_i – цена рассматриваемого товара или услуги;

P_r – цены на ресурсы;

P_c – цены на совместно производимые товары;

P_a – цены на товары, производимые на одних и тех же производственных мощностях;

T – налоги и дотации производителю;

O – ожидания товаропроизводителей;

N – природно-климатические условия;

M – технологии производства.

Если положить все факторы, кроме цены рассматриваемого товара, условно постоянными, получаем функцию предложения от цены вида:

$$Q_i^S = f(P_i),$$

где: Q_i^S – объем предложения товара или услуги;

P_i – цена рассматриваемого товара или услуги.

Если по оси абсцисс отложить количество предложенного к продаже товара (Q_i), а по оси ординат – цену единицы товара (P_i), получим графическую интерпретацию функции предложения, то есть кривую предложения (рис.3.6). Она отражает взаимосвязь количества предлагаемого товара (услуги) ($Q_1...Q_6$) и цены ($P_1...P_6$). **Кривая предложения** показывает, какую цену необходимо заплатить за единицу блага, чтобы данное количество его было произведено и предложено на рынке. Кривая предложения имеет положительный наклон, так как с ростом цен увеличивается и объём предложения. В отличие от общего закона спроса, подобного общего закона предложения не существует.

Необходимо различать два процесса: если меняется цена рассматриваемого товара, то происходит изменение объема предложения, кривая предложения не меняет своего положения (рис. 3.5).

Если в силу каких-то экономических обстоятельств изменились неценовые факторы предложения, это приводит к изменению функции предложения, произойдёт сдвиг линии предложения из положения S в положение S_1 или S_2 . В этом случае говорят – уменьшилось (или увеличилось) само предложение (рис. 3.6). Неценовыми факторами предложения считаются те факторы, которые мы полагали неизменными. К ним относятся: цены на ресурсы, цены на совместно производимые товары, цены на товары, производимые на одних и тех же производственных мощностях, природно-климатические условия, ожидания экономических субъектов, многое другое. Экономика почти любого государства способна производить специфический товар – военную продукцию. Давайте рассмотрим соотношение спроса и предложения на военной продукции, каковы их особенности.

Во-первых, главный покупатель и потребитель военной продукции – государство в лице его военных структур. Во-вторых, конечная продукция оборонных предприятий используется не в народном хозяйстве, а направляется в Вооружённые силы.

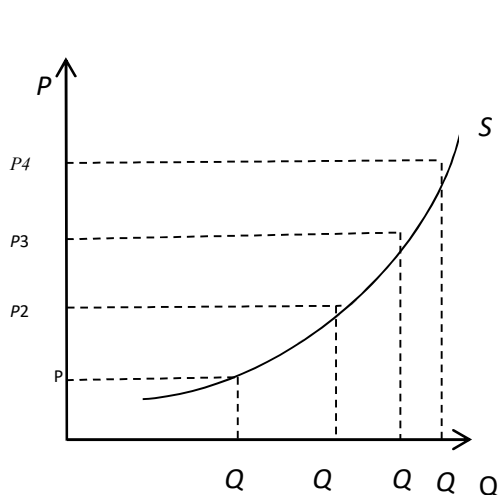


Рис.3.5 Кривая предложения

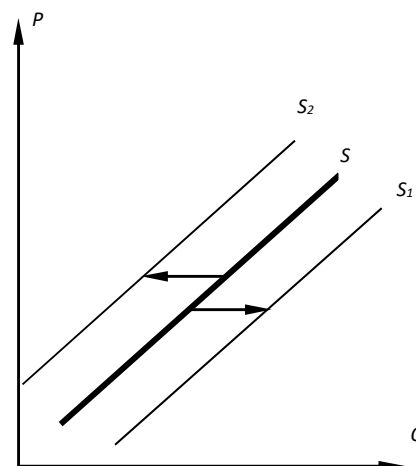


Рис. 3.6 Сдвиг кривой предложения

В-третьих, совершенствование военной продукции зависит от общего уровня развития производительных сил государства. В-четвёртых, удельный вес военной экономики в государственной экономике зависит от размаха военных приготовлений, и ожесточённости вооружённой борьбы. В условиях рыночной экономики спрос и предложение на военную продукцию зависит от таких специфических условий как: бюджета, выделяемого на национальную оборону; планов производства военной продукции; индексации оплаты труда работников оборонной промышленности; возможностей для отечественных производителей выхода на мировой рынок оружия и объёмов его продаж другим государствам. Таким образом, знание теории спроса и предложения позволяет понять поведение субъектов рыночного хозяйства в условиях изменения конъюнктуры рынка. Уяснение специфических условий спроса и предложения на военную продукцию имеет определённое значение для понимания проблем спецификации их использования во всестороннем обеспечении Вооружённых Сил Российской Федерации.

3.4. Рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения

Рыночное равновесие устанавливается под влиянием многочисленных конкурентных сил на рынке. В связи с этим его называют **конкурентным равновесием** спроса и предложения. Цену, при которой оно устанавливается – **уравновешивающей рыночной ценой**.

Для каждого товара существуют свои кривые спроса и предложения, которые влияют на цену и на равновесный объем продаж. Но на каком уровне они устанавливаются? Расположим в одной системе координат линии спроса и

предложения (рис.3.7). Пусть товар продаётся по цене P_1 . Спрос на него будет соответствовать Q_1 , а предложение – Q_2 . В этом случае возникает избыток товара на рынке ($OQ_2 - OQ_1 = Q_1Q_2 = AB$), что приведёт к уменьшению цены и движению вниз по кривой спроса и кривой предложения. Если цена упадет (допустим до значения P_2), то, соответственно, сократится количество предлагаемого к продаже товара до уровня Q_3 . Объем спроса составит в этом случае Q_4 . Он превысит объем предложения. Величина разрыва составит ($OQ_4 - OQ_3 = Q_3Q_4 = CF$), что приведёт к дефициту (нехватке) товара на рынке. Вследствие этого цена его станет расти, предложение вырастет, а объем спроса упадет. Такое колебание будет осуществляться до тех пор, пока не достигнет точки E , где цена и объём продаж удовлетворит и покупателя и продавца. Именно в точке пересечения кривых спроса и предложения (E) спрос количественно равен предложению ($QD = QS = Q_E$), а цена (P_E) выступает как уравнивающая цена или цена равновесия. **Равновесная цена** – это цена, при которой количество товара, предложенного на рынке, равно количеству товара, на который предъявлен спрос.

Рыночное равновесие устанавливается при таком отношении спроса и предложения, когда: количество товаров, которое покупатели хотят приобрести, соответствует тому их количеству, которое производители согласны продать;

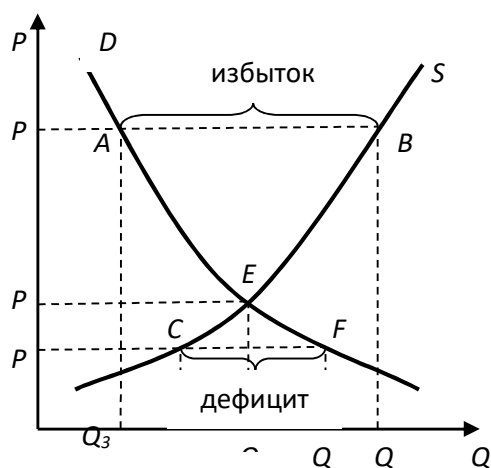


Рис.3.7 Рыночное равновесие

отсутствует тенденция изменения цен и количества товаров; исключены прочие экономические факторы, способные влиять на спрос и предложение. **Существует четыре правила спроса и предложения:** 1. Увеличение спроса вызывает рост равновесного количества товара и рост равновесной цены.

2. Уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара.

3. Рост предложения товара влечёт за собой уменьшение равновесной цены и

увеличение равновесного количества товара.

4. Сокращение предложения ведёт к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Применяя эти правила можно найти равновесную точку в случае любых изменений спроса и предложения.

Способность рынка с помощью механизма спроса и предложения возвращаться в утраченное равновесное состояние называется **устойчивостью равновесия**. Поскольку спрос и предложение зависят от разных факторов, а равновесное состояние рынка может быть неустойчивым, они нуждаются в государственном регулировании.

Различные товары отличаются друг от друга степенью реакции спроса и предложения на изменение цены. Представим себе знакомую для российских условий ситуацию: производитель товара или услуги поднимает цену. Изменится ли объём спроса, а если да, то как? Для ответа на этот вопрос, имеющий большое практическое значение, применяется категория эластичности.

Эластичность – математическое понятие, характеризующее меру реакции одной переменной на изменение другой переменной. Определяют как эластичность спроса, так и эластичность предложения по цене. С точки зрения математики, эластичность связана с углом наклона кривой спроса или предложения к оси абсцисс (то есть $\text{tg}\alpha$), но не идентична ему, а также представляет собой величину относительную.

Эластичность спроса по цене – мера реакции объема спроса на изменение цены. Она характеризуется при помощи – **коэффициента** прямой эластичности спроса по цене, который рассчитывается по формуле:

$$E_d = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P},$$

где E_d – коэффициент прямой эластичности спроса по цене; Q – объём спроса на рассматриваемый товар; P – цена рассматриваемого товара. Коэффициент эластичности спроса по цене представляет собой отношение изменения спроса, выраженного в процентах, к вызвавшему его изменению цены, выраженному в процентах. Он показывает, на сколько процентов меняется объём спроса на товар (услугу), в результате изменения его цены на 1%.

Учёт эластичности спроса имеет большое значение для производителя. Повышение цены на товар, в зависимости от его эластичности, по-разному отразится на финансовом состоянии производителя. При обычной реакции спроса на изменение объема, цена и объём изменяются в противоположных направлениях, поэтому значение коэффициента эластичности для «нормальных» товаров имеет знак «минус». Как правило, коэффициент ценовой эластичности спроса рассматривают по абсолютной величине (по модулю). Рассмотрим основные варианты значений коэффициента эластичности спроса по цене (рис.3.8) и дадим их соответствующую экономическую интерпретацию.

1. $E_d = 1$, при изменении цены товара на 1%, объём спроса также изменится на 1%. Это спрос **единичной эластичности** (рис 3.8, а).

2. $E_d < 1$, при изменении цены товара на 1%, объём спроса изменится меньше чем на 1% (рис.3.8, б). Спрос называется **неэластичным**.

3. $E_d > 1$, изменение цены товара на 1% вызывает изменение объема спроса, чем на 1% (рис.3.8, в). Спрос **эластичен**.

4. $E_d = 0$, объём спроса не меняется (рис.3.8, г). Кривая спроса расположена параллельно оси ординат. Это **абсолютно неэластичный** спрос.

5. $E_d = \infty$, сколь угодно малое повышение цены приводит к уменьшению спроса до нуля, и наоборот (рис.3.8, д). Это **совершенно эластичный** спрос.

Из этого анализа видно, что эластичность спроса по цене может изменяться от нуля до бесконечности. На эластичность спроса по цене оказывают влияние следующие факторы: наличие товаров-заменителей; универсальность использования товара; фактор времени; консерватизм потребителей; доля расходов на данный товар в бюджете; уровень доходов потребителя; «неоткладываемость» в удовлетворении конкретной потребности.

Эластичность предложения товара по цене – это показатель относительного изменения предлагаемого на рынке количества товаров в соответствии с относительным изменением его цены. Формула для вычисления эластичности предложения по цене совпадает с аналогичной формулой для вычисления эластичности спроса по цене, но с той разницей, что параметр Q обозначает здесь величину предложения, а не величину спроса. Поскольку значения цены и объема предложения изменяются в данном случае в одном и том же направлении, коэффициент эластичности предложения по цене больше нуля.

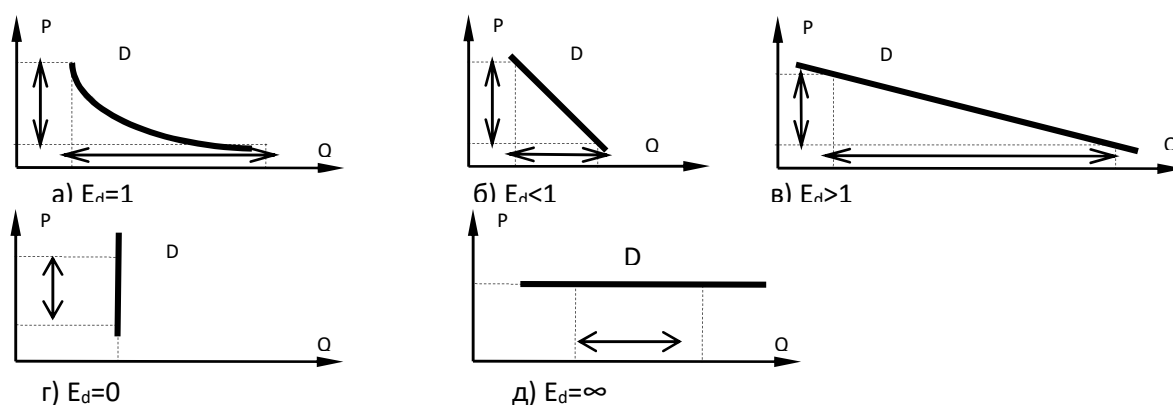


Рис. 3.8 Эластичность спроса по цене

Коэффициент эластичности предложения по цене представляет собой отношение изменения предложения, выраженного в процентах, к вызвавшему его изменению цены, выраженному в процентах:

$$E_s = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P},$$

где E_s – коэффициент эластичности предложения по цене; Q – объем предложения рассматриваемого товара; P – цена рассматриваемого товара.

Графически этот материал представлен на рис. 3.9. Рассмотрим его.

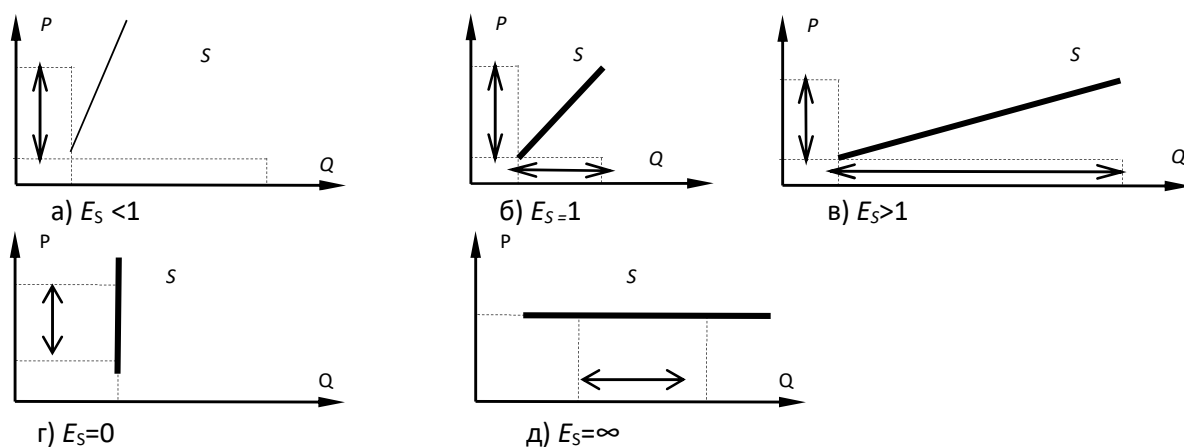


Рис. 3.9 Эластичность предложения по цене

1. $E_s=0$, объем предложения не реагирует на изменение цены. Линия предложения вертикальна. Предложение **абсолютно неэластично**.
2. $E_s=1$, изменение цены на 1% вызывает увеличение предложения также на 1%. Предложение имеет **единичную эластичность**.
3. $E_s > 1$, даже незначительное изменение цены вызывает существенное изменение объема предложения. Линия предложения пологая. Предложение **эластично**.
4. $E_s < 1$, на каждый процент изменения цены объем предложения меняется менее чем на 1%. Линия предложения имеет крутой наклон. Предложение **неэластично**, его объем слабо реагирует на изменение цены.
5. $E_s = \infty$. Линия предложения горизонтальна. Предложение **совершенно эластично**.

На эластичность предложения влияют факторы: способность товаров к длительному хранению; цены других товаров-заменителей; цены ресурсов и уровень их использования; степень монополизации отрасли; типологические особенности производства товаров; издержки производства. Влияет также временной интервал: эластичность обычно выше в долгосрочном периоде, чем в течение коротких периодов времени. Исследование эластичности имеет большое практическое значение.

Раздел II. Основы микроэкономики

Глава 4. Теория фирмы

В рыночной экономике фирмы (предприятия) выступают как самостоятельные и равноправные субъекты экономической деятельности, производящие товары и услуги. Координация хозяйственной деятельности между предприятиями осуществляется рынком, а внутри предприятия – администрацией. То, как предприятие будет действовать на рынке и каковы будут результаты его деятельности, зависит не только от технических условий производства, но и от того,

кто принимает решения, какую ответственность несет и какие цели преследует. А это, в свою очередь, в значительной степени зависит от сложившейся формы собственности.

4.1. Предприятие (фирма) – основа национальной экономики

В любой экономической системе производство товаров и оказание услуг осуществляется множеством предприятий (фирм), поэтому основной организационно-правовой формой предпринимательства выступает фирма. Первоначально слово «фирма» (от итал.*firma* – подпись) означало торговое имя коммерсанта. Фирма – это самостоятельная предпринимательская единица, с правами юридического лица, которая распоряжается обособленным имуществом с помощью организационно-плановых методов. Как самостоятельный субъект хозяйственной деятельности фирма имеет устав, в соответствии с которым она занимается производством или реализацией продукции (услуг) в целях получения прибыли (дохода, социального эффекта).

Часто понятие «фирма» и «предприятие» используются как синонимы, однако на практике это не всегда так. Предприятие – это объект хозяйственной деятельности, а фирма – её субъект. Предприятие – производственная организация, осуществляющая однородную деятельность. Фирма же может производить разнородную продукцию, занимаясь разнообразными видами деятельности, часто не связанными между собой (производственной, торговой, финансовой). Большинство предприятий сегодня входят в состав тех или иных фирм. Если фирма имеет только одно предприятие, понятия «фирма» и «предприятие» совпадают. Для удобства мы будем рассматривать предприятие и фирму как тождественные понятия.

Гражданский кодекс РФ определяет предприятие, как объект хозяйственной деятельности, имущественный комплекс, включающий недвижимость (здания, земля, сооружения), движимое имущество (оборудование, производственные запасы), имущественные права (долги и права требования), право на обозначение (товарный знак), права на интеллектуальную собственность.

Совокупность предприятий образует в экономике предпринимательский сектор, насчитывающий огромное количество предприятий, которые можно сгруппировать по ряду существенных признаков. Наиболее распространенными являются классификации предприятий:

- по формам собственности (частные, государственные, смешанные),
- по размерам (малые, средние, крупные) Разделение производят исходя из двух параметров – численность занятых и объем продаж.

В разных странах по-разному определяют малое предприятие. В нашей стране к ним относят предприятия, у которых средняя списочная численность работников не превышает 100 человек, к микропредприятиям относятся таковые с численностью занятых до 15 человек. Малые предприятия – это основа пирамиды экономики общества. Их преимущество – быстрая реакция на изменение рыночной ситуации.

Они стимулируют конкуренцию. Средние предприятия – имеют численность работников 101-250 человек, являются часто монополистами т.к., как правило, имеют технологическое преимущество. Крупный бизнес – предприятия с численностью работников более 250 человек, осуществляющие массовое серийное производство. Они не стремятся к завышению цен, поскольку это сократит спрос на товары.

Современный деловой мир строго иерархичен. Если нижняя часть пирамиды (малый и средний бизнес) имеет тенденцию к постоянному обновлению, то верхняя часть (крупный бизнес) очень устойчива, состоит из действительных лидеров производства определенного вида продукции.

Важнейшим признаком классификации предприятий служит организационно-правовой статус. Гражданский Кодекс РФ содержит исчерпывающий перечень организационно-правовых форм, в которых могут быть образованы предприятия (фирмы). С 1 сентября 2014 г в их составе появилось новое понятие – корпорация. Корпорации – это юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган. Корпоративные организации могут быть коммерческими и некоммерческими.

К коммерческим корпоративным организациям относятся.

Хозяйственные товарищества и общества – коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Различают: во-первых, **полное товарищество**, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом;

во-вторых, **товарищество на вере** (коммандитное товарищество), в котором наряду с полными товарищами, имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков в пределах сумм внесенных ими вкладов, не принимают участия в принятии решений и управлении товариществом.

В-третьих, **общество с ограниченной ответственностью (ООО)**, уставной капитал которого разделен на доли; его участники несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

В-четвертых, **публичное акционерное общество** – ранее называлось открытым акционерным обществом. Это самый распространенный тип фирм. ПАО – это фирма, основанная на акционерном капитале, который создается за счет продажи акций. Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о вложении пая в капитал ПАО, и дающая право на получение дохода в виде дивиденда и на участие в управлении акционерным обществом. Акции ПАО публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Высшим органом управления является общее собрание акционеров, на собрании вопросы по управлению предприятием решаются голосованием, количество голосов у акционера зависит от его пакета акций. Акционеры не отвечают по обязательствам ПАО и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, только в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Согласно изменениям, внесенным в Гражданский кодекс РФ в 2014 и 2015 гг, из списка разрешенных организационно-правовых форм исключены общество с дополнительной ответственностью (ОДО), теперь к нему будут применяться положения ГК РФ об обществах с ограниченной ответственностью. Также из списка разрешенных исключено закрытое акционерное общество (ЗАО), акции которого не котируются на фондовой бирже. Теперь к нему будут применяться нормы Гражданского кодекса РФ об акционерных обществах. Общество с ограниченной ответственностью и закрытое акционерное общество не отвечают признакам публичной корпорации и признаются непубличными.

К коммерческим корпоративным организациям относятся **крестьянские** (фермерские) хозяйства (добровольные объединения граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанные на личном участии и объединении вкладов), **производственные кооперативы** (артели) – (добровольные объединения граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, числом членов не менее пяти, основанные на личном участии, распределяющие прибыль в соответствии с трудовым вкладом, имеющие право одного голоса на общем собрании, независимо от пая).

К **коммерческим унитарным** организациям относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия. Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия неделимо, оно не может быть распределено по вкладам (долям, паям) и находится в государственной или муниципальной собственности. А предприятию принадлежит на праве хозяйственного ведения. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. На базе государственного имущества может быть создано унитарное предприятие на праве оперативного управления (казенное предприятие). Форма унитарного предприятия широко используется в оборонно-промышленном комплексе.

Некоммерческие организации могут быть организованы как некоммерческие корпоративные и некоммерческие унитарные. К **некоммерческим корпоративным** организациям относят **потребительские кооперативы** (добровольные объединения граждан в целях удовлетворения их материальных и иных потребностей), включая потребительские общества, жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы. К некоммерческим корпоративным относятся также **общественные организации**, включая политические партии, профессиональные союзы, общественные движения, их **ассоциации и союзы, товарищества собственников недвижимости**, включая товарищества собственников жилья, садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие товарищества. Также к некоммерческим корпоративным

организациям относят **казачьи** общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, **общины коренных малочисленных народов** Российской Федерации.

Некоммерческие унитарные организации могут быть организованы как: **фонды** (общественные и благотворительные, преследующие благотворительные, культурные, образовательные или иные социальные, общественно полезные цели), **учреждения** – государственные (казенные, бюджетные или автономные), муниципальные (казенные, бюджетные или автономные), частные некоммерческие – создаваемые для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера. **Религиозные** организации создаются в целях совместного исповедания и распространения веры.

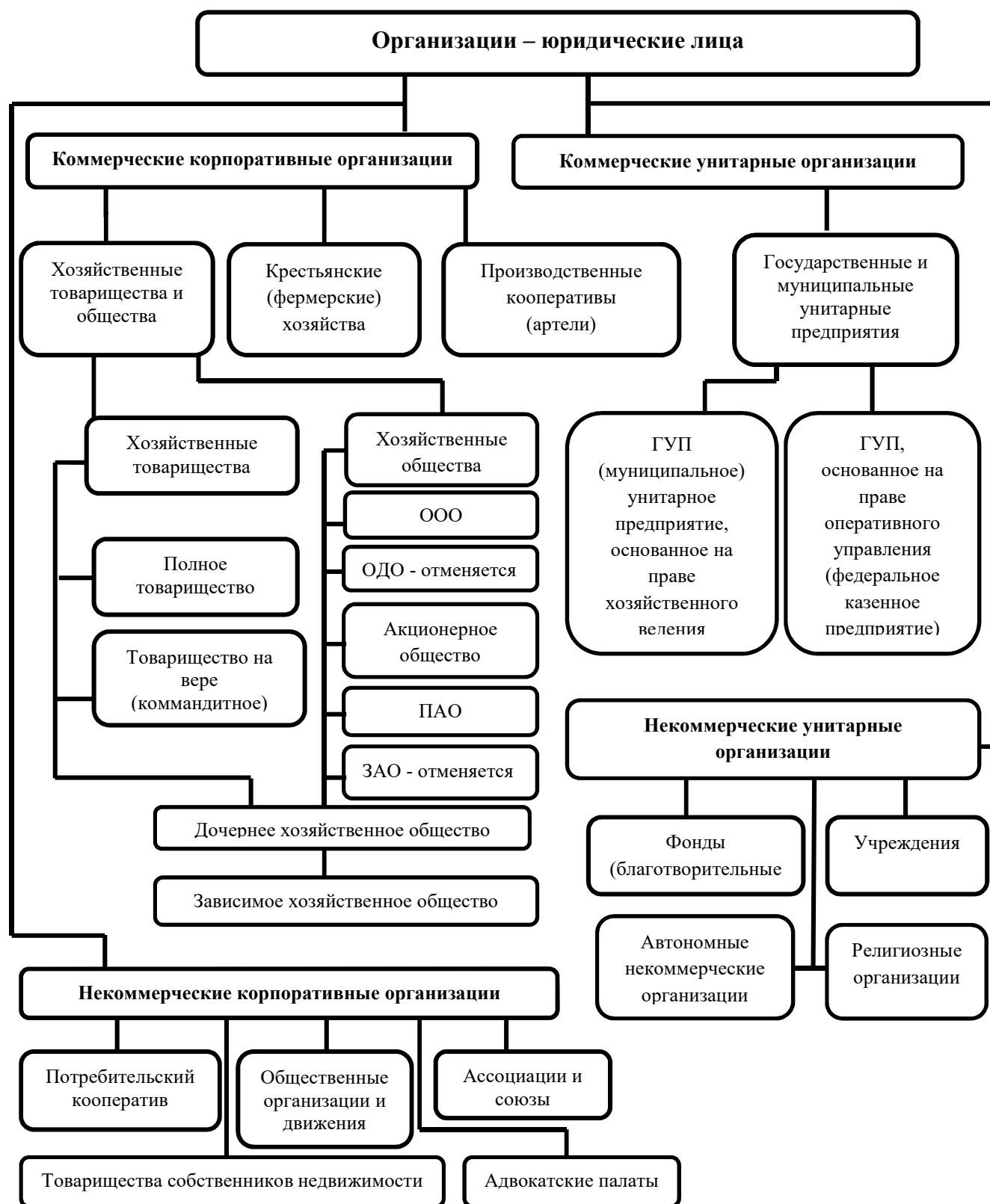


Рис. 4.1. Организационно-правовые формы предприятий

Независимо от видов и форм, все предприятия выполняют три взаимосвязанные целевые функции: 1. **производственная функция** – обеспечение рынка необходимыми товарами; 2. **социальная функция** – поддержание определённого

уровня жизни в стране; 3. **минимизация затрат** с целью получения максимального эффекта (прибыли).

Процесс формирования рыночных отношений и рыночного механизма хозяйствования имеет свои особенности, связанные с отраслевой и региональной спецификой. Все предприятия, производящие военную продукцию, являются в основном государственными. Поэтому **военное производство** имеет ряд специфических черт:

а) продукция оборонно-промышленного комплекса выпускается по государственному заказу в заранее определенном количестве, по установленным ценам;

б) военная продукция имеет гарантированный рынок сбыта;

в) для стимулирования выпуска военной продукции, государство предоставляет предприятиям оборонно-промышленного комплекса прямые дотации и льготы;

г) конкуренция в секторе военной экономики стимулирует совершенствование производства, повышение качества военной продукции, способствует ускорению научно-технического прогресса;

д) военное производство является высокомонополизированной отраслью;

е) производство военной продукции требует высокой степени концентрации финансовых капиталов и интеллектуальных ресурсов; совершенствует научно-технический потенциал, ускоряет перелив технологий. Исходя из этого, отрасли оборонно-промышленного комплекса должны находиться в приоритетном положении в экономике страны.

Итак, в рыночных условиях, предприятие (фирма) является основой национальной экономики. Именно здесь создаются товары и оказываются услуги, формируется рыночное предложение.

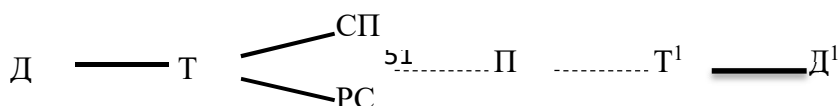
4.2. Ресурсы предприятий и их движение

Любое производство строится на основе трех факторов: природные ресурсы (земля), капитал и труд. Все эти факторы имеют натуральное и денежное выражение и в целом составляют ресурсы (активы, капитал, фонды) предприятия (фирмы).

Активы фирмы – это имущество, имущественные права и интеллектуальная собственность фирмы, имеющие денежную оценку. Ресурсы распадаются на две части: производственные – ресурсы непосредственно участвующие в процессе производства; непроизводственные – непосредственно не принимающие участие в процессе производства (жилой фонд, объекты социально-бытового назначения).

Исходным моментом деятельности фирмы является кругооборот капитала (фондов). Это движение стоимости факторов производства через сферы производства и обращения, в результате чего капитал проходит три стадии и последовательно принимает производительную, денежную и товарную форму.

Формула кругооборота капитала (фондов) предприятия имеет вид:



где: Д – денежная форма капитала;

Т – товарная форма капитала;

П – производительная форма капитала;

СП – средства производства;

РС – рабочая сила.

Поскольку исходный и конечный пункт кругооборота капитала (фондов) идентичны, смысл движения – в изменении количества денег. Авансированный капитал должен вернуться с прибылью: $\Delta Д = Д^1 - Д$

Кругооборот капитала, рассматриваемый как непрерывно возобновляемый процесс, называется оборотом капитала.

Время оборота производственного капитала – это период, за который авансированные ресурсы, пройдя сферы производства и обращения, возвращаются к исходной (денежной) форме. Время оборота в свою очередь распадается на время производства и время обращения.

Скорость оборота измеряется числом оборотов ресурсов совершаемых в течение года. Число оборотов определяется по формуле:

$$N = O/t$$

где, N – число оборотов в год;

O – принятая единица времени;

t – время оборота капитала

Предприниматель заинтересован в ускорении оборота своего капитала, так как каждый оборот приносит ему прибыль. По назначению и скорости оборота производственные ресурсы делятся на основной и оборотный капитал (активы). **Основной** капитал – имущество, которое используется в течение многих производственных циклов (здания, сооружения, оборудование), не требует замены после каждого цикла и переносит свою стоимость на производимый товар частями, по мере износа. На долю основного капитала приходится обычно от 50% до 65% общей стоимости активов. Основной капитал определяет производственную мощность – максимальное количество продукции, которое может быть выпущено на данном оборудовании при соблюдении требований к ее качеству, охране труда и окружающей среде.

Основной капитал подвержен изнашиванию – снижение его стоимости по мере износа. Физический износ связан с эксплуатацией капитала, с его возрастом, от которого зависит разрушение, изменение прочности материалов. Моральный износ связан с удешевлением аналогичной и появлением более эффективной техники. По мере износа часть стоимости основных активов перечисляется в специальный фонд амортизации (от лат. - погашение), за счет которого производится их замена по истечении срока жизни.

Сумма амортизационных отчислений в год определяется по формуле:

$$A = \frac{\Pi_{cm} + KP_{cm} - O_{ocm.cm}}{T},$$

Где: A – амортизационные отчисления в год;

$P_{ст}$ – первоначальная стоимость оборудования;

$KP_{ст}$ – стоимость капитального ремонта основного капитала;

$O_{ост.ст.}$ – остаточная стоимость основного капитала на момент оценки;

T – количество лет эксплуатации.

Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется нормой амортизации.

Амортизационный фонд может быть использован на капитальный ремонт и модернизацию техники; или на реновацию – приобретение новой техники.

Оборотный капитал (фонды) – это средства фирмы, используемые в течение лишь одного производственного цикла, требующие замены при совершении нового цикла и полностью переносящие свою стоимость на производимый товар. Оборотные активы делятся: а) на товарно-материальные запасы (сырье, материалы, комплектующие изделия, топливо); б) вложения в производство (незавершенное производство в цехах, полуфабрикаты собственной выработки и расходы будущих периодов); в) кредитно-финансовые ресурсы (денежные средства в кассе и на банковских счетах).

Изменение масштабов производства – увеличение или уменьшение объема применения ресурсов при неизменной их комбинации – может вызвать разные последствия для объема производства. Если рост масштабов производства сопровождается пропорциональным увеличением объема выпуска, то говорят, что имеет место неизменная отдача от масштаба. Если рост объема выпуска опережает увеличение масштабов производства, то имеет место возрастающая отдача от масштаба или **эффект экономии от масштабов производства**. Он объясняется следующими обстоятельствами: а) крупномасштабное производство позволяет всемерно специализировать трудовые операции, повышая производительность труда; б) в рамках крупномасштабного производства происходит специализация управленческих функций, оптимизация управленческого персонала; в) только на крупных предприятиях возможно эффективное применение дорогостоящих производственных мощностей (робототехнический комплекс). Особенно значителен эффект от масштаба производства на предприятиях производящих продукцию военного назначения, т.к. чаще всего это крупнейшие предприятия.

Если рост масштабов производства опережает увеличение объема выпуска, то имеет место убывающая отдача от масштаба. Причиной неэффективности чрезмерно крупных фирм становится их неуправляемость. В экономической науке это явление называется **законом убывающей производительности** или **убывающей отдачи**.

Таким образом, главная цель фирмы - максимизация прибыли. Основным препятствием для достижения этой цели являются издержки производства и спрос на произведенную продукцию.

4.3. Издержки предприятия

Издержки – это сумма денежных расходов фирмы на производство продукции, это затраты на приобретение факторов производства.

При принятии экономических решений фирма должна сделать выбор между альтернативными способами использования ограниченных ресурсов, каждый из которых сопряжен с определенными затратами или издержками. Принимая решение об использовании ресурсов в данном производстве, фирма отказывается от производства других товаров и услуг, упускает альтернативные возможности. Поэтому при принятии экономических решений учитывают альтернативные издержки. В число альтернативных издержек входят **явные** издержки – это издержки, принимающие форму прямых (денежных) платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий (например, заработная плата рабочим, жалование менеджеров, выплаты банкам) и **неявные** (имплицитные, вмененные) издержки, принимающие форму упущенного дохода от использования собственных ресурсов фирмы альтернативным способом.

В экономическом анализе принято различать бухгалтерские и экономические издержки. Бухгалтерские издержки включают в себя все издержки, связанные с приобретением факторов производства в фактических ценах их приобретения. Это издержки, отражающиеся в системе бухгалтерской отчетности в соответствии с правилами бухгалтерского учета и требованиями налогового законодательства. Экономические издержки включают в себя бухгалтерские и неявные издержки.

При вычитании из выручки от реализации продукции бухгалтерских издержек получают бухгалтерскую прибыль, являющуюся объектом налогообложения. При вычитании из выручки от реализации продукции экономических издержек получают экономическую прибыль – показатель эффективности использования ресурсов фирмы.

Если экономическая прибыль равна нулю, то говорят, что фирма имеет нормальную экономическую прибыль. Нулевая экономическая прибыль считается нормальной, так как это означает, что фирма получает бухгалтерскую прибыль по средней норме, этого достаточно, чтобы удержать предпринимателя в данной сфере деятельности. Нормальная прибыль означает, что фирма использует ресурсы со средней эффективностью. Если экономическая прибыль меньше нуля, то фирма будет получать бухгалтерскую прибыль ниже средней, этого не достаточно, чтобы удержать предпринимателя в данной сфере деятельности. Ему следует либо снизить издержки, либо уходить из отрасли. Если экономическая прибыль больше нуля, то фирма получает среднюю прибыль и сверхприбыль, т.е. она более эффективно, чем конкуренты, использует ресурсы. В долгосрочном периоде времени ей следует ожидать притока конкурентов в отрасль. Как следствие, рыночное предложение увеличится, равновесная цена упадет, прибыль снизится до нормальной.

Объектом исследования в курсе микроэкономики являются экономические издержки. В краткосрочном периоде времени издержки делятся на постоянные и переменные. **Постоянные издержки (FC)** – это издержки, которые не зависят от объема производства. Они остаются неизменными, даже если предприятие вообще ничего не производит. К ним относят: а) плату за аренду помещения; б) затраты на оборудование; в) различные виды налогов; г) оплату управленческого персонала; д)

неявные издержки. Постоянные издержки неизменны только в краткосрочном периоде. Естественным стремлением любого предпринимателя является уменьшение этих издержек при высокоэффективном использовании всех видов ресурсов. **Переменные издержки (VC)** – это издержки, зависящие от количества производимой продукции и складывающиеся из затрат на сырье, материалы, заработную плату рабочим и т.д. При нулевом объеме производства переменные издержки равны нулю. С ростом производства они возрастают. Сначала переменные издержки растут, как правило, очень быстро, а потом их рост замедляется, чтобы потом опять ускориться, что обусловлено законом убывающей производительности. **Общие** (валовые, совокупные) издержки (TC) – сумма постоянных и переменных издержек, при каждом данном уровне производства: $TC = FC + VC$

Фирма несет совокупные издержки даже тогда, когда отсутствует производство. В этом случае валовые издержки равны постоянным издержкам. Линия постоянных издержек (FC) горизонтальна. Кривая переменных издержек (VC) при небольших объемах производства ниже кривой FC , а с ростом объемов производства ее превышает. Кривая совокупных издержек TC имеет идентичный наклон с кривой VC , но начинается не из начала координат, а выше, от уровня FC . Графически кривые постоянных, переменных и валовых издержек имеют следующий вид (рис. 4.2).

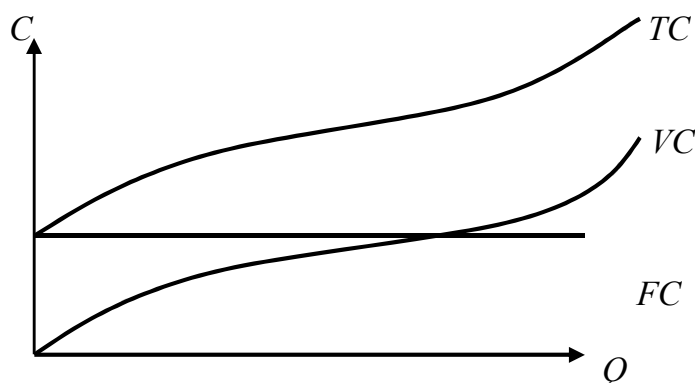


Рис. 4.2 Кривые постоянных, переменных и общих издержек фирмы

Неравномерное изменение валовых издержек приводит к тому, что по мере роста объемов производства меняются и издержки в расчете на единицу выпускаемой продукции, т.е. **средние издержки**. **Средние переменные издержки** – частное от деления переменных издержек на количество произведенного товара:

$$AVC = VC/Q$$

Средние постоянные издержки – частное от деления постоянных издержек на количество произведенного товара:

$$AFC = FC/Q$$

Средние совокупные издержки – частное от деления совокупных издержек на количество производимого товара, они равны сумме средних постоянных и средних переменных издержек:

$$ATC = TC/Q = AVC + AFC = (VC + FC)/Q$$

Предельные издержки (MC) – это дополнительные затраты на производство дополнительной единицы продукции. Предельные издержки получаются как разность между валовыми издержками производства n единиц продукции и издержками производства $(n - 1)$ единиц:

$$MC = TC_n - TC_{n-1}, \text{ или } MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Сначала предельные издержки сокращаются, достигают минимума при объеме Q_1 , а затем возрастают (рис. 4.3). Кривая средних общих издержек имеет обычно U-образную форму. Сначала эти издержки высокие; это связано с тем, что выпуск продукции еще очень мал, а постоянные и переменные издержки достаточно велики. По мере роста объема производства, во-первых, сокращаются средние переменные издержки (эффект массового производства); во-вторых, постоянные издержки приходятся на все большее число единиц продукции.

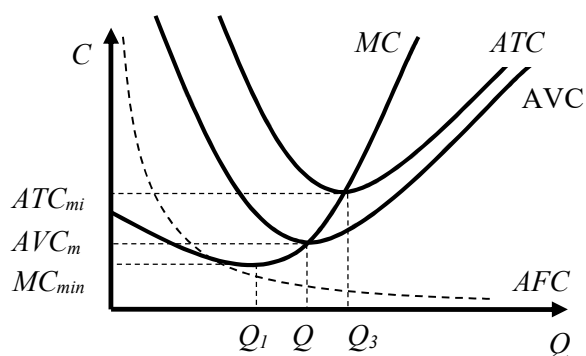


Рис. 4.3 Кривые средних и предельных издержек

Минимум средних общих издержек достигается в точке, где $MC = ATC$, при объеме выпуска Q_3 . Кривая средних постоянных издержек – AFC – равносторонняя гипербола с осями координат в качестве асимптот. Кривая средних переменных издержек – AVC – имеет U-образную форму: сначала убывает, достигает минимума в точке пересечения с кривой MC , затем возрастает. Динамика средних и предельных издержек имеет особое значение для понимания рыночного равновесия, она важна для предпринимателя, поскольку позволяет определить, при каком объеме производства издержки на единицу продукции будут минимальными.

Предприниматель стремится к получению максимальной прибыли, увеличивая объем производства продукции. Производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные издержки, приносит и дополнительный доход, выручку от ее продажи. Величина этого дополнительного, или предельного дохода, представляет собой разность между выручкой от продажи « n » и « $n-1$ » единиц продукции:

$$MR = TR_n - TR_{n-1} \quad \text{или,} \quad MR = \Delta TR / \Delta Q$$

Где: TR – совокупный доход;

Q – количество реализованной продукции.

Точка равновесия фирмы – это точка, где она прекращает рост производства, добившись максимально возможной при данной цене массы прибыли. Понятно, что фирма будет расширять объем производства, пока каждая дополнительная произведенная единица продукции будет приносить дополнительную прибыль. Если предельные издержки начнут превышать предельный доход, фирма будет нести

убытки. Таким образом, условие равновесия фирмы: $MC=MR$, то есть прибыль максимальна, когда предельный доход фирмы равен предельным издержкам производства.

Большое значение для анализа издержек фирмы играет себестоимость. Себестоимость – это бухгалтерские издержки, скалькулированные по определенным правилам, в расчете на единицу выпускаемой продукции.

Эта категория применяется и в процессе ценообразования на военную продукцию. В зависимости от состава включаемых затрат существуют два вида себестоимости: а) фабрично-заводская себестоимость, включает в себя стоимость сырья и материалов, амортизацию основных фондов, заработную плату рабочим с начислениями на социальное страхование; б) полная или коммерческая себестоимость, включающая всю фабрично-заводскую себестоимость, административно-хозяйственные расходы объединения и расходы по реализации продукции.

4.4. Прибыль предприятия (фирмы)

Конечным финансовым результатом деятельности фирмы является прибыль – разница между общей суммой дохода и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от хозяйственных различных операций:

$$Pr = TR - TC$$

где, Pr – прибыль;

TR – общий доход (выручка);

TC – общие издержки.

Прибыль несёт в себе определённые функции, основными из которых являются: оценочная – дает возможность оценить эффективность работы предприятия; распределительная – является инструментом распределения доходов; стимулирующая – снижает издержки производства, способствует внедрению инноваций и технических усовершенствований.

Различают следующие виды прибыли: а) бухгалтерская прибыль – часть дохода фирмы, которая остаётся от общей выручки после возмещения внешних издержек, то есть, платы за ресурсы поставщикам.

Выручка	–	Бухгалтерские издержки + Неявные издержки	=	Экономическая прибыль
Выручка	–	Бухгалтерские издержки	=	Бухгалтерская прибыль

Рис. 4.4 Соотношение между различными видами прибыли и издержек

Такая трактовка включает только явные издержки и игнорирует неявные издержки; б) экономическая (чистая) прибыль – то, что остаётся после вычитания всех издержек (явных и неявных) из общего дохода фирмы; в) балансовая прибыль –

это разница между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, амортизации и заработной платы. Иногда балансовую прибыль называют общей прибылью. Именно она является источником распределения и использования средств предприятия; г) учредительская прибыль – это разница между суммой, полученной от продажи акций по открытой подписке, и помещенным в предприятие реальным капиталом. Схематично соотношение между всеми рассмотренными категориями можно представить таким образом (рис. 4.8).

Кроме того, выделяют валовую, нормальную и чистую прибыль. Валовая прибыль определяется по формуле:

$$ВП = П_{рп} + П_{ри} + Д_{во}$$

где, ВП – валовая прибыль;

П_{рп} – прибыль от реализации продукции, которая определяется как разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах без НДС, акциза и затратами на производство и реализацию продукции;

П_{ри} – прибыль от реализации основных фондов, иного имущества;

Д_{во} – доходы, полученные от долевого участия в собственности других предприятий, от сдачи имущества в аренду.

Для владельцев предприятия в качестве финансового результата использования их капитала выступает чистая прибыль (доход) предприятия:

$$ЧП = ВП - Н - О_{пл}$$

где, ЧП – чистая прибыль;

ВП – валовая прибыль;

Н – сумма налоговых отчислений из валовой прибыли, предусмотренных законодательством;

О_{пл} – сумма обязательных платежей, предусмотренных законом и уплачиваемых из валовой прибыли.

Чистая прибыль используется предприятием для дальнейшего развития и направляется: а) на внедрение новой техники; б) совершенствование технологий и организации производства; в) модернизацию оборудования; г) улучшение качества продукции; техническое перевооружение и реконструкцию действующего производства. Наряду с финансированием развития производства чистая прибыль используется на выплату единовременного пособия гражданам, уходящим на пенсию; дивидендов по акциям; материальной помощи. Из чистой прибыли создается финансовый резерв или фонд риска, размер которого должен составлять не менее 15% уставного фонда. На основе различных видов прибыли рассматриваются показатели, позволяющие сделать анализ деловой активности предприятия, приводящей к росту прибыли.

Кроме рентабельности производства в процессе анализа предпринимательской деятельности предприятий используется показатель рентабельности продукции, который исчисляется как отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости этой продукции, выраженный в процентах. Факторы роста любого показателя рентабельности зависят от следующих экономических явлений и

процессов: а) совершенствование системы управления производства в условиях рыночной экономики; б) повышение эффективности использования ресурсов предприятиями; в) индексация оборотных средств и четкое определение источников их формирования.

Денежная выручка от реализации товара на предприятиях Российской Федерации распределяется следующим образом: смотри рис.4.5.



Рис. 4.5 Принципиальная схема распределения денежной выручки от реализации товара на предприятиях Российской Федерации

Степень доходности капитала владельцев предприятия определяется нормой прибыли (рентабельность производства), которая рассчитывается по формуле:

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Сумма общей прибыли}}{\text{Стоимость основных и оборотных фондов}} \times 100\%$$

Важным фактором роста рентабельности в современных условиях является работа предприятия по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости а, следовательно – к росту прибыли. Развитие производства за счет экономии ресурсов на данном этапе намного дешевле, чем разработка новых месторождений и вовлечение в производство новых ресурсов. Снижение издержек должно стать главным условием роста прибыльности и рентабельности производства.

Каждая фирма, независимо от формы собственности, заинтересована в эффективной работе. Общий показатель – эффективность производства (Э), выражающий отношение результата производства к затратам:

$$\mathcal{E} = \frac{\text{Результат производства}}{\text{Затраты}}$$

Во время расширения круга задач, стоящих перед предприятием, всё труднее оценить эффективность его работы с помощью одного показателя. Удобнее перейти к системе показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Основные показатели оценки эффективности деятельности предприятия

Факторы производства	Показатели эффективности использования факторов производства	Обратные показатели
Труд	Производительность труда $ПТ = П/Т$ П - объем производства Т – затраты труда	Трудоемкость производства $T_e = Т/П$
Основные фонды (средства производства)	Фондоотдача $\Phi_o = П/\Phi$ Φ – фонды	Фондоемкость $\Phi_e = \Phi/П$
Оборотные фонды (предметы труда)	Материалоотдача $M_o = П/M$ М – затраты топлива, сырья и других ресурсов	Материалоемкость $M_e = M/П$
Эффективное использование в случае	Увеличения	Уменьшения

Таким образом, факторами эффективности деятельности предприятия являются: оптимизация объемов производства, минимизация издержек производства, повышение скорости оборота ресурсов и максимизация дохода. Равенство между предельными издержками (МС) и предельным доходом (MR) представляет собой общее условие равновесия фирмы в производстве. Именно в этом случае она добивается наивысшей рентабельности, а ресурсы общества используются с наивысшей эффективностью.

Глава 5. Управление предприятием в условиях рынка

Экономическое положение предприятия и состояние экономики в целом определяются такими важнейшими факторами, как уровень развития технологических процессов, человеческого капитала, организация и управление производством. Проблемы управления производством имеют особое значение для

русской экономики, где происходят крупномасштабные процессы, связанные с переходом к инновационному развитию.

5.1 Принципы и функции менеджмента

Реформирование русской экономики связано с совершенствованием управления народным хозяйством, с внедрением современного менеджмента. **Менеджмент** (от английского *mangement* – управление, заведование, организация) – это практика рационального управления предприятием или фирмой. Он включает средства и методы повышения эффективности производства, воплощает в себе идеи экономикса. Менеджмент зародился еще в XIX в., но выделился в самостоятельную область человеческих знаний в начале XX в. Это было обусловлено: широким развитием акционерных обществ, когда управление отделяется от собственности и переходит в руки наемных управляющих; удорожанием техники, что повышает ответственность за принимаемые решения (между тем, не каждый собственник может быть хорошим управляющим); обострением конкурентной борьбы.

Менеджмент выполняет четыре основные **функции**. **Планирование** – установление целей и создание программы действий по их достижению. Охватывает все уровни управления фирмой и все временные горизонты. Оно составляет основу успешного осуществления всех последующих решений деловой единицы. Именно здесь закладывается базис, на котором организуется, ведется и направляется работа предприятия. **Организация** – распределение целей и задач между подразделениями или работниками и установление взаимодействия между ними посредством оптимального использования ресурсов. Предполагает выбор организационной структуры управления. **Мотивация** – стимулирование исполнителей к осуществлению запланированных действий и достижению поставленных целей. **Координация** – соответствие и согласованность между различными частями управляемой системы путем установления рациональных связей. **Контроль** – деятельность, отслеживающая соответствие фактических результатов запланированным.

Менеджмент, как система управления, строится на следующих основных **принципах**: **принцип гуманизации производства**, включающий максимальный учет потенциальных возможностей работника; **принцип делового партнерства**, означающий правильный выбор кооперации труда, подчинение коллективной цели; **принцип экономического централизма** предполагает, что каждое управленческое звено имеет свои полномочия и несет ответственность за принимаемые решения.

Исходя из задач организации, разрабатывается **стратегия предприятия**, которая объединяет следующие основные направления: стратегию в области исследований и развития, оперативную стратегию, финансовую стратегию, маркетинговую стратегию, стратегию человеческих отношений. В соответствии с этим **менеджмент делится на три составные части**: производственный менеджмент (отвечает за первое, второе и пятое направление); финансовый менеджмент (третье

направление); маркетинг (четвертое направление). **Производственный менеджмент** – организация и управление производственной функцией предприятия. Основные задачи производственного менеджмента: 1. Задачи производства: планирование производства, инжиниринг; планирование и организация инновационной деятельности предприятия (НИОКР); кадровое планирование и организация труда; организация производства. 2. Задачи, решаемые в процессе производства: производственное управление; управление качеством; управление ресурсосбережением (эффективность деятельности); создание здорового морально-психологического климата в коллективе, выбор стиля руководства, управление персоналом. Основное звено производственного менеджмента – **внутрифирменное планирование** (планирование использования труда, размещения производственных площадей, затрат сырья и материалов для получения оптимального результата и т.д.). Оно охватывает все уровни управления фирмой, включая постановку конкретных задач и определение мер по их достижению. 3. Важнейшей задачей производственного менеджмента является **выбор организационной структуры управления**. Под организационной структурой управления предприятием понимается соотношение полномочий, функций, прав, обязанностей, ответственности между управленческими и производственными звеньями в процессе производства и реализации продукции. Основными организационными структурами управления являются: 1. **Функциональная структура управления**. Управленческий процесс на предприятии разбивается по его функциональным подсистемам: НИОКР; снабжение; производство; сбыт. Каждое направление подчиняется своему штабу, а все вместе – штаб-квартире фирмы (рис. 5.1). По каждой подсистеме формируется иерархия служб, пронизывающая всю организацию сверху донизу. Результаты работы каждой службы оцениваются показателями, характеризующими выполнение ими своих целей и задач, соответственно строится система мотивации и поощрения работников. Конечный результат работы организации в целом становится как бы второстепенным, так как считается, что все службы в той или иной мере работают на его получение.

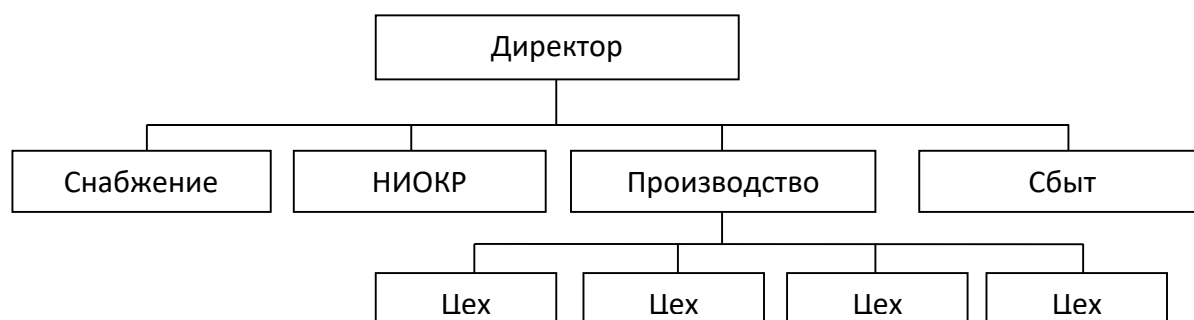


Рис. 5.1 Функциональная структура управления

2. **Дивизионная структура управления** представлена на схеме 5.2. Структуризация по дивизионам производится по одному из критериев: по выпускаемой продукции (изделиям или услугам) - продуктовая специализация; по ориентации на определенные группы потребителей - потребительская специализация;

по обслуживаемым территориям - региональная специализация. Каждая управленческая единица называется отделением (например, отделение обуви, трикотажа), которое делится на подразделения. В ведении общей администрации остаются общефирменные вопросы (финансовые, кадровые).

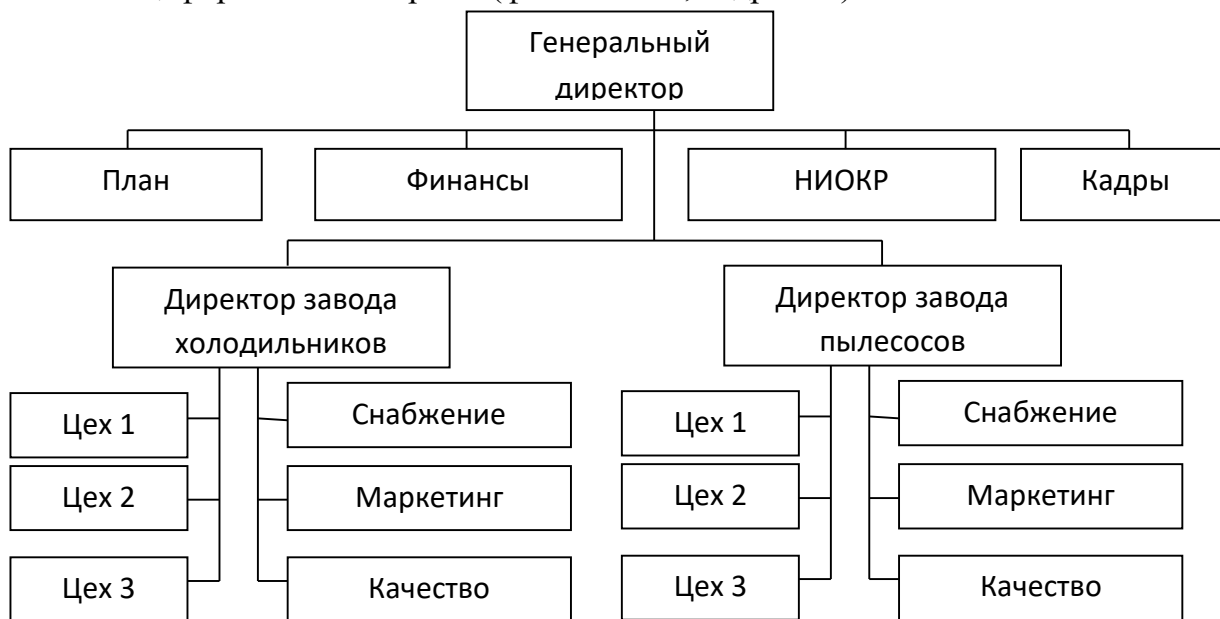


Рис. 5.2 Дивизионная структура управления

3. Матричная структура управления. Используется предприятиями для выполнения проектов с ограниченным производственным циклом. Представляет собой сетевую структуру, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны - непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и техническую помощь, с другой - руководителю проекта или целевой программы.. Руководитель проекта взаимодействует с 2-мя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных отделов, которые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб. Для деятельности, которая имеет четко выраженное начало и окончание, формируют проекты, для постоянной деятельности - целевые программы. В организации и проекты, и целевые программы могут сосуществовать. После выполнения проекта направление закрывается (рис. 5.3).

Указанные задачи менеджмента присущи предприятиям различных отраслей экономики, в том числе и предприятиям Министерства обороны и оборонным предприятиям. Своими предприятиями обладают и Воздушно-космические войска, которым приходится тесно контактировать с предприятиями-поставщиками и организациями-подрядчиками. При этом целью менеджмента является достижение наивысших результатов деятельности всех организационных структур Воздушно-космических войск, которая достигается через: определение целей и задач; определение способов достижения целей; обучение и подготовку кадров; реализацию

управленческих решений; проверку результатов исполнения управленческих решений; корректировку управляющих воздействий. Важно, чтобы осуществление перечисленных выше мероприятий строилось с учетом специфических принципов, лежащих в основе современного менеджмента.

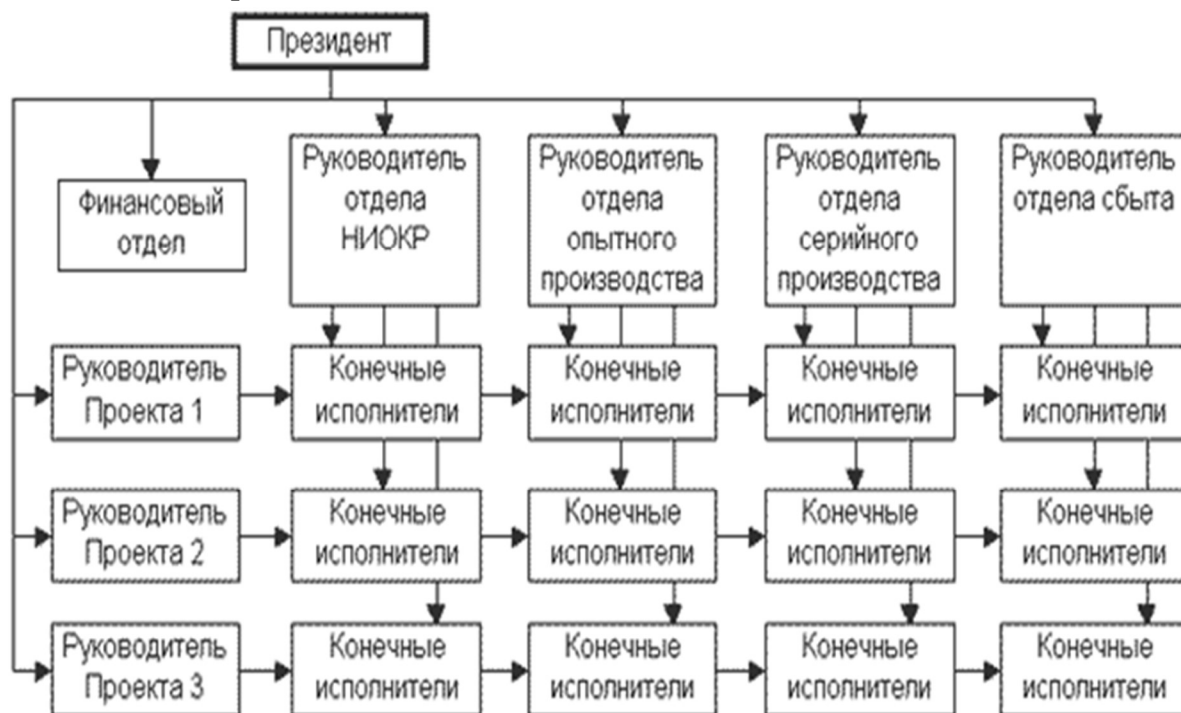


Рис.5.3. Матричная структура управления

К таким принципам относятся:

- наличие ясной стратегии организации;
- интеграция личных интересов и целей поиска информации;
- активный выбор новых идей;
- формирование системы оценки новых идей;
- система мотивации, основанная на удовлетворенности трудом, на его соответствии личным интересам, на престиже, на продвижении по службе и материальном стимулировании, зависящем от конечных результатов.

Управление на оборонных предприятиях имеет свои особенности. Назовем основные из них: планирование производства военной продукции происходит на основе военного заказа, который размещается на условиях конкурса; во многих странах военные предприятия находятся в собственности государства (или ему принадлежат контрольные пакеты акций этих предприятий); на крупных предприятиях, выпускающих несколько видов военной продукции, используется матричная структура управления; применение экономических методов управления ограничивается, главным образом, финансовыми средствами, выделяемыми из госбюджета под военный заказ; на военных предприятиях, кроме традиционных форм контроля, существует военная приемка (управление военных представительств Министерства обороны РФ), предназначенная для организации работ по контролю качества и приемки вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ), контроля

качества и приемки продукции военного назначения, предназначенной для экспорта (ПВН), авиационной техники гражданского назначения и космических систем и комплексов научного, социально-экономического и коммерческого назначения. Менеджмент на предприятиях оборонно-промышленного комплекса должен учитывать специфические черты рынка товаров военного назначения.

Второй составной частью менеджмента является **финансовый менеджмент**, включающий в себя следующие разделы: финансовый анализ и система принятия решений; планирование использования краткосрочных финансовых ресурсов: необеспеченное краткосрочное финансирование (коммерческий кредит); обеспеченное краткосрочное финансирование; финансирование краткосрочной аренды; планирование использования долгосрочных финансовых ресурсов: бюджетирование капитала; долгосрочный кредит и лизинг; выпуск обычных и привилегированных акций; оценка стоимости денег с учетом доходов будущего периода; анализ возможного риска; установка и выполнение решения; контроль за выполнением решения; отчет о выполнении и анализ хода реализации решения.

Задачей финансового менеджмента является достижение максимально возможного дивиденда по обыкновенной акции при сохранении устойчивого уровня безопасности доходов предприятия, т.е. нахождение определенного оптимального режима. Здесь учитывается долговременная устойчивость дивиденда, оборот капитала фирмы, защищенность от риска и т.д.

Таким образом, менеджмент не дает унифицированных рецептов, а лишь учит тому, как, зная принципы, методы и пути решения тех или иных управленческих задач, добиться успеха для конкретного хозяйственного субъекта. Важнейшей составной частью менеджмента является маркетинг.

5.2 Сущность и задачи маркетинга. Сегментация рынка

Маркетинг (от английского market - рынок) – управление коммерческой деятельностью предприятия, ориентированное на рынок. В отличие от производственного менеджмента маркетинг представляет собой сторону спроса. Он соединяет в себе анализ, планирование и контроль за деятельностью предприятия, нацеленные на сохранение существующих и завоевание потенциальных рынков, с одной стороны, и достижение целей предприятия, с другой. Широкое развитие маркетинг получил в 60-70-х годах XX в., когда особенно обострилась проблема сбыта. В зависимости от этапов эволюции маркетинга, сфер его применения, характера спроса на рынке товаров и услуг выделяют такие характеристики маркетинга как виды, формы и типы маркетинга.

Недифференцированный маркетинг не предусматривает деления рынка на сегменты. Дифференцированный маркетинг предполагает сегментацию рынка и начинается с поиска покупателей. Производство, при этом, рассматривается в качестве поставщика рынка, в качестве сегментов выделяют направления: территориальное, товарное и потребительское и др. Концентрированный маркетинг

предполагает сосредоточение деятельности и средств не на всех рыночных сегментах, а на главном из них - наименее изученном и охваченном рынком сегменте, обладающем хорошей покупательной способностью. Комплексный маркетинг (маркетинг - микс) следует рассматривать как интегральное действие системы управления по всем элементам маркетинга (**товар-цена-покупатель-сбыт-реклама**), обеспечивающее возможность получения синергетического эффекта от использования. Коммуникационный маркетинг (взаимодействия) предполагает, что функция маркетинга должна выходить далеко за пределы маркетинговой службы и охватывать весь персонал, занимающийся созданием и сбытом товара.

Таблица 5.4.

Основные характеристики классификации маркетинга

Этапы эволюции маркетинга	Виды маркетинга	Характер спроса на рынке	Тип маркетинга
До 50-х гг.	Недифференцированный	Отрицательный	Конверсионный
60-е гг.	Дифференцированный	Отсутствующий, Скрытый	Стимулирующий Развивающий
70-е гг.	Концентрированный	Скрытый Падающий	Развивающий Ремаркетинг
80-е гг.	Комплексный	Нерегулярный, Полноценный	Синхромаркетинг Поддерживающий
90-е - 2000-е гг.	Коммуникативный	Полноценный, Чрезмерный Нерациональный	Поддерживающий Демаркетинг Противодействующий

В зависимости от характера спроса на рынке различают несколько *типов* маркетинга (см. таблицу 5.4). Задача конверсионного маркетинга при отрицательном спросе состоит в разработке мероприятий по зарождению и развитию спроса на непопулярный продукт (например, мясные продукты в сегменте вегетарианцев). Задача стимулирующего маркетинга при отсутствующем спросе – изменить безразличное отношение потенциальных покупателей к продукту. Развивающий маркетинг применяется в условиях скрытого спроса, чтобы превратить потенциальный спрос в реальный. В случае падения спроса используется ремаркетинг, задачей которого является восстановление спроса путем выхода на новые рынки, изменения свойств товаров, ориентированных на новые потребности покупателей. Поддерживающий маркетинг используется, когда фирма удовлетворена результатами деятельности, при этом отмечают наличие полноценного спроса. Демаркетинг используется в условиях чрезмерного спроса с целью его снижения (алкоголь, табак). Снижению иррационального спроса призван противодействующий маркетинг (для незаконных товаров – наркотики, порнография). В зависимости от цели деятельности фирмы различают также коммерческий (получение прибыли) и некоммерческий маркетинг (школы, больницы). По сфере применения различают потребительский, промышленный маркетинг и маркетинг услуг.

В результате перехода нашей страны к рыночной экономике инструменты маркетинга стали широко применяться в бизнесе, для успешной реализации которого необходимо изучение поведения потенциальных потребителей задолго до начала

производства товара. Потребитель становится теперь непосредственным участником воспроизводства товаров и услуг, успех предпринимателя – в наличии надежного и постоянного взаимодействия с потребителем. Таким образом, маркетинг должен рассматриваться как непрерывный процесс организации, планирования и управления в области оперативного и стратегического поведения фирмы, нацеленный на удовлетворение нужд и потребностей потребителей и получение прибыли.

Процесс маркетинга – это упорядоченная совокупность стадий и действий по выявлению спроса, разработке, изготовлению, распределению и сбыту продукции, соответствующей требованиям покупателей. В общем случае процесс маркетинга включает семь основных стадий: 1. Изучение, распознавание проблемы (потребностей и спроса); 2. Поиск информации (маркетинговые исследования, НИОКР); 3. Анализ полученных данных; 4. Разработка концепции маркетинга (планирование); 5. Принятие решения; 6. Реализация маркетинговой концепции (производство и сбыт товара); 7. Контроль маркетинга (обратная связь с конечным потребителем). В соответствии с этими направлениями маркетолог вырабатывает стратегию и тактику маркетинга.

Стратегия маркетинга – приведение возможностей предприятия в соответствие с конкретной ситуацией на рынке. **Тактика маркетинга** предполагает выработку форм приспособления предприятия к конъюнктуре рынка. К числу тактических задач относится организация товаропродвижения, реклама, стимулирование продаж в соответствии с жизненным циклом товара. Исходя из поставленных целей и имеющихся возможностей, фирма разрабатывает один из **трех вариантов стратегии**: недифференцированного, дифференцированного или концентрированного маркетинга. Стратегия маркетинга синтезируется в основные задачи: сегментация рынка, выбор целевых рынков, выбор целевых методов и средств маркетинга, выбор времени выхода на рынок.

Сегментация рынка – условное деление всех потенциальных потребителей товаров и услуг на группы в соответствии со специфическими потребностями каждой из них. Это необходимо для того, чтобы максимизировать уровень прибыли фирмы, работая на конкретного покупателя. Так, например, в середине семидесятых годов на Западе и в Японии начался компьютерный бум. Резко возрос спрос на персональные ЭВМ. К началу 80-х годов рынок был насыщен, возросли трудности сбыта, что особенно проявилось в Японии. Между тем, фирма «SONY» сделала открытие: оказывается самый большой спрос на компьютеры предъявляют средние школы. Но для них они слишком дороги. И тогда фирма начала массовый выпуск простых и дешевых компьютеров для школьников. В результате количество покупателей существенно увеличилось, прибыль компании значительно возросла.

В основу сегментации рынка могут быть положены следующие факторы: **во-первых**, демографические факторы (возраст, уровень доходов, пол, образование, национальность, религиозные убеждения и место жительства); **во-вторых**, жизненный цикл семьи и социальное положение (семейное положение, наличие и возраст детей, социальное происхождение, род занятий, социальное окружение); **в-**

третьих, психофизические особенности и образ жизни (классификация по чертам характера, жизненной позиции, мотивам поведения и т.д.). В соответствии с указанными факторами американские социологи делят население своей страны на 6 классов (групп), каждый из которых имеет свои потребности. На эти потребности и полагается, главным образом, ориентироваться фирмам-производителям.

На основе анализа выделенных сегментов рынка фирма выбирает ниши наиболее предпочтительные, обещающие наибольшую выгоду. Выбор падает на те сегменты, которые характеризуются достаточной емкостью и перспективами роста, высокой потенциальной прибылью, отсутствием конкурентов или малым их количеством и неудовлетворенным спросом. Данные сегменты рынка должны обладать достаточно развитой информационной системой, каналами товародвижения. В соответствии с сегментацией осуществляется выбор целевых рынков.

Емкость рынка – показатель, характеризующий какое количество продукции (в натуральном и денежном выражении) можно продать за определенный срок на конкретном рынке. Для получения данных о емкости рынка необходимо его комплексное исследование, включающее изучение характера спроса на товар, выявление районов выгодного и убыточного сбыта.

Важным элементом стратегического маркетинга является **выбор времени выхода на рынок**. Ввести товар на рынок следует тогда, когда рынок в наибольшей степени готов к этому (нет смысла, например, выходить с новым товаром в период неблагоприятной конъюнктуры). Время пребывания товара на рынке можно разделить на несколько фаз, составляющих **жизненный цикл товара**. Для одних товаров он растягивается на долгие годы, для других – это короткий промежуток времени. Каждой фазе присуща своя динамика объема продаж и прибыльности.

Жизненный цикл товара делят на четыре периода (рис. 5.5): внедрение, рост, зрелость, спад. На стадии **внедрения** очень важна обратная связь с рынком (пробный маркетинг), реклама должна носить информационный характер и быть избирательной, в этот период надо преодолеть функциональных конкурентов, а так же предвидеть действия возможных конкурентов. Появление товара, «привыкание» к нему покупателей часто является периодом работы в убыток. Когда товар завоевывает признание у широкого круга потребителей, происходит увеличение объема продаж и прибыли. Это является признаком того, что товар вступил во вторую стадию жизненного цикла – **рост**. В это время наблюдается массовый выход товара на рынок (т.е. потребитель готов и покупает товар). Здесь надо быть готовым к прямой конкуренции и за счет модификации стараться уйти от неё. Реклама должна быть более активной и агрессивной, хотя существует острое разногласие относительно экономической пользы рекламы. Эмпирические данные не позволяют прийти к единому мнению: является ли реклама анти- или проконкурентной силой. Сторонники рекламы оправдывают её на том основании, что она помогает потребителям в осуществлении разумного выбора; поддерживает национальные системы связи; стимулирует конкуренцию. Критики заявляют, что реклама скорее сбивает с толку, чем информирует; нерационально перемещает ресурсы из более

важных областей применения; приводит к более высоким издержкам и ценам. На стадии роста возможны разные ценовые стратегии (сначала цены ниже, а потом постоянно повышаются, или наоборот), большое значение имеет формирование сбытовой сети.

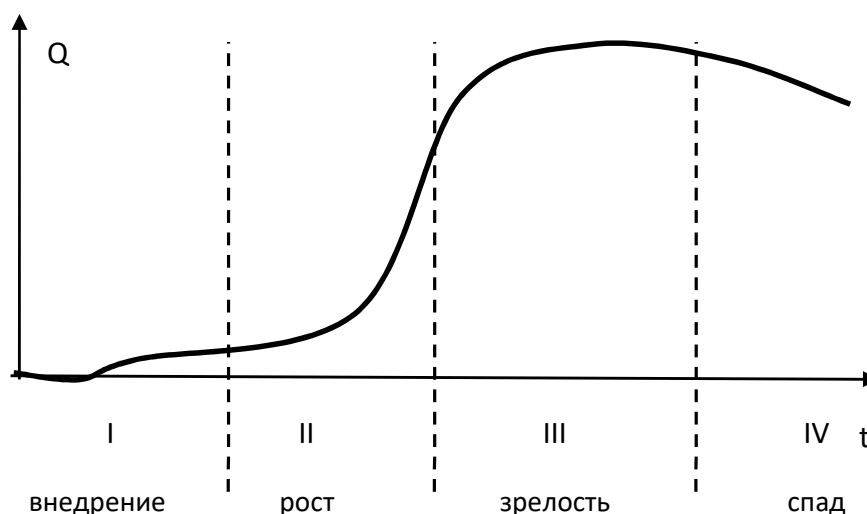


Рис. 5.5 Жизненный цикл товара

На стадии **зрелости** рост объема продаж замедляется, а затем прекращается. Это свидетельствует о насыщении рынка, полном удовлетворении потребности в данном товаре. **Спад**, как правило, обуславливается появлением новых, более совершенных модификаций продукции.

Сбыт, реклама, сервис – это система движения товара. Необходимо выполнять следующие правила: во-первых, во всех случаях продукт должен попасть туда, где потребитель его более всего ждет, и поэтому, скорее всего, купит. Экономия на системе сбыта приводит к потерям в продажах товара; во-вторых, самые бесполезные затраты – это затраты на недостаточную рекламу; в-третьих хороший сервис – залог долгосрочных отношений с потребителем.

Для реализации намеченных планов организуется служба маркетинга. Масштаб маркетинговой службы вытекает из масштабов организации. Если фирма небольшая, то все маркетинговые функции выполняются одним человеком. Если фирма крупная, то в ней создается отдел маркетинга. В процессе претворения в жизнь мероприятий маркетинга, как правило, выявляется много неожиданностей, поэтому процесс достижения целей маркетинга, нужно контролировать. Применяют три типа маркетингового контроля: контроль за исполнением годовых планов, контроль прибыльности и контроль за исполнением стратегических установок. Его цель – выяснение, действительно ли организация использует лучшие из имеющихся у нее маркетинговых возможностей и как эффективно она это делает. Такой контроль осуществляют ревизоры по маркетингу совместно с высшим руководством организации.

Итак, маркетинг представляет собой систему мероприятий по изучению всех вопросов, связанных с удовлетворением спроса на продукцию организации.

Внедрение маркетинга и совершенствование системы управления способствует стабилизации производственно-хозяйственной деятельности предприятия и повышению его доходов.

Глава 6. Конкуренция и монополия

Важнейшей движущей силой для предпринимателей является закон концентрации производства и капитала. Механизмом данного закона является конкурентная борьба. Перед участниками рынка встает альтернатива: либо вести разорительную конкурентную борьбу, либо прийти к соглашению относительно масштабов производства, цен, рынков сбыта и т.д. В результате выбора второго варианта осуществляется сговор между крупнейшими предпринимателями, который является важнейшим признаком монополизации экономики и является объектом антимонопольного регулирования.

6.1 Классификация рыночных структур и форм конкуренции

Конкуренция (от лат. *concurrere* – состязаться, сталкиваться) – это соперничество между экономическими субъектами за рынки сбыта, источники сырья, сферы приложения капитала, это общественная форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе реализации их индивидуальных экономических интересов. Конкуренция выступает центром тяжести всей системы рыночного хозяйства, типом взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объёмов предложения товаров на рынке. Она приобретает различные формы, каждая из которых является действенным рычагом регулирования экономики. Чтобы привлечь покупателя используются методы **ценовой** конкуренции (за счет снижения цен и издержек предлагаемого продукта) и **неценовой** конкуренции (за счет повышения качества и придания разнообразия производимой продукции).

Различают добросовестную и недобросовестную конкуренцию. Добросовестной признается конкуренция, при которой соблюдаются правовые и этические нормы взаимоотношений с партнерами. Под **недобросовестной** конкуренцией понимаются такие действия, которые противоречат законодательству, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности, справедливости и которые причинили (могут причинить) убытки конкурентам или нанесли ущерб их деловой репутации.

Условия, в которых протекает рыночный процесс, называют **рыночной структурой**, они существенно влияют на характер конкуренции. К этим условиям относят: число и размер фирм, представленных на рынке данного товара; тип предлагаемого продукта; степень контроля над ценами; наличие барьеров для входа в отрасль и выхода из нее; доступности экономической информации; количество покупателей. Рыночные структуры сводятся к двум основным видам – совершенная и несовершенная конкуренция. **Совершенная конкуренция** – это тип рыночной

структуры, при котором ни один из субъектов рынка не способен оказать существенного влияния на цену. Для нее характерно: наличие большого числа фирм, производящих однородную, стандартизированную продукцию, имеющих равный доступ ко всем видам информации, свободно входящих на рынок и выходящих из него; ведущих себя рационально, то есть преследующих собственные интересы. На рынках совершенной конкуренции спрос на продукцию отдельной фирмы совершенно эластичен, кривая спроса горизонтальна, господствует свободное ценообразование на основе взаимодействия спроса и предложения, сговор в какой-либо форме исключен. Чтобы рынок считался совершенно конкурентным, не только все продавцы отрасли должны быть совершенными конкурентами, но им должно противостоять множество мелких покупателей, обладающих полнотой информации и действующих независимо друг от друга. На практике это довольно редкое явление. Примером совершенной конкуренции сегодня служат фондовая биржа, рынки иностранных валют, отдельные сегменты аграрных рынков.

Совершенно конкурентные рынки считаются наиболее эффективной рыночной структурой, так как: а) в условиях свободного входа и выхода из отрасли слишком высокая прибыль привлекает в данную отрасль другие фирмы, а убыточные – разоряются и уходят из отрасли;

б) совершенная конкуренция помогает распределять ограниченные ресурсы таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребностей. При этом достигается максимальная производственная эффективность;

в) она заставляет фирмы производить продукцию с минимальными издержками и продавать ее за цену, соответствующую им.

Наряду с достоинствами рынок совершенной конкуренции имеет и **ряд недостатков**: а) не предусматривает производство общественных благ, которые хотя и приносят удовлетворение потребителям, однако не могут быть четко разделены, оценены и проданы каждому потребителю в отдельности (поштучно). Это относится к таким благам, как охрана общественного порядка, поддержание обороноспособности страны; б) не может обеспечить концентрацию ресурсов, необходимых для ускорения НТП, финансирования фундаментальных исследований и развития капиталоемких отраслей; в) не учитывает разнообразные вкусы и предпочтения потребителей.

Модель рынка совершенной конкуренции является эталоном, с которым сравниваются все остальные рыночные структуры. Рассмотрим их.

6.2 Рынки несовершенной конкуренции

Несовершенная конкуренция – это тип рыночной структуры, при которой не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции. Сюда относятся рынки, на которых продавцы или покупатели способны воздействовать на рыночную цену. К формам несовершенной конкуренции относятся: чистая монополия;

олигополия; монополистическая конкуренция (монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта); монопосония; квазимонополия.

Термин монополия означает исключительное право производства, торговли, промысла, принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству. **Чистая монополия** рассматривается как тип рыночной структуры, характеризующийся наличием в отрасли единственного производителя, полностью контролирующего объем предложения продукта, не имеющего близких заменителей. Фирма-монополист полностью контролирует ценообразование, устанавливает монопольные цены и извлекает монопольную прибыль. В случае чистой монополии понятие фирмы и отрасли совпадают.

Для монополии характерны непреодолимые барьеры для входа в отрасль других фирм. Входные барьеры могут быть обусловлены высоким уровнем капиталоемкости, экономией на масштабах производства, «естественной монополией» (газо- и водоснабжение, выработка электроэнергии); тарифными скидками (воздушные перевозки); территориальным размещением магазинов (розничная торговля). Выходные барьеры обуславливают сохранение монополий, так как принуждают хозяйственные единицы продолжать функционировать в отраслях, где низкая рентабельность или отсутствуют доходы на капитал. Примерами выходных барьеров могут служить необходимость списания крупных инвестиций; нежелание утратить свой имидж; вмешательство правительства; протесты поставщиков, клиентуры и дилеров.

По характеру возникновения и экономическому содержанию выделяют три разновидности: **искусственная монополия** – возникает и поддерживается с помощью внеэкономических методов. Она может возникнуть на основе государственной привилегии на реализацию какого-либо товара, связана с административными барьерами. **Естественная монополия** – связана с доступом к уникальным природным ресурсам, с эффектом масштаба. **Экономическая монополия** возникает в ходе конкуренции между товаропроизводителями на основе концентрации производства. Именно эта разновидность монополии преобладает сегодня в странах с развитой рыночной экономикой. Увеличение масштабов производства в процессе ее концентрации осуществляется по следующим направлениям: **горизонтальная интеграция** означает расширение и увеличение удельного веса крупнейших компаний за счет поглощения более мелких в рамках отрасли; **вертикальная интеграция** – это распространение компании в другие отрасли, связанные с ней в производственном отношении. **Диверсификация** представляет собой проникновение крупных компаний в другие отрасли, не находящиеся с основной отраслью в прямой производственной связи. Этим направлениям концентрации соответствуют организационные формы монополий. **1. Картель** – объединение компаний (предприятий) одной отрасли, участники которого сохраняют производственную и коммерческую самостоятельность. Они договариваются о разделе рынков сбыта, ценах, условиях продаж, устанавливают квоты, т.е. долю каждого участника в общем объеме производства.

2. Синдикат – форма монополии, представляющая собой предприятия с централизацией функций снабжения и сбыта. Синдикаты предполагают совместную реализацию производимой продукции посредством создания общей сети торговых предприятий (дистрибьютерских сетей).

3. Трест – объединение, участники которого теряют не только снабженческо-сбытовую, но и производственную самостоятельность. Трест выходит за рамки отрасли и приобретает возможность получать дополнительную прибыль от использования различных побочных продуктов основного производства на своем предприятии, но относящемся к другой отрасли.

4. Концерн – высшая форма монополистического объединения предприятий различных, но взаимосвязанных отраслей промышленности, торговли, транспорта, сферы услуг и финансовых учреждений, находящихся под единым финансовым контролем. Объединение концернов образует холдинг (от англ. *Holding* – владеющий) – акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью установления экономического господства и контроля над ними.

5. Консорциум (лат. *Consortium* – сообщество) – временное соглашение между крупными монополиями, банками с целью проведения промышленных и финансовых операций.

6. Конгломерат – концерн особого типа, объединяющий технологически не связанные между собой предприятия различных отраслей. Эти компании почти самостоятельны, они контролируются штаб-квартирой конгломерата только по узкому кругу финансовых показателей.

7. Диверсифицированный концерн – преобладающий вид современного монополистического объединения предприятий. Многоотраслевые диверсифицированные концерны стремятся к взаимодополняемости своих разноотраслевых предприятий. Основопологающей чертой процесса диверсификации производства является внутрифирменная межотраслевая передача технологии.

8. Транснациональные корпорации (ТНК) – международные монополии, основанные, как правило, на капитале одной страны. ТНК имеют предприятия, полностью или частично им принадлежащие, реализующие продукцию, оказывающие услуги в десятках стран мира.

Монополия может практиковать **ценовую дискриминацию**. Этим термином обозначается разное отношение к участникам рынка: продажа товара или услуги одинакового качества, произведенного при одинаковых затратах, осуществляется по различным ценам различным категориям покупателей.

Совершенная конкуренция и чистая монополия – крайние варианты рыночных структур. В реальной жизни самыми распространенными являются монополистическая конкуренция и олигополия. **Олигополия** – это вид рыночной структуры, для которой характерно наличие нескольких крупных фирм, доминирующих в отрасли и находящихся во взаимной связи и взаимной зависимости.

Каждая из этих фирм способна оказать влияние на рыночную цену, вхождение новых производителей в отрасль ограничено в силу высоких входных барьеров.

Небольшое число фирм в составе олигополии вынуждает их учитывать реакцию на свои действия со стороны конкурентов. Взаимосвязь проявляется в разных формах поведения олигополистов – от ценовой войны до сговора тайного или явного. Принимая решение об изменении цены, фирма-олигополист должна учесть возможную реакцию конкурентов. В случае повышения цены другие фирмы отрасли скорее всего не последуют этой тактике, так как это не угрожает им. Наоборот, к ним может перейти часть покупателей, предпочитающих относительно более дешевую продукцию. При понижении цены одной фирмой, фирмы-конкуренты скорее всего тоже понизят цены на свой товар, стремясь сохранить свою долю на рынке. То есть, маневрируя ценами, фирма-олигополист вряд ли сможет увеличить свои доходы. Поэтому цены на олигополистических рынках «жесткие», меняются при наличии веских оснований, причем первой это делает фирма-ценовой лидер, потом остальные.

Таблица 6.1

Классификация рыночных структур

Характерные черты	Типы конкуренции			
	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция		
		Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Количество и размеры фирм	Множество мелких фирм	Множество мелких фирм	Несколько фирм	Одна фирма
Тип продукта	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный и дифференцированный	Уникальный, нет близких заменителей
Контроль над ценой	Отсутствует	Присутствует в довольно узких рамках	Ограниченный взаимозависимостью; значительный при тайном сговоре	Значительный
Условия входа и выхода из отрасли	Никаких затруднений	Никаких затруднений	Возможны отдельные препятствия при входе	Практически непреодолимые препятствия на входе
Доступность информации	Равный доступ ко всем видам информации	Некоторое ограничение	Некоторое ограничение	Некоторое ограничение
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Значительный упор на рекламу (торговые знаки, марки и т.д.)	Очень типична, особенно при дифференциации продукта	Главным образом, реклама, связи фирмы с общественными организациями
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды и т.д.	Производство стали, автомобилей, с/х инвентаря, бытовых приборов	Местные предприятия общественного пользования (метро)

Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта – это вид рыночной структуры, для которой свойственны черты, как монополии, так и совершенной конкуренции. Она предполагает наличие большого числа фирм, для нее характерна легкость входа в отрасль и выхода из нее. Продукция различных фирм дифференцирована. Дифференциация затрагивает, прежде всего, качество товара или услуги, благодаря чему у потребителя складываются неценовые предпочтения. Продукция может быть дифференцирована и по условиям предпродажного или послепродажного обслуживания, и по близости к покупателям, и по интенсивности рекламы. Фирма – монополистический конкурент обладает возможностями установления завышенных цен на свою продукцию в определенных пределах. Ограничениями в данном случае служит наличие конкурентов и готовность потребителя переплачивать за неповторимые свойства предлагаемой продукции.

Монопсония – вид рыночной структуры, для которой характерно наличие множества продавцов, которым противостоит один покупатель. Это монополия на стороне спроса, она характерна для рынка ресурсов. Монопсонистом выступает государство, осуществляя закупки зерна, вооружения и военной техники, а также являясь единственным заказчиком (потребителем) в области фундаментальных исследований.

Квазимонополия характеризуется наличием в отрасли одного очень крупного производителя и множества мелких фирм. Крупный производитель имеет возможность воздействовать на рыночную цену. Положение мелких предприятий напоминает ситуацию совершенной конкуренции: каждая из мелких фирм производит столь мелкую часть общего выпуска в отрасли, что не в состоянии изменить рыночную цену

Подводя итоги анализа видов и форм конкуренции, можно свести их в таблицу, показывающую взаимосвязь типов конкуренции с их характерными чертами.

6.3 Методы регулирования монополии

Начало организованного противодействия монополизму появилось в США с момента принятия в 1890 году Закона Шермана. За нарушение антимонопольного законодательства предполагается уголовная и административная ответственность. На международном уровне конкуренция регулируется специальными межгосударственными соглашениями, документами ООН по промышленности и торговле, Европейского Экономического Сообщества и других организаций. В России также принят соответствующий закон, ограничивающий монополизацию экономики.

Специфика российских монополий сказалась и на особенностях законодательного регулирования их деятельности. Российское законодательство о конкуренции разрабатывалось при сильных монополиях и лишь формирующихся рыночных отношениях, поэтому для нашей страны важно не только ограничивать монополизм и злоупотребления доминирующим положением, добиваться соблюдения

правил конкуренции, наказывать за их нарушения, но и создавать конкурентную среду.

Экономическая теория рассматривает два основных **метода конкурентной борьбы**: добросовестная и недобросовестная конкуренция. Методы поддержания добросовестной конкуренции подразделяют на две большие группы: к **экономическим методам**, свойственным самому рынку, относятся появление товаров-заменителей; частая смена приоритетных для потребителя товаров (как результат научно-технической революции); интернационализация рынка. К **административным методам**, применяемым правительствами стран, относятся: принудительная демонаполизация; налоговая политика, заставляющая монополии снижать цены; антимонопольное законодательство, препятствующее тайным сговорам, направленным на поддержание монопольных цен и установление контроля над предложением. Первый закон, защищающий конкуренцию, был принят в современной России уже в 1991 г., предусматривал противодействие образованию крупных компаний типа трестов и концернов, договорам картельного типа; противодействие недобросовестной конкуренции; был создан специальный антимонопольный орган, претерпевший ряд реорганизаций. Ныне он существует как Федеральная антимонопольная служба (ФАС) и входит в структуру федеральных органов исполнительной власти. Федеральный антимонопольный орган наделяет территориальные органы полномочиями в пределах своей компетенции. К основным задачам федерального антимонопольного органа относятся: содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства; предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции; государственный аудит за соблюдением антимонопольного законодательства. Динамическое развитие российской экономики потребовали внесения соответствующих изменений и дополнений в антимонопольное законодательство. В 1995 г. внесены уточнения в понятие доминирующего положения. Им признается положение хозяйственного субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более. Кроме того, доминирующим может быть признано положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет от 35 до 65%, если доминирование доказано антимонопольными органами с учетом дополнительных критериев, характеризующих товарный рынок.

Закон «О естественных монополиях» 1995 г. уточнил механизм государственного регулирования субъектов естественных монополий. Сфера государственного регулирования включает: транспортировку нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировку газа по газопроводам; услуги по передаче электрической и тепловой энергии; железнодорожные перевозки; услуги транспортных терминалов, портов и аэропортов; услуги общедоступной электрической и почтовой связи. В 1997 г. Президентом РФ был подписан указ «Об основных положениях структурной реформы в сферах естественных монополий». С 1997 г. установлена уголовная ответственность (статья

178 УК РФ) за монополистические действия, совершенные путем установления монопольно высоких цен, за ограничение конкуренции путем раздела рынка, ограничения доступа на него, устранения с него других субъектов экономической деятельности, установления и поддержания единых цен.

В 2006-2007 гг. был принят ряд законов, призванных создать условия для развития конкуренции, ее обеспечения и защиты. Это ФЗ от 26 июля 2006 г. «О защите конкуренции» и ФЗ от 9 апреля 2007 г. «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях». В них сформулированы основные направления обновления антимонопольного законодательства. Пересмотрены нормы контроля экономической концентрации, изменились критерии установления доминирующего положения на рынке (доминирующей может быть признана компания, доля которой на рынке определенного товара составляет 50%, а не 65%, как было раньше). Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%. Введены критерии коллективного доминирования, когда три компании занимают более 50% рынка или пять компаний – более 70, а также установлен нижний порог доминирования в размере 5%.

В 2007 г. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» (КоАП РФ) дополнен новыми нормами об ответственности за злоупотребление доминирующим положением на товарном рынке, за заключение ограничивающего конкуренцию соглашения или осуществление ограничивающих конкуренцию согласованных действий, за недобросовестную конкуренцию. Изменился порядок исчисления административных штрафов. За злоупотребление доминирующим положением, согласованные действия и недобросовестную конкуренцию устанавливаются штрафы, которые рассчитываются исходя из суммы выручки, получаемой от реализации товара.

Одной из острейших проблем экономики современной России является **недобросовестная конкуренция**. Антимонопольное законодательство ее запрещает и рассматривает как один из аспектов деятельности, направленной на ограничение конкуренции на товарных рынках. Классификация расследованных антимонопольными органами дел показывает, что массовыми нарушениями являются: введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара; продажа товара с незаконным использованием результатов чужой интеллектуальной деятельности; получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе, коммерческой тайны, без согласия ее владельца; самовольное использование чужого товарного знака; продажа товаров по демпинговым ценам; распространение ложных сведений о товаре конкурента; оказание давления на решение конкурента; обман потребителей и заказчиков относительного качества реализуемого (выпускаемого) товара.

Формальное разгосударствление и либерализация экономики сами по себе не обеспечивают ликвидацию монополизма и автоматическое развитие конкуренции. В

определенных условиях они могут даже способствовать реставрации монопольной власти в новых формах и с новыми возможностями, поставить под удар механизмы функционирования рыночной системы. Поэтому антимонопольное законодательство развивается и дополняется в соответствии с новыми экономическими реальностями. С января 2016 г. вступает в силу новый антимонопольный пакет поправок – четвертый по счету в современной России. Антимонопольное регулирование – важнейшая функция государства в современной рыночной экономике.

Глава 7. Рынки факторов производства и формирование факторных доходов

Данная глава посвящена изучению особого вида рынков – рынков факторов производства (ресурсов). Единого рынка ресурсов нет, но есть совокупность взаимосвязанных рынков – рынка труда, рынка земли, рынка капиталов, рынка предпринимательских способностей. Функционирование рынков ресурсов подчиняется общим рыночным механизмам, но обладает определенной спецификой. Особое положение этих рынков связано также с тем, что процесс ценообразования на ресурсы одновременно составляет основу для распределения доходов в обществе.

7.1 Понятие факторных доходов. Соотношение спроса и предложения на ресурсы

В процессе воспроизводства материальных благ осуществляется распределение доходов населения. Это один из важнейших экономических процессов, который в рыночной системе хозяйства отражает чрезвычайно сложный комплекс не только экономических, но и социально-политических отношений.

Понятие «доход» представляет собой совокупный показатель результатов экономической деятельности. Его можно рассматривать на микро- и макроуровне.

Доход на микроуровне – это сумма денежных поступлений в руки какого-либо лица в соответствии с собственностью на фактор производства. Основанием для возникновения доходов является собственность на факторы производства. Доход на макроуровне – это поток денежных поступлений населения (в соответствии с собственностью на факторы) на единицу времени (как правило, за год).

Совокупные доходы населения подразделяются на первичные и конечные. **Первичные (факторные)** доходы образуются в процессе создания и первичного распределения результатов производственной и коммерческой деятельности. Они проявляются в следующих видах: трудовые доходы работников (заработная плата, премии, доход самозанятых и т.п.); дивиденды и рентные доходы; ссудный процент; доходы от предпринимательства (прибыль).

Распределение первичных доходов осуществляется посредством механизмов ценообразования на факторы производства (экономические ресурсы). Приступая к изучению проблемы ценообразования на рынке ресурсов, следует иметь в виду, что все факторы производства (кроме труда), помимо текущей цены, позволяющей судить

об эффективности использования ресурса в течение какого-то времени (зарплата, рента, процент), имеет ещё капитальную оценку.

Текущая цена фактора производства – это цена услуги данного фактора в течение определённого времени (аренды), а **капитальная** – цена его окончательной продажи (смена собственника).

Формирование **спроса на ресурсы** связано с рядом обстоятельств.

Во-первых, спрос на ресурсы носит производный характер. Он изменяется в зависимости от того, растёт или падает спрос на готовую продукцию, производимую с помощью данных ресурсов.

Во-вторых, экономические ресурсы находятся в отношениях взаимной дополняемости и взаимной заменяемости, не могут функционировать изолированно друг от друга.

В-третьих, действует закон убывающей производительности, суть которого состоит в том, что предельная производительность фактора убывает по мере увеличения использования этого фактора в процессе производства.

В-четвертых, рассматривая спрос на ресурсы, важно рассчитать их предельную доходность, которая означает изменение дохода фирмы в результате использования ею дополнительной единицы ресурса:

$$MRP_a = MR \cdot MPa^x$$

где: Pa^x – предельный физический продукт (X) от ресурса (a);

MR – изменения в суммарном доходе фирмы, вызванное продажей дополнительной единицей товара (x).

В-пятых, для определения оптимального объема использования ресурса недостаточно учета только доходности от продажи дополнительного объема продукции. Условием достижения оптимального объема использования каждого ресурса будет равенство: $MRP_a^x = MRC_a$. А в общем виде $MR = MC$.

С учетом вышеизложенных по тексту обстоятельств фирма, в рыночной экономике, определяет оптимальный объем и оптимальную комбинацию применяемых ресурсов, а каждый предприниматель решает триединую задачу, в зависимости от соотношения спроса и предложения на ресурсы: приобрести необходимое количество ресурсов по более низким ценам; потратить максимальное количество ресурсов; использовать ресурсы эффективно

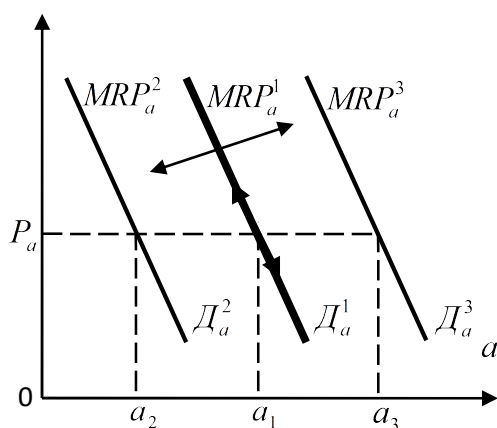


Рис.7.1. Изменение спроса фирмы на ресурс при действии неценовых факторов

Изменения объема спроса на ресурс в зависимости от изменения его цены представляет собой движение по кривой спроса D_a^1 (Рис. 7.1)

Изменения спроса на ресурс, возникающие при действии неценовых факторов, на графике выглядят как сдвиг кривой спроса на ресурс (a) вправо - вверх или влево – вниз.

К числу неценовых факторов спроса на ресурс относятся:

1. Спрос на продукцию фирмы. Чем он выше, тем больше будет спрос на ресурс и наоборот.

2. Цены и объемы ресурсов-заменителей (ресурсов дополняющих). Если ресурс-конкурент подорожает, то спрос на ресурс, по всей видимости, возрастет (и наоборот).

3. Технологические изменения, воздействующие на предельный продукт ресурса. Применение более совершенной технологии увеличивает предельный продукт ресурса

Рыночный спрос на ресурсы складывается из объемов спроса на него со стороны всех отраслей при каждой данной цене. Он получается тем же способом, что и рыночный спрос на готовую продукцию. При каждой цене объемы спроса отраслей суммируются для получения объема рыночного спроса и построения его кривой.

С понятием предельной доходности связана **ценовая эластичность** спроса на ресурсы (E_d) – реакция спроса на ресурс в ответ на действие на него влияющих факторов.

Особенность **предложения ресурсов** связана с их **ограниченностью**. Но ограничение предложения ресурсов не абсолютно, оно относительно. Линия предложения ресурса имеет положительный наклон. Предложение каждого из экономических ресурсов имеет особенности. Предложение естественных ресурсов наиболее ограничено, часто невосполнимо и соответствует их количеству и взаимозаменяемости; предложение капитала зависит от масштабов и издержек его производства, а также его производительности; предложение труда находится в прямой зависимости от оплаты рабочей силы, продолжительности рабочего дня и количества безработных.

Спрос и предложение на ресурсы в рыночном хозяйстве взаимодействуют. Организационно рынок факторов производства представляет собой совокупность рынков труда, капитала, землепользования и предпринимательства. Важно понимать, что на рынке факторов производства товар-фактор в результате акта купли-продажи не переходит в собственность покупателя, то есть фирмы, а предоставляется в пользование, оставаясь собственностью продавцов – домашних хозяйств.

Цена на факторы производства зависит от соотношения спроса и предложения на рынке соответствующего ресурса. В ходе конкурентной борьбы посредством колебания цен на произведенные конечные товары и услуги происходит распределение доходов между собственниками факторов производства.

7.2 Капитал на рынке факторов производства

Капитал является одним из основных элементов общественного богатства. Капитал (от лат. capitals - «главный») – как одна из основополагающих категорий экономической теории, является обязательным элементом рыночной экономики. В современной экономической теории **капитал** определяется как ресурс, создаваемый с

целью производства большего количества экономических благ. Получение потока товаров и услуг в будущем предполагает наличие в производственном процессе определённого запаса ресурсов длительного пользования, то есть капитала. На рынке факторов производства под капиталом понимают, прежде всего, **физический капитал**, или производственные фонды, которые в свою очередь, называют капитальными благами. К ним относятся производственные здания, сооружения, машины, оборудование, инфраструктура, жилые здания, товарно-материальные запасы.

Расширенная трактовка определяет капитал как ценность, приносящую поток дохода. С этой точки зрения под понятием капитал нужно иметь в виду и производственные фонды предприятия, и ценные бумаги, и депозит в банке, и человеческий капитал, т.е. все то, что мы понимаем под экономической категорией – **совокупный капитал**. Любой совокупный капитал (см. рис 7.2), независимо от его масштабов, имеет три основные составляющие:

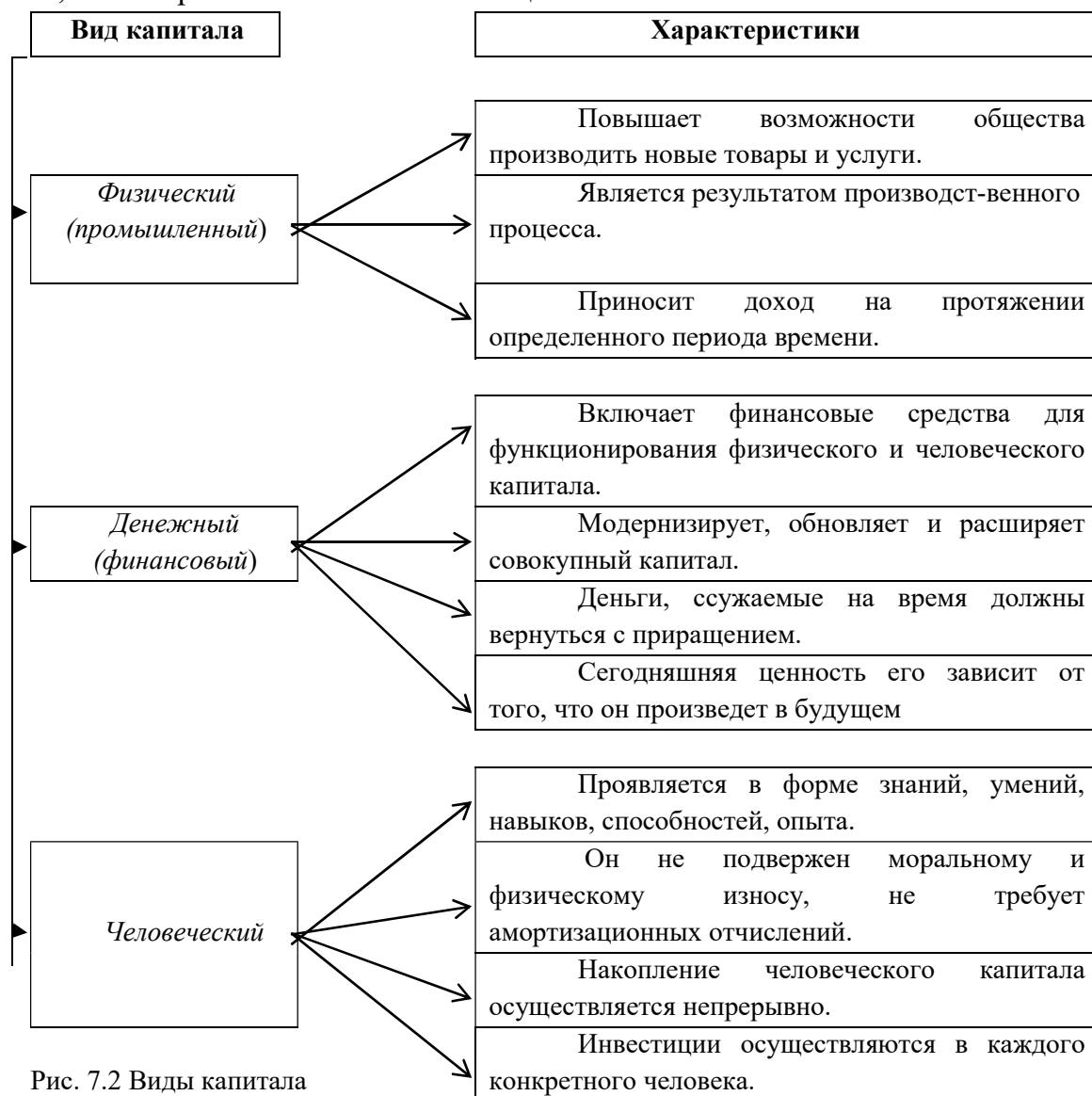


Рис. 7.2 Виды капитала

1. **Физический** или промышленный (реальный) капитал. Это блага производственного назначения, вещественные средства производства, непосредственно участвующие в производственном процессе. Они созданы и создаются людьми, их основная часть видима и осязаема. Считается, что физический капитал обладает производительностью, т.к. с его помощью возможно получение большего количества продукции. Чистая производительность капитала, выраженная в процентах, носит название «естественной нормы процента» (не путать с рыночной нормой процента по кредитам).

2. **Денежный** (или ссудный) капитал. Хотя он непосредственно не создает товаров и услуг, зато приводит в движение физический и человеческий капитал, хозяйственный механизм на уровне предприятия (фирмы) и экономики страны в целом. Поэтому спрос и предложение на рынке капитала принимает форму спроса и предложения на финансовые средства. Сам же денежный капитал обретает свойство приносить его владельцу доход в виде ссудного процента. Представленный на рис 7.3 график позволяет понять категорию ссудного капитала как своеобразную равновесную цену капитала.

Точка пересечения (E) линий спроса (D_k) и предложения (S_k) капитала определяет его равновесное состояние на рынке. В ней предельная доходность инвестированного капитала равна предельным издержкам упущенных возможностей от его альтернативного использования.

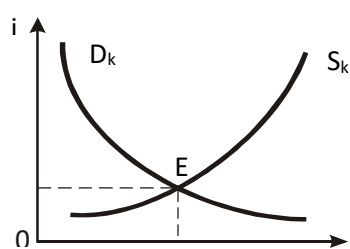


Рис. 7.3 Рынок капитала

Величина ссудного процента зависит от спроса на заемные средства и предложения заемных средств. Спрос на заемные средства зависит от выгодности предпринимательских инвестиций, размера потребительского спроса на кредит и спроса со стороны государства. Спрос на капитал на рынке факторов производства – это спрос фирм на физический капитал, другие элементы реального капитала, а так же спрос на финансовые средства,

позволяющие фирмам реализовывать свои инвестиционные проекты.

Предложение капитала – это предложения элементов реального капитала, а так же предложение денежных сумм, представляющих собой временно свободные денежные средства домохозяйств, предприятий (фирм), а также государства. Имеющиеся временно свободные денежные средства субъекты рыночного хозяйства предоставляют в пользование бизнесу в виде кредита и получают доход в форме ссудного процента. **Ссудный процент** – плата за пользование деньгами, предоставленными в кредит; это доход владельца ссудного капитала, он выражен в денежных единицах, в которых номинирован кредит.

3. **Человеческий капитал** – важнейший ресурс рыночной экономики, воплощенный в знаниях, умениях, опыте, профессионализме, приобретаемых в процессе образования, обучения, практической деятельности, и используемые людьми для выполнения должностных (функциональных) обязанностей на рабочих

местах. Он формируется как врожденными, так и приобретенными качествами человека, выдвигая в свою очередь на первый план так называемый интеллектуальный капитал, без которого невозможно развитие инноваций, «ноу-хау», научно-технического прогресса, роста профессионального мастерства и т.д.

Человеческий капитал рассматривается в экономической теории как запас человеческих качеств, формируемый в течение всей жизни индивида. Все расходы, связанные с формированием человеческого капитала, несут работодатели, государство или сами работники. К ним относят расходы на образование, здравоохранение, рекреацию и др.

Потенциал человеческого капитала в решающей степени определяет уровень развития и конкурентоспособности фирмы, отрасли и экономики в целом. Расчеты экспертов Всемирного банка показали, что в начале XXI в в экономически развитых странах человеческий капитал по стоимости в 3-4 раза превысил совокупные размеры производственного капитала и природного богатства.

Для создания и увеличения капитала необходимо вложение денежных средств – инвестиции. **Инвестирование** – это процесс создания или пополнения запаса капитала. Обычно под процессом инвестирования понимают приток нового капитала в данном году. Существует множество **классификаций** инвестиций. По объекту инвестирования различают **реальные** инвестиции – прямая покупка реального капитала (основные фонды, земли, авторские права, «ноу-хау» и прочие), **финансовые** инвестиции – косвенная покупка капитала посредством финансовых активов (ценные бумаги, кредиты, лизинг и т.п.), **спекулятивные** инвестиции – приобретение активов исключительно ради возможного изменения цены (валюты, драгоценных металлов, предметов искусства и пр.)

По срокам вложения инвестиции подразделяются на краткосрочные (сроком до 1 г), среднесрочные (1-3 г), долгосрочные (свыше 5 лет). По форме собственности на инвестиционные ресурсы различают частные, государственные, иностранные и смешанные. В экономической теории различают валовые и чистые инвестиции. **Валовые** инвестиции (ВИ) – общее увеличение запаса капитала. Валовые инвестиции соотносятся с процессом возмещения – то есть замены изношенного основного капитала ($A_{ок}$). **Чистые** инвестиции (ЧИ) – это валовые инвестиции, за вычетом средств, идущих на амортизацию основного капитала:

$$ЧИ = ВИ - A_{ок}$$

Другим способом увеличения капитала является его **централизация**, которая происходит за счёт присоединения или поглощения фирм. Для того чтобы производство вновь могло начаться в увеличивающихся масштабах, предприниматель должен часть полученной прибыли расходовать не на личное потребление, а инвестировать в производство. Использование части прибыли в качестве добавочного капитала называется **накоплением** капитала. Увеличение индивидуального капитала в процессе его накопления называется **концентрацией капитала**. Если валовые инвестиции больше средств, необходимых для возмещения изношенных элементов основного капитала, то чистые инвестиции положительны, происходит прирост

запаса капитала, общественное производство расширяется. Если валовые инвестиции меньше – то наоборот, сужаются производственные возможности страны, а имеющийся капитал «проедается». Если валовые инвестиции равны возмещению, но запас капитала остается неизменным, происходит простое воспроизводство.

Таким образом, капитал представляет собой ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества товаров и услуг, для создания и увеличения которого необходимо инвестирование, масштабы которого обеспечивают простое или расширенное воспроизводство.

7.3. Рынок труда и его формирование. Заработная плата

Труд, как ресурс или фактор производства отличается от других известных нам факторов тем, что неотделим от человека как такового и является формой его жизнедеятельности. Строго говоря, на рынке труда покупаются и продаются услуги труда. Купля-продажа услуг труда выступает в форме найма работника на определенных условиях – продолжительности рабочего дня, должностных обязанностей и размера заработной платы.

Под **трудом** подразумевается целесообразная деятельность человека, направленная на достижение какого-либо полезного результата. Способность к труду называется рабочей силой, а сам процесс труда – реализацией рабочей силы.

Как и на все факторы производства, на труд предъявляется спрос и осуществляется его предложение. **Величина спроса** на труд зависит от предельного продукта труда, а также предельных продуктов и цен других факторов производства. Спрос на труд зависит от наличия природных ресурсов, размеров функционирующего капитала, уровня технических знаний, технологии производства, организации труда, от состояния экономики. Существуют различия спроса на труд работников разной квалификации и профессиональной подготовки.

Предложение труда определяется общей численностью населения, долей самостоятельного трудоспособного населения, продолжительностью рабочего времени, качеством труда (его производительностью и интенсивностью), величиной и динамикой заработной платы.

Труд, как особый товар, реализуется на рынке труда. **Рынок труда** – рынок несовершенной конкуренции – представляет собой систему общественных отношений по поводу формирования и взаимодействия спроса и предложения на услуги данного фактора, где действуют различные «ограничители» конкуренции, к ним относятся: рабочее движение, организованное в профсоюзы; трудовые договоры с предпринимателями; законодательное регулирование спроса на рабочую силу и его предложения; продолжительность рабочего времени; порядок найма и увольнения работника; формы компенсации риска; уровень цен и соответствующая им индексация заработной платы.

Единого для всей экономики рынка труда не существует. Он подразделяется по различным критериям: по отраслям, по профессиям, по территориям и т.п. Важную

роль играет биржа труда, которая является необходимым элементом рыночной инфраструктуры. **Биржа труда** – государственное учреждение, осуществляющее на регулярной основе посреднические операции между гражданами, ищущими работу, и работодателями на рынке труда. К ее основным функциям относятся: учёт свободной рабочей силы; учёт вакансий на предприятиях, зарегистрированных на рынке труда; трудовая и материальная помощь безработным; переподготовка безработных по основным специальностям. В Российской Федерации трудоустройством населения, оказанием им помощи в подборе работы, профессиональном обучении и переобучении, учётом вакансий, материальной помощью безработным занимается **Федеральная государственная служба занятости населения**.

Основой оплаты труда является заработная плата, образующая большую часть доходов потребителей и поэтому оказывающая существенное влияние на размер спроса на потребительские товары и на их цены.

Заработная плата – это доход в денежной или натуральной форме, получаемый наёмным работником за свой труд. В её основе лежит стоимость всех средств жизни трудящихся (пища, одежда, жилище, образование, мебель и т.д.). Конкретная величина заработной платы зависит от: уровня производительности труда; размера ВВП, который определяется уровнем экономического развития страны; уровня налогообложения физических и юридических лиц; объема потребностей работников; численности резервной армии труда; воздействия на рынок труда общественных организаций и политических движений.

Различают номинальную и реальную зарплату. Номинальная заработная плата – это сумма денег, получаемая работником за свой труд до вычета налогов и обязательных платежей. Реальная заработная плата – это объём товаров и услуг, которые можно купить на свой денежный заработок. Она существенно зависит от темпов инфляции и уровня налогообложения.

Заработная плата существует в двух формах: **повременная заработная плата**, начисляемая в зависимости от квалификации, качества труда и отработанного времени. Рассчитывается по формуле: $W = P_l \cdot Q_l$, где P – цена рабочего часа; Q – количество отработанных часов времени.

Сдельная (поштучная) начисляется в зависимости от количества изготовленной продукции: $W = P_a \cdot Q_a$, где P_a – стоимость одного изделия; Q_a – количество изделий. Она включает три нормативных элемента: норма выработки, норма времени, поштучная расценка. Применяется в производстве с высокой долей индивидуального труда.

Каждая из форм вознаграждения за труд имеет свои разновидности, которые называются **системами** заработной платы. Известны простая повременная (определяется произведением повременной ставки на количество отработанных часов), повременно-премиальная (предполагает премию за достижение повышенных показателей), прямая сдельная (денежное вознаграждение за фактически произведенную продукцию по неизменным штучным расценкам и независимо от выполнения нормы выработки), сдельно-прогрессивная (используются два уровня

поштучных расценок: обычная – в пределах нормы выработки, повышенная – за выпуск сверх нормы), сдельно-премиальная (оплата по неизменным расценкам дополняется премией за достижение трудовых показателей), аккордная (сдельная зарплата работникам за весь объем полностью выполненной работы, установленной заключенным договором).

Существующие различия в характере труда и размерах заработной платы приводит к её дифференциации. Это явление объективное, а **причинами дифференциации** являются:

- неоднородность работников по способностям и уровню образования;
- дифференциация видов работ по привлекательности,
- несовершенная конкуренция на рынке труда.

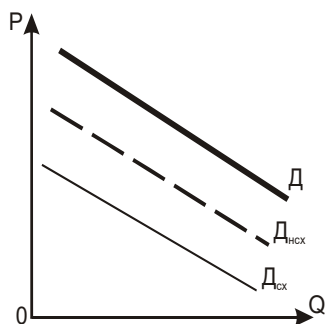
В последние годы зарубежные фирмы в целях усиления мотивации труда применяют различные формы участия работников в прибылях. Так в развитых странах широко применяются такие системы оплаты труда, как системы Хелси, Рована, Барта, Бедо.

Оплата труда военнослужащих ВС РФ осуществляется в денежной и материальной форме. Она имеет свои особенности, о чем пойдет речь в главе 13.

Итак, труд, как фактор производства, представляет собой достаточно определённый процесс, носящий весьма сложный характер и требующий различной квалификации исполнителя. Оплаченный труд составляет большую часть доходов потребителя, а заработная плата оказывает воздействие на размер спроса на потребительские товары и уровень их цен. Материальной основой увеличения заработной платы является развитие производства, рост производительности труда и уровня национального дохода.

7.4 Земля как фактор производства. Земельная рента

Особенностью земли, как экономического ресурса, является её ограниченные размеры. Поэтому предложение земли ограничено не только на макро, но и на микроуровне. Основными факторами, влияющими на **предложение земли**, выступают её **плодородие и местоположение**.



Поэтому, когда мы говорим об ограниченности земли, то имеем в виду землю определённого качества, расположенную в определённом месте. На рынке факторов производства земля, её ресурсы включены в товарный оборот как ресурсы, не имеющие альтернатив взаимодействия во многих сферах хозяйствования. Кривая предложения земли будет иметь вид вертикальной линии. Предложение земли не

может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на неё. Для определения реальной цены необходимо проанализировать спрос, который в данном случае играет активную роль (Рис.7.4).

Спрос на землю включает два компонента: сельскохозяйственный и несельскохозяйственный. Кривая сельскохозяйственного спроса на землю ($D_{сх}$) имеет отрицательный наклон, т.к. по мере вовлечения земли в сельскохозяйственный оборот нужно будет переходить от лучших

по плодородию земель к средним и даже худшим. Кривая несельскохозяйственного спроса на землю ($D_{нсх}$) также имеет отрицательный наклон. Совокупный спрос на землю (D) определяется путём сложения кривых сельскохозяйственного и несельскохозяйственного спроса: $D = D_{сх} + D_{нсх}$.

Сельскохозяйственный спрос на землю является производным от спроса на продовольствие и складывается из спроса на продукцию растениеводства, животноводства и др. На сельскохозяйственный спрос влияют следующие факторы: природно-климатические условия, спрос на продукты питания, доля продовольствия в бюджете потребителя, численность населения, плодородие земли и положение земельных участков. На несельскохозяйственный спрос влияют: потребность в жилье, развитие инфраструктуры, развитие промышленности, уровень инфляции, местоположение земельных участков.

Отношения по поводу ценообразования и распределения доходов от использования земли, её ископаемых ресурсов и недвижимости называются **рентными**. Экономическая **рента** – это доход собственника ресурса, предложение которого строго ограничено. Земельная рента – частный случай экономической ренты. Прежде чем обратиться к исследованию проблемы земельной ренты, важно определить некоторые категории, а именно: землевладение и землепользование.

Землевладение – признание права физического или юридического лица на определённый участок земли на исторически или юридически сложившихся основаниях. Оно осуществляется собственником земли.

Землепользование – пользование землёй в установленном обычае или законом порядке.

Земельная рента – доход собственника земли, предложение которой строго ограничено. Основными **формами** земельной ренты являются: **абсолютная** – это разница между рыночной ценой и экономическими издержками производства сельхозпродукции. Причина её появления – монополия частной собственности на землю. Это монополия землевладельца. **Дифференциальная** земельная рента – это разница между рыночной ценой сельхозпродукции и индивидуальными издержками ее производства на лучших и средних по качеству землях. Причина её образования – монополия на землю, как объект хозяйствования. Это монополия арендатора. Дифференциальная рента I рода получается за счёт различия в естественном плодородии и местоположении земли. Дифференциальная рента II рода возникает за счёт дополнительных капиталовложений в землю (удобрения, дополнительное орошение и т.п.). Для образования дифференциальной ренты второго рода необходимо, чтобы производительность второй (дополнительной) затраты капитала была выше производительности первоначально вложенного капитала в худшую землю, регулирующую общественную цену производства. Дифрента первого рода

возникает при экстенсивном ведении хозяйства, присваивается земельным собственником, диффрента второго рода возникает при интенсивном ведении хозяйства, временно присваивается предпринимателем-арендатором как вознаграждение за применённый им капитал.

Образование земельной ренты можно объяснить с помощью графических моделей. Рассмотрим ренту, которую получают все собственники земли, независимо от её качества – абсолютную или чистую (Рис. 7.5). По оси абсцисс отложим площадь земли (в «га»), а по оси ординат ренту (сумму денег, которую арендатор выплачивает за каждый гектар земли). Поскольку предложение земли неэластично, то линия предложения (S) будет параллельна оси ординат. Линия спроса (D_0) будет иметь отрицательный наклон вследствие действия закона, уменьшающего плодородия земли. Пересечение кривой спроса D_0 с кривой предложения S определяет равновесие на рынке земли E_0 . Уровень ежемесячной ренты за 1 гектар земли (R_0).

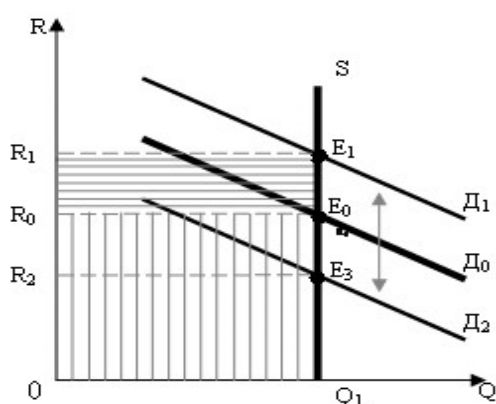


Рис. 7.9. Образование абсолютной ренты

Площадь $OQ_1E_0R_0$ представляет собой совокупную ренту за всю используемую землю.

Если спрос увеличится, то рента за га из положения R_0 перейдёт в положение R_1 и увеличит ежемесячную ренту $OQ_1E_1R_1$. Если спрос упадёт, то R_0 перейдёт в положение R_2 и ежемесячная рента будет равна площади $OQ_1E_2R_2$.

Эта модель показывает активную роль спроса. В условиях неэластичного предложения земли её цена и абсолютная рента всецело зависят от спроса. Рассмотрим, как изменится модель образования ренты, если учесть плодородие земли? (Рис. 7.6). Возьмём три участка земли: лучший, средний, худший. Рента за среднюю и лучшую земли будет выше, чем за худшую, а за лучшую выше, чем за среднюю. Худшая земля будет давать своему владельцу только абсолютную ренту, а средняя и лучшая еще и **дифференциальную**. Предположим, что собственник лучшей земли (линия E_1) за каждый её гектар будет получать $ДР - I$ в объёме $R_1(R_0Q_1E_1R_1)$, а собственник средней земли (линия E_2)- $R_2(R_0Q_1E_2R_2)$. Дифференциальная рента с худшего участка земли равна нулю (линия E_3). Аналогичен механизм образования дифференциальной ренты по месту положения.

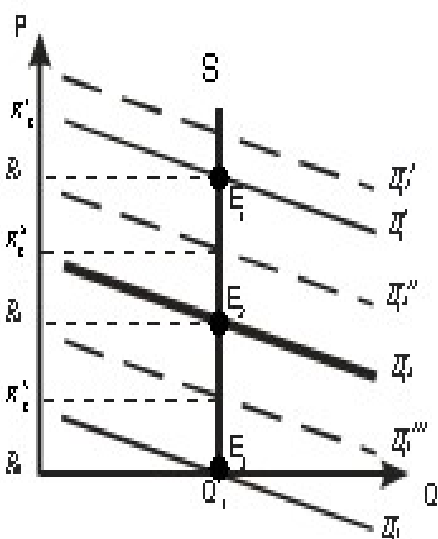


Рис. 7.6 Образование дифференциальной ренты

Если вложить дополнительный капитал (например, в виде удобрений), то получим дополнительную отдачу (на графике – смещение линий E_1, E_2, E_3 вверх обозначены штрих пунктирами). Эту ренту называют дифференциальной рентой II-го рода.

Как и любой товар, земля продается и покупается, имеет цену. **Цена земли** определяется как капитализированная рента. Это такая сумма денег, которая будучи положена в банк, принесет в виде процента доход, равный ренте. Это дисконтированная стоимость будущей земельной ренты, рассчитывается по формуле:

$$Ц_z = \frac{R}{i} \times 100,$$

где R – годовая рента, i – рыночная ставка ссудного процента.

Рис. 7.6 Диффрента

Итак, земля является фактором производства, количество её строго ограничено, а значит предложение её абсолютно неэластично. Величина земельной ренты целиком определяется спросом на земельные участки. Она зависит от их плодородия и местоположения. Арендная плата за землю может включать ренту, амортизацию построек и сооружений; процент на вложенный капитал.

Использование факторов производства в ОПК имеет особенности.

1) Большинство предприятий ОПК работает на коммерческой основе, выполняют военные заказы как отечественных заказчиков, так и иностранных государств, используя в этих целях отечественный ресурс.

2) При наличии единственного монопольного заказчика в лице государства, отдельные виды военной продукции могут остаться невостребованными.

3) На мировом рынке оружия произошла резкая смена лидеров. Россия восстановила свои позиции в мировой торговле вооружением и военной техникой.

4) Интересы национальной безопасности страны предполагают направление усилий ОПК на разработку и осуществление совместных проектов в интересах договаривающихся сторон. Примером может служить сотрудничество в области освоения космоса (РКА, НАСА, ЕКА).

5) Конкуренция на рынке факторов производства приводит к укрупнению предприятий ОПК, многоотраслевой структуре, созданию замкнутых циклов производства.

6) Военные ведомства предъявляют значительный спрос на землю. Из обращения изымаются большие земельные массивы, которые превращаются в полигоны, танкодромы, аэродромы, занимаются под военные базы, склады, казармы и т.д. Растущий спрос на землю со стороны Вооруженных Сил вызывает рост дифференциальной земельной ренты со строительных участков.

7) Уровень денежного довольствия военнослужащих Российской Федерации зависит от состояния экономики страны и степени финансирования потребностей Вооруженных Сил.

8) Экономические интересы государства, его ОПК вынуждают к дополнительным затратам по аренде военных баз и других объектов оборонной инфраструктуры за пределами границ России.

Таким образом, экономическая готовность страны к обороне определяется не только наличием основных факторов производства, но и формируется с учетом особенностей их использования в оборонно-промышленном комплексе.

7.5 Предпринимательство

Важнейшим фактором производства выступает **предпринимательство** – деятельность собственника или уполномоченных им лиц по организации разработки, производства и реализации товаров, продуктов и услуг в целях получения прибыли или социального эффекта. Объектом предпринимательства является: инновационная (исследования, разработки, технические услуги); производственная (выпуск товаров и оказание услуг); торгово-посредническая деятельность.

Рыночная экономика обеспечивает каждому гражданину общества свободу организации собственного бизнеса. Занятие собственным бизнесом предполагает, что доход, остающийся после вычета затрат и оплаты труда наемным работникам, является собственностью владельца и может быть израсходован им по собственному усмотрению. Это и есть факторный доход – предпринимательский доход. В зависимости от форм собственности различают: государственное предпринимательство; коллективное (совместное) предпринимательство; частное предпринимательство.

Статус предпринимателя приобретает только посредством регистрации предприятия. В тех случаях, когда предпринимательская деятельность ведется без применения наемного труда, она регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с применением – как предприятие.

Предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах: самим собственником средств производства на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность (индивидуальная трудовая деятельность); руководителем предприятия от имени собственника, в соответствии с договором (контрактом). Существует ряд условий, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности: максимальная свобода хозяйственной деятельности, полная ответственность за результаты экономической деятельности при равных правах всех видов собственности, Конкуренция производителей как фактор стимулирования производства благ и оказания услуг. Свободное ценообразование на рынке. Открытость экономики, её интеграция в систему мирохозяйственных связей, право предпринимателя осуществлять внешнеэкономические операции. Предпринимательство в России основано на законах. Оно может осуществляться от своего имени, на свой риск и свою имущественную ответственность без образования юридического лица (единоличное управление и ответственность своим имуществом). От имени и под имущественную ответственность юридического лица – предприятия. По обязательствам отвечает предприятие (за счет дохода и имущества), но не владельцы. По контракту с собственником имущества или уполномоченным им лицом (органом). Различают три основных вида предпринимательства:

Первый – производственное предпринимательство. Осуществляется, в основном, в фазе производства и выступает в виде выпуска товаров и оказания услуг с последующей их самостоятельной реализацией. Главным является сфера производства.

Второй – коммерческое предпринимательство. Оно осуществляется в фазе обмена товарно-денежных, торгово-обменных операциях и сделках. В его основе два принципа: продажная цена товара (услуги) должна быть выше покупной, за счет чего покрываются издержки; коммерческая сделка имеет место, если есть спрос на данный товар.

Третий – финансовое предпринимательство. Это разновидность коммерческого предпринимательства, где объектом купли-продажи является специфический товар в виде денег, ценных бумаг и иностранной валюты.

Исходя из целей предпринимательской деятельности кроме коммерческого (основная задача – получение прибыли) различают и не коммерческое предпринимательство (где извлечение прибыли не является главной целью). По формам хозяйствования предпринимательство различают на: индивидуальное, партнерское (с выделением паев или долей в капитале); акционерное. Вхождение России в рыночную экономику показало низкую предпринимательскую культуру, некомпетентность и нечестность отдельных бизнесменов и чиновников, что до сих пор требует общественно-государственного содействия дальнейшему становлению как всего бизнеса в целом, так и предпринимательства в частности с учетом его рациональности и этики.

В ближайшей перспективе до 2020 года перед государством стоят задачи по оказанию существенной помощи предпринимательству в стране, изложенные в послании Президента Российской Федерации, по следующим направлениям: Дальнейшее разгосударствление рыночной экономики – отказ государства от прямого управления производством и распределением товаров и услуг. Совершенствование ценообразования на основе соотношения спроса и предложения. Определение юридической ответственности за нарушение договорных обязательств. Становление и совершенствование предпринимательства. Совершенствование правовой экономики. Развития рыночной инфраструктуры. Образование единого экономического пространства – свобода движения товаров, капиталов, рабочей силы и информации в пределах государства, а затем всего мира, конвертируемость (свобода обмена) валюты.

Подводя итог анализа деятельности экономических субъектов рыночного хозяйства по формированию факторных доходов необходимо отметить, что в условиях жесткой конкурентной борьбы каждый из них стремиться к максимизации прибыли, при минимальных затратах. Основными факторами производства являются труд, капитал, земля и предпринимательство, результатом использования которых являются факторные доходы в виде заработной платы, ссудного процента, земельной ренты и предпринимательского дохода (прибыли) соответственно.

Раздел 3. Основы макроэкономики

Глава 8. Национальная экономика: результаты и их измерение

Проблемы, интересующие экономическую науку и хозяйственную практику, можно изучать на разных уровнях: во-первых, на уровне отдельных хозяйственных единиц (фирм, домашних хозяйств, отраслей и отдельных рынков); во-вторых, в масштабе всего народного хозяйства. Раздел науки о хозяйстве в целом называется **макроэкономикой**. Возникновение макроэкономики, как самостоятельной научной дисциплины, связано с именем английского экономиста Дж. М. Кейнса, относится к 30-м гг XX века.

Предметом макроэкономики является исследование закономерностей функционирования экономики страны в целом и ее крупных секторов. Макроэкономика позволяет дать ответ на следующие вопросы: какие причины вызывают безработицу? В чем заключаются негативные последствия инфляции? Почему одна нация богаче другой? Законы, открытые в макроэкономике, являются основой для выработки экономической политики государства. **Важнейшими макроэкономическими проблемами** считаются:

- производство национального продукта и национального дохода;
- проблема темпов экономического роста;
- циклические колебания деловой активности;
- проблемы занятости и безработицы в масштабах национальной экономики;
- проблемы инфляции и управления денежными потоками в условиях рыночной экономики;
- проблемы сбалансирования государственных финансов;
- внешнеэкономические взаимодействия национальной экономики и их влияние на состояние народного хозяйства страны;
- теоретическое обоснование макроэкономической политики государства.

Решение этих и других макроэкономических проблем возможно только на уровне общества в целом. Макроэкономические процессы сегодня – важнейший показатель уровня развития страны, ее успехов или отставания. Они подвержены активному государственному воздействию, с помощью которого оказывается влияние на экономическое и геоэкономическое положение страны.

8.1 Основные макроэкономические показатели и их измерение

Основными **макроэкономическими показателями** являются: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный доход (продукт) (ВНД), индексы цен, темпы инфляции, ставка ссудного процента, уровень занятости и безработицы, другие.

Результатом общественного производства становится все более возрастающий объем производства товаров и услуг. Для измерения его объема используют ряд

показателей, среди которых важнейший – показатель валового внутреннего продукта (ВВП). **Валовой внутренний продукт (ВВП)** – суммарная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории страны экономическими единицами независимо от их гражданства и национальной принадлежности, в течение определенного периода (обычно года).

При определении ВВП используется **территориальный принцип**, в соответствии с которым продукты создаются факторами производства на территории страны как отечественными, так и зарубежными товаропроизводителями. Экономическая территория страны отличается от географической: она не включает в свой состав национальные анклавов (посольства, военные базы и т.д.) других государств и включает свои национальные анклавов, находящиеся на территории других стран.

При расчете ВВП учитывается только стоимость конечных продуктов, не учитывается стоимость промежуточной продукции. **Конечная продукция** покупается для конечного потребления (это готовые к реализации или уже проданные товары). **Промежуточные продукты** приобретаются с целью дальнейшей переработки и последующей продажи. Если попытаться определить валовой продукт страны путем суммирования стоимости продукции всех предприятий, расположенных на ее территории, то какая-то часть стоимости продукции будет подсчитана неоднократно, возникнет так называемый двойной счет, завышающий оценку ВВП. Ведь промежуточная продукция покупается и перепродается несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю.

Чтобы исключить двойной счет используют показатель добавленной стоимости. **Добавленная стоимость** – это рыночная цена продукции фирмы, за вычетом стоимости потребленных сырья и материалов, купленных у поставщиков. Например, если стоимость произведенных автомобилей является частью ВВП, то для того, чтобы избежать двойного счета одной и той же продукции, необходимо стоимость покрышек, электрооборудования, стекла и других комплектующих изделий, приобретенных автопроизводителями у поставщиков, вычесть из ВВП, поскольку их стоимость уже учтена в стоимости автомобилей. Аналогично, ракетаноситель или космический аппарат являются конечным продуктом, а промежуточными – производство металла, специальные элементы начинки корпуса, приборы, агрегаты, системы, приобретаемые у поставщиков.

В расчет ВВП также не включают: стоимость продукции и услуг, произведенных домашними хозяйствами для собственного потребления и не предназначенная для продажи, что связано с трудностями их исчисления; в настоящее время действуют методики расчета, предполагающие учет некоторой части этого компонента; стоимость продукции теневой экономики; стоимость продукции юридически незаконных видов деятельности (например, производство и сбыт наркотиков); чисто финансовые сделки (государственные трансфертные платежи, частные трансфертные платежи, сделки с ценными бумагами), стоимость продажи поддержанных вещей.

Экономическая наука предлагает **три способа расчета ВВП**, которые выражают стадии воспроизводственного процесса:

- а) по валовой добавленной стоимости (производственный метод),
- б) по доходам (распределительный метод),
- в) по расходам (метод конечного использования).

Суммируя добавленные стоимости, произведенные всеми фирмами на территории страны, получают **ВВП, рассчитанный по производственному методу**. Эти данные, позволяют судить об отраслевой структуре национальной экономики. Сопоставление данных за ряд лет позволяет наблюдать динамику развития отдельных отраслей, выявить изменение структуры общественного производства, может свидетельствовать об эффективности проводимой в стране экономической политики, направленной на структурную перестройку народного хозяйства, реализацию импортозамещения.

ВВП по доходам определяется как сумма первичных факторных доходов, полученных владельцами экономических ресурсов от участия в общественном производстве (оплата труда, дивиденд, процент, прибыль, рента); также в него включаются косвенные налоги, прямые налоги на предприятия, амортизация основного капитала, нераспределенная часть прибыли предприятий.

ВВП по расходам отражает стадию использования, на которой объединяются все расходы экономических субъектов на приобретение конечных продуктов. Эти расходы включают:

- расходы на личное потребление домашних хозяйств (обозначаются латинской буквой **C**) – включают текущие потребление, расходы на товары длительного пользования, расходы на оплату различного вида услуг;

- валовые частные инвестиции в национальную экономику (**I**) – это инвестиционные расходы фирм на приобретение машин, оборудования, строительство, а также изменения товарно-материальных запасов; включают прирост запаса капитальных благ и амортизацию в течение года;

- государственные закупки товаров и услуг (**G**) – включают расходы всех государственных учреждений и органов власти всех уровней на приобретение товаров и оплату труда всех занятых в госсекторе, в том числе военные расходы; в данный компонент не включаются трансфертные платежи;

- чистый экспорт (**X_n**), представляющий собой разность между стоимостью экспорта и импорта данной страны.

ВВП, рассчитанный по расходам, имеет следующую структуру:

$$\text{ВВП} = C + I + G + X_n.$$

Методы исчисления ВВП по доходам и расходам – это два взгляда на одну проблему, они должны давать одинаковые оценки его величины: то, что затрачено потребителями на приобретение продукта, получают участники производства в виде доходов. На практике полного совпадения не бывает из-за несовершенства информации, разницу называют «статистическим расхождением».

Номинальный ВВП рассчитывается в текущих ценах данного года. Показатель номинального ВВП может создать неправильное представление о состоянии национальной экономики, ведь номинальные значения ВВП могут увеличиваться и при неизменном объеме ВВП вследствие роста общего уровня цен. Чтобы исключить воздействие ценового фактора и определить динамику действительного (физического) объема конечного производства, используется показатель **реального ВВП**, рассчитываемый в соизмеримых ценах, то есть неизменных ценах базисного года, выбранного в качестве базы для сравнения.

Различают фактический и потенциальный ВВП. **Потенциальный ВВП** – это национальный объем производства, полученный при полном использовании всех имеющихся в стране ресурсов. **Фактический ВВП** – это национальный объем производства, выпущенный в условиях циклической безработицы.

Помимо ВВП, в макроэкономике используют показатель **валового национального дохода (продукта) (ВНД)**, который определяется как совокупная рыночная стоимость всего объема конечных товаров и услуг, произведенных в течение года факторами производства, находящимися в собственности экономических субъектов данной страны, независимо от места их расположения: на территории страны или за рубежом. Показатель ВНД – это показатель, который назывался по методике СНС-1968, валовым национальным продуктом (ВНП). Разница между ВВП и ВНД для крупной страны, как правило, невелика: она составляет не более 1%. Так, прибыль, полученная японскими владельцами завода «Хонда» в городе Огайо (США), является частью японского валового национального дохода, и не входит в ВНД США, но входит в ВВП США.

Некоторая часть доходов, заработанных внутри страны, будет уходить за границу. Это может быть заработная плата, проценты, прибыль, рента, полученные в нашей стране иностранными гражданами и переводимые за рубеж. С другой стороны, некоторые доходы, получаемые нашими соотечественниками, будут поступать из-за границы. Это также может быть заработная плата, проценты, прибыль, рента.

ВНД в рыночных ценах равен ВВП в рыночных ценах плюс чистые факторные доходы из-за рубежа. Под чистыми факторными доходами из-за границы понимают факторные доходы, полученные из-за границы за вычетом факторных доходов, выплаченных за границу:

ВВП концентрирует внимание на объемах конечного производства внутри страны, в то время как ВНД фокусируется на стоимости доходов, полученных экономическими субъектами страны в национальной экономике и за рубежом. В остальном основные моменты, касающиеся способов, методов и особенностей расчета ВВП и ВНП совпадают.

Показатели ВВП и ВНД применяются для следующих целей:

- а) определение темпов роста производства;
- б) характеристики структуры народного хозяйства;
- в) анализа циклических колебаний деловой активности;
- г) определение макроэкономических пропорций;

д) расчета производительности труда (отношение ВВП на одного работника или отработанный час) и определение национального благосостояния (отношение ВВП, ВНД на душу населения);

е) сопоставление уровней развития экономики различных стран.

Таким образом, ВВП, ВНД – показатели общего экономического состояния страны. Они дают представление об общем материальном благосостоянии нации.

К важнейшим макроэкономическим параметрам относятся показатели, характеризующие общий уровень цен в экономике. **Уровень цен** – это средневзвешенная цена всех товаров в данный момент времени, то есть данный показатель статичен, он не отражает динамику (движения) цен за определенный период. Для отображения движения уровня цен в экономике используют специальные показатели – **индексы цен**. Индекс цен – показатель, характеризующий относительное изменение (увеличение или уменьшение) цен на товары (продукцию и услуги) за определенный период. Различают индивидуальные индексы цен, определяемые для отдельных товаров, и сводные индексы цен, определяемые для некоторого товарного набора. Этот набор заранее отобранных товаров и услуг, использующийся при расчете уровня цен, называют **рыночной корзиной**.

Индекс цен – это соотношение между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг («рыночной корзины») для данного временного периода и совокупной ценой идентичной либо сходной группы товаров и услуг в базисном периоде (базисном году). При исчислении индексов цен обычно цены базисного года принимают за 100 %, а цены других лет оценивают по отношению к этим 100%. Индекс цен рассчитывают по формуле:

$$\text{Индекс цен данного года} = \frac{\text{Цена рыночной корзины данного года}}{\text{Цена рыночной корзины базисного года}} \cdot 100\%.$$

Например, стоимость «корзины» в 2015 году составила 120 денежных единиц, стоимость «корзины» в 2016 году равнялась 150 денежным единицам. Следовательно, индекс цен в 2016 году составил 125 %.

Наиболее известным среди этих индексов является **индекс потребительских цен**, с помощью которого измеряются цены фиксированной рыночной корзины, в которую включается определенный набор потребительских товаров и услуг, приобретаемых населением. Используется для измерения стоимости жизни в стране. При исчислении **индекса оптовых цен** (индекса цен товаров производственного назначения) рассматривается изменение цен определенного количества промежуточных товаров, используемых в производстве. Изменение оптовых цен отражает динамику цен на сырье, полуфабрикаты, материалы, конечные виды продукции на оптовом рынке.

Используя показатели номинального и реального ВВП, рассчитывают индекс-дефлятор ВВП по следующей формуле:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} \cdot 100\%$$

Соответственно реальный ВВП можно рассчитать:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}} \cdot 100\%$$

Считается, что если ежегодный прирост реального ВВП превышает 3%, то состояние экономики можно считать устойчивым, а прирост реального ВВП ниже 3 % должен вызвать тревогу.

При измерении уровня цен используются как цепные, так и базисные индексы. При расчете **цепных индексов** в качестве базисного применяют показатели предыдущего периода (например, отношение стоимости потребительской корзины данного года к стоимости потребительской корзины предыдущего года). При расчете **базисных индексов** за базу принимают один год для всего исследуемого периода.

На основе индексов цен рассчитывается показатель темпов инфляции (прирост цен). Он определяется по формуле:

$$T_{\text{инфляции}} = \frac{\text{ИЦ}_{\text{тек.года}} - \text{ИЦ}_{\text{баз.года}}}{\text{ИЦ}_{\text{баз.года}}} \cdot 100\%,$$

где: $T_{\text{инф}}$ – темпы инфляции;

ИЦ – индекс цен.

Важным макроэкономическим показателем выступает процентная ставка. **Ссудный процент** – это плата за пользование деньгами, предоставленными в кредит; исчисляется в тех денежных единицах, в которых номинирован кредит (рубли, доллары и т.д.)

Ставка ссудного процента – это относительная величина, исчисляемая в процентах от основной суммы долга. Различаются номинальные и реальные процентные ставки.

Номинальная процентная ставка исчисляется по формуле:

$$i = \frac{\text{ссудный процент}}{\text{сумма кредита}} \cdot 100\%.$$

Она не учитывает изменения покупательной способности денежной единицы, которое может произойти за время, на которое предоставлена ссуда (кредит), вследствие роста общего уровня цен и обесценения денег.

Реальная процентная ставка определяется с учетом изменения общего уровня цен и рассчитывается по формуле: $r = i - T_{\text{инф}}$,

где r – процентная ставка;

i – номинальная процентная ставка;

$T_{\text{инф}}$ – темпы инфляции.

Если банк предоставляет кредит под 10% годовых, а уровень инфляции за этот год составляет 5%, то реальная процентная ставка равна 5%.

К важнейшим макроэкономическим показателям относятся показатели уровня занятости и безработицы. Под **занятостью** понимается численность взрослого трудоспособного населения, имеющего работу, не противоречащую закону. Достижение высокого уровня занятости является одной из ключевых целей макроэкономической политики. Но не все трудоспособное население имеет работу, есть и безработные. **Безработица** – ситуация в экономике, при которой часть трудоспособного населения не имеет работы и находится в поисках ее.

Общая численность занятых и безработных составляет **рабочую силу**. В последнюю включают всех, кто может трудиться и трудится, кто занимается домашним хозяйством, кто ведет самостоятельное дело, кто ищет работу. Две категории населения автоматически исключаются при расчете рабочей силы. Это дети в возрасте до 16 лет и лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах.

Военнослужащие представляют собой особую категорию. Величина совокупной рабочей силы включает число военнослужащих, состоящих на действительной военной службе, тогда как при определении численности рабочей силы, занятой в гражданском секторе экономики эта категория экономически активного населения не учитывается.

Для исчисления уровня безработицы используется показатель **нормы безработицы**, рассчитываемый как отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы, выраженное в процентах.

$$НБ = \frac{\text{Численность безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} \cdot 100\%$$

где: НБ – норма безработицы.

Экономическая теория выделяет как минимум три вида безработицы:

а) фрикционная; б) структурная; в) циклическая.

Фрикционная безработица связана с поиском или ожиданием работы. Одни добровольно меняют место работы, другие ищут новую работу из-за увольнения, третьи впервые ищут работу, а рынок труда работает как фрикцион, приводя в соответствие количество рабочих и рабочих мест. **Структурная безработица** является следствием научно-технической революции. В результате оказывается, что у некоторых рабочих навыки и опыт устарели и стали невостребованными. Кроме того, структурными безработными считаются рабочие, имеющие низкую квалификацию и небольшой производственный опыт. **Циклическая безработица** возникает в фазе спада экономического цикла и связана с уменьшением совокупного спроса, сопровождается падением реального ВВП. В такие периоды ситуация на рынке труда становится настолько напряженной, что даже наиболее добросовестные рабочие, имеющие квалификацию высшего уровня могут быть уволены. Если в стране имеется фрикционная и структурная безработица, но отсутствует циклическая безработица, то говорят, что безработица находится на **естественном уровне** и имеет место **полная занятость**. Итак, для оценки состояния национальной экономики используется совокупность макроэкономических показателей, характеризующих разные стороны функционирования общественного производства.

8.2 Валовой внутренний продукт в процессе перераспределения: система взаимосвязанных показателей

ВВП и ВНД, используемые как измерители общего объема национального производства, имеют существенные особенности: они включают в свой состав не только стоимость той продукции, которая идет на повышение благосостояния населения, но и стоимость той ее части, которая ежегодно изымается, накапливается и используется для восстановления изношенных элементов основного капитала, то есть амортизацию. Если мы вычтем из ВНД величину амортизации (износ основного капитала), получим показатель чистого национального дохода (ЧНД).

$$\boxed{\text{ЧНД в рыночных ценах}} = \boxed{\text{ВНД в рыночных ценах}} - \boxed{\text{амортизация}}$$

Аналогично ВВП за вычетом амортизационных отчислений дает категорию чистого внутреннего продукта (ЧВП = ВВП – амортизация). Разницу между ЧВП и ЧНД составляют чистые факторные доходы, полученные из-за границы.

С помощью этого показателя измеряется общий годовой объем производства товаров и услуг, который страна приобрела и потребила во всех секторах национального хозяйства. Чистый национальный доход в ценах производства (ЧНД в ценах производства) – это вновь созданная за год стоимость, характеризующая, что прибавило производство данного года к благосостоянию общества. Для определения ЧНД в ценах производства необходимо вычесть из ЧНД чистые косвенные налоги. Чистые косвенные налоги – это общая сумма косвенных налогов за вычетом всех дотаций и субсидий. Смысл подсчета ЧНД в ценах производства заключается в том, что государство, взимая косвенные налоги, ничего не вкладывает в производство и поэтому его нельзя рассматривать как поставщика экономических ресурсов. Взаимосвязь перечисленных макроэкономических показателей представлена на схеме (рис. 8.2).

Из-за существования налоговой системы и некоторых других элементов экономики в действительности не вся величина национального дохода доступна домашним хозяйствам. Личный доход представляет собой полученный доход, в отличие от НД, который является заработанным доходом. Личный доход получается, если из ЧНД вычесть три вида дохода, которые заработаны, но не получены людьми, и прибавить доходы, которые получены людьми, но не являются результатом их трудовой деятельности (рис. 8.1).

ЧНД в ценах производства	минус	Взносы в систему социального страхования
		Налоги на прибыль фирм
		Нераспределенная прибыль
	плюс	Трансфертные платежи (пенсии, пособия, стипендии)
	=	Личный доход (начисленный)
Личный доход	минус	Налоги на доходы, имущество граждан
	=	Личный располагаемый доход

Рис. 8.1 Определение личного дохода

Таким образом, личный доход есть совокупный доход, полученный домашними хозяйствами до уплаты ими налогов государству. Располагаемый доход домашних хозяйств находится в личном распоряжении граждан. Его величина может быть получена путем вычитания налогов (подходного, налогов на личное имущество, на наследство) из личного дохода. Располагаемый доход используется семьями на потребление и сбережения. **Потребительские расходы** домашних хозяйств – это суммарные затраты на приобретение потребительских товаров и услуг, они составляют большую часть располагаемого дохода. Часть личного дохода, не расходуемая на приобретение товаров и услуг и не уплачиваемая в виде процентов, представляет собой сбережения. Доля личных сбережений в располагаемом доходе называется **нормой личных сбережений**.

Итак, макроэкономические показатели – ВВП, ВНД, ЧНД, ЛД, ЛРД – денежные показатели. Поэтому их значение также зависит от динамики цен и покупательской способности национальной денежной единицы. Все эти показатели могут рассчитываться как в номинальном, так и в реальном выражении.

Состояние хозяйства страны с рыночной экономикой находит отражение в системе национальных счетов (СНС). Среди теоретиков этой системы были многие ученые с мировыми именами: Н.Фриш, Р.Стоун, В.Леонтьев, Дж.Кейнс, К.Кларк, С.Кузнец и другие. Общие принципы СНС были впервые приведены в операционный вид и опубликованы в 1945 г., в 1953 г. под эгидой ООН создан первый международный стандарт СНС. Он обеспечивал взаимосвязанную характеристику экономических процессов на макроуровне, увязку с важнейшими показателями экономической статистики, а также описывал все аспекты и фазы экономических процессов и операции экономических субъектов. В Советском Союзе была разработана и использовалась как основа для централизованного народнохозяйственного планирования методология Баланса народного хозяйства (БНХ). Россия начала переход на СНС в 1991, используя второй стандарт СНС-1968. С 2013 г. в России внедряется СНС-2008.

Система национальных счетов – это система взаимосвязанных статистических показателей развития экономики на макроуровне.

Расчеты СНС обеспечивают информацией органы государственного управления (для принятия решений по вопросам формирования экономической политики); предпринимателей разных стран (для оценки макроэкономической среды и целесообразности направления инвестиций, развития внешнеэкономических связей, оценки степени риска); ученых, исследующих макроэкономические процессы и разрабатывающих макроэкономические модели, а также всех интересующихся экономическими вопросами (через Интернет и регулярные публикации средствами массовой информации статистических сведений). Система национальных счетов, принятая в мировой практике и применяемая в экономическом анализе и статистике России, позволяет применять статистическую информацию для сопоставления и оценки макроэкономических показателей состояния страны.

Глава 9. Макроэкономическое равновесие. Экономический цикл. Экономический рост

Достижение в национальной экономике макроэкономического равновесия и обеспечение экономического роста ключевые задачи экономической политики любого государства. Однако макроэкономическое равновесие – это идеал, модель. Реальная жизнь – динамичный процесс, связанный с постоянными нарушениями равновесия. Рассмотрение теории макроэкономического равновесия и экономического роста позволит уяснить конкретные факторы отклонения реальных процессов от идеальных, пути достижения оптимального состояния экономики.

9.1. Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие.

В национальной экономике можно выделить две стороны, которые вступают во взаимодействие, в результате которого удовлетворяются различные потребности населения и растет благосостояние людей. Этими сторонами выступают покупатели и

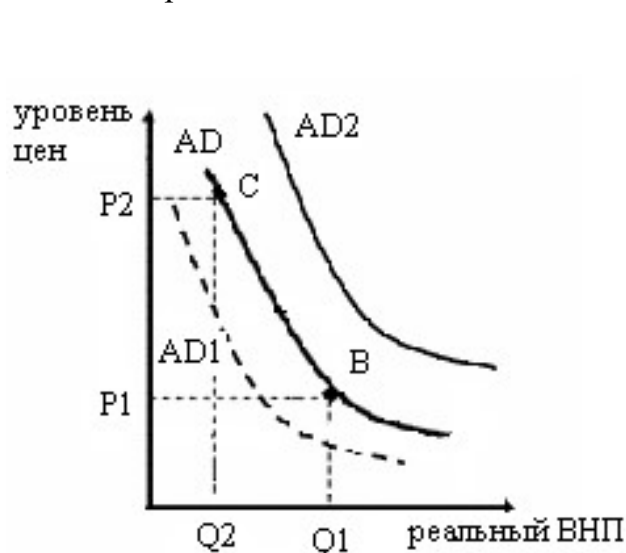


Рис. 9.1 Совокупный спрос

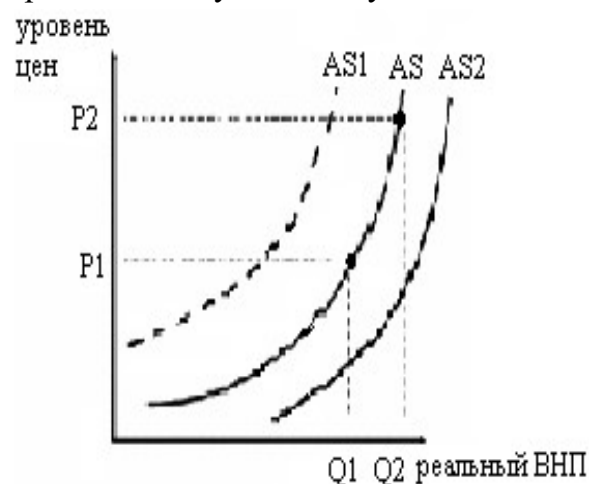


Рис. 9.2 Совокупное предложение

продавцы. Покупатели в совокупности формируют совокупный спрос, а продавцы – совокупное предложение. Их равенство рождает макроэкономическое равновесие. Оно позволяет сбалансировать экономические процессы. Для раскрытия закономерностей формирования макроэкономического равновесия рассмотрим совокупный спрос и совокупное предложение.

Совокупный спрос (*AD* – от англ. *Aggregate Demand*) – это сумма всех индивидуальных спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на рынке при любом возможном уровне цен при прочих неизменных условиях. Совокупный спрос представляет из себя расходы четырех экономических субъектов домашних хозяйств, фирм, государства и иностранных государств.

Графически модель совокупного спроса AD , показывающая связь между уровнем цен и величиной покупаемого реального валового национального продукта (при прочих неизменных условиях), представлена на рисунке 9.1.

Повышение уровня цен, при прочих равных условиях, приводит к уменьшению величины совокупного спроса на реальный ВВП, а его уменьшение вызывает увеличение величины совокупного спроса на реальный ВВП. Это отражается графически на рис. 9.1 как движение точки по кривой совокупного спроса от C к B (и наоборот от B к C в случае уменьшения величины совокупного спроса). При изменении, содержащихся в определении совокупного спроса «прочих условий» кривая совокупного спроса смещается в координатной плоскости. Эти «прочие условия» называются **неценовыми факторами** совокупного спроса. К ним относятся:

1. Изменения в личном потреблении или государственных расходах и налогах. Рост государственных расходов увеличивает спрос и сдвигает кривую совокупного спроса AD вправо в положение AD_2 , а рост налогов уменьшает спрос и сдвигает кривую AD влево в положение AD_1 ;

2. Изменения в численности населения. Рост населения увеличивает совокупный спрос и сдвигает кривую AD вправо в положение AD_2 ;

3. Изменения денежной массы, находящейся в обращении. При росте денежной массы совокупный спрос растет и наоборот;

4. Изменения в ожиданиях покупателей товаров и факторов производства. Ожидания роста экономики ведут к росту совокупного спроса, ожидания спада - к его снижению.

5. Изменения в инвестиционных расходах. Рост расходов увеличивает совокупный спрос и сдвигает кривую AD вправо в положение AD_2 , а снижение расходов уменьшает совокупный спрос и сдвигает кривую AD влево в положение AD_1 .

Совокупное предложение представляет собой совокупный объем выпуска товаров и услуг при использовании факторов производства всех экономических субъектов.

Совокупное предложение (AS – от англ. *Aggregate Supply*) – это сумма всех индивидуальных предложений конечных товаров и услуг при любом возможном уровне цен при прочих неизменных условиях.

Графически модель совокупного предложения AS , показывающая реальный объем национального производства, который будет произведен при различных уровнях цен (при прочих неизменных условиях), представлена на рисунке 9.2.

Из графика видно, что повышение уровня цен с P_1 до P_2 создает стимулы для производства дополнительного количества товаров Q_2 больше, чем Q_1 . Понижение уровня цен с P_2 до P_1 вызывает сокращение производства товаров с Q_2 до Q_1 . Таким образом, зависимость между уровнем цен и величиной произведенного реального ВВП является прямой зависимостью.

При изменении, содержащихся в определении совокупного предложения «прочих условий» кривая совокупного предложения смещается в координатной плоскости. Смещение происходит под воздействием **неценовых факторов** совокупного предложения к которым относятся:

1. Изменения в цен на факторы производства. Увеличение цен на факторы производства ведет к увеличению издержек производства и сдвигу кривой совокупного предложения AS влево в положение AS_1 . Когда изменение цен на факторы производства оказывается резким, это вызывает шок, который называют – шок предложения. В последнем квартале 1991 г. и в начале 1992 г. рост цен на факторы производства в России привел к ситуации именно такого шока. В результате спад производства охватил все сферы экономики;

2. Изменения в уровне технологии и производительности труда. Совершенствование технологии и рост производительности труда приводят к снижению издержек производства и сдвигу кривой совокупного предложения AS вправо в положение AS_2 ;

3. Изменения в правительственной политике. Увеличение налогов повышает издержки производства и влечет за собой уменьшение совокупного предложения (AS смещается влево в положение AS_1), а предоставление государственных субсидий понижает издержки и стимулируют расширение производства (AS смещается вправо в положение AS_2);

4. Изменения в ожиданиях производителей. Ожидания высокого и устойчивого экономического роста ведут к сдвигу кривой совокупного предложения AS вправо в положение AS_2 , ожидание ухудшения общей экономической ситуации – к сдвигу влево в положение AS_1 .

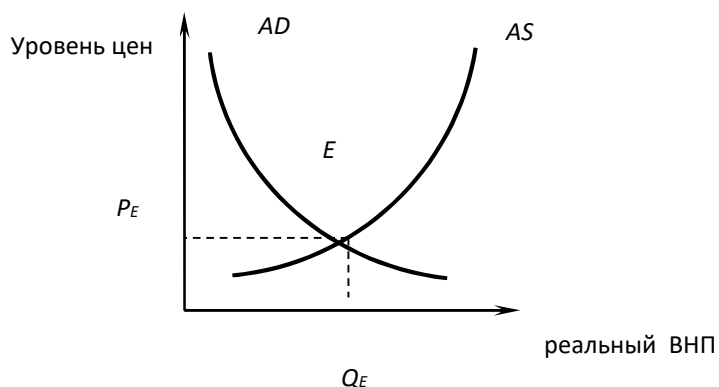


Рис.9.3. Макроэкономическое равновесие.

Макроэкономическое равновесие характеризуется равенством совокупного спроса и совокупного предложения. Пересечение кривых совокупного спроса AD и совокупного предложения AS (Рис.9.3) в точке E определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства.

Итак, в результате взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения в национальной экономике складывается макроэкономическое равновесие. Параметры макроэкономического равновесия (уровень цен и величина реального ВВП) изменяются под действием множества факторов, как со стороны

совокупного спроса, так и совокупного предложения. Изменение параметров макроэкономического равновесия свидетельствует об экономическом развитии в стране. Рассмотрим сущность и характер экономического развития.

9.2. Экономическое развитие. Цикличность развития экономики.

Выработку мер по оздоровлению экономики в стране необходимо осуществлять с учетом общих тенденций экономического развития общества.

Экономическое развитие – количественное и качественное преобразование, структурная перестройка экономики, в соответствии с уровнем технологического и социального прогресса.

Понятие «экономическое развитие» упрощенно можно воспринимать, как изменение показателей, характеризующих национальную экономику. Объективно оценить и сравнить уровень экономического развития стран на основе одного или двух показателей невозможно. Для получения более полного представления об экономическом развитии исследуются отраслевая структура национальной экономики как соотношение между крупными отраслями материального и нематериального производства. Анализируются также доли крупных хозяйственных комплексов: оборонного, топливно-энергетического, строительного и др., производство основных видов продукции на душу населения, например, производство электроэнергии, выплавка стали, производство проката, металлорежущих станков, автомобилей, бумаги, производство продуктов питания (зерна, молока, мяса, сахара, картофеля...), производство товаров длительного пользования (холодильников, стиральных машин, телевизоров...) и т.д. В России расчетом показателей экономического развития занимается Федеральная служба государственной статистики.

Устойчивые изменения показателей часто имеют циклический характер.

Одним из первых экономистов, уделивших пристальное внимание проблеме циклов, стал К. Маркс (1818-1883). Он выделил цикл перепроизводства протяженностью 7-12 лет, включающий фазы: кризис(1), депрессия(2), оживление(3), подъем. Этот цикл получил название **«промышленный цикл»**. Он отражает изменение реального объема производства во времени. Фаза кризиса (1) проявляется, прежде всего, в перепроизводстве товаров, сокращении кредитов и повышении ссудного процента. Это ведет к понижению прибылей и падению производства, росту банковских задолженностей и др. (4) (рис. 9.4).

Первый кризис разразился в Англии в 1825 году. После первой мировой войны кризисы регулярно сотрясали экономику западных стран. Самый известный из них - кризис 1929-1933 гг., начало, которому положил биржевой крах в «черный вторник» 29 октября 1929 года.

После кризиса наступает фаза депрессии (2). Производство уже не сокращается, но и не растет. Товарные излишки постепенно рассасываются, но торговля идет вяло. Ставка ссудного процента падает до минимума. В результате приспособления к новым требованиям рынка народное хозяйство оживляется.

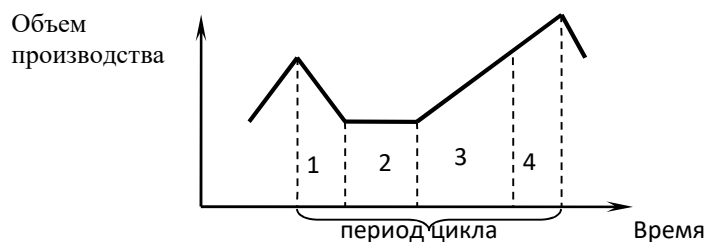


Рис.9.4. Фазы промышленного цикла

Появляются новые товары, повышается норма прибыли, растет занятость, уровень цен и норма судного процента, начинается фаза оживления (3) и подъема (4). Когда объем производства вновь выходит за рамки платежеспособного спроса, рынок переполняется нереализованными товарами. Наступает кризис начинающий новый промышленный цикл.

Выявление циклического характера экономической активности имеет практический интерес, поскольку позволяет спрогнозировать экономические процессы. В результате сегодня экономическая теория оперирует четырьмя циклами продолжительностью 2-4 года, 7–12 лет, 15-20 лет, 48-55 лет.

Краткосрочные циклы (от 2 до 4 лет) принято называть циклами Китчина. Дж. Китчин (1861–1932) связывал продолжительность цикла, которую он принимал равной трем годам и четырем месяцам, с колебаниями мировых запасов золота. Позже У. Митчелл (1874–1948) пришел к выводу, что причина циклов лежит в сфере денежного обращения, а не только золота.

Среднесрочные экономические циклы получили название циклов Жугляра, по имени французского экономиста К Жугляра (1819-1905), исследовавшего колебания ставок процента и цен во Франции, Великобритании и США. Он обнаружил их совпадение с циклами инвестиций. Продолжительность циклов Жугляра совпадает с продолжительностью промышленных циклов.

Американский экономист С. Кузнец (1901-1985) обнаружил имеющие 15-20-летний период взаимосвязанные колебания показателей национального дохода, потребительских расходов, инвестиций в оборудование, в здания и сооружения. Их называют **строительным циклом** или циклом Кузнеца.

Русский и советский экономист Н. Кондратьев (1892-1938) выделил **длинные волны** или большие циклы конъюнктуры, продолжительностью 48-60 лет. В качестве показателей экономического развития Н. Кондратьев исследовал уровень цен, ставки процента, величину номинальной заработной платы, внешнеторговый оборот страны и другие по четырем странам, Англии, Франции, Германии и США, примерно за 140 лет (с конца XVIII по начало XX вв.). Регулярно повторяющиеся кризисы и их негативное воздействие на людей определили необходимость государственного антициклического регулирования. Представители разных направлений экономической мысли согласны с тем, что государство в состоянии сгладить циклические колебания (сделать кризисы менее глубокими), если во время спада

деловой активности направит усилия на её стимулирование, а во время «перегрева» экономики – на её сдерживание.

В период спада в целях оживления экономической жизни в стране Центральным банком проводится политика «дешевых денег». На практике это означает, что он, снижая, процентные ставки за выданные ссуды, увеличивает кредитные ресурсы банков, что ведет к увеличению капиталовложений, усилению деловой активности, снижению безработицы. Однако это может иметь и отрицательные последствия, так как в длительной перспективе ведет к усилению инфляционных тенденций.

В период подъема государство в целях предотвращения перегрева экономики проводит политику сдерживания, включающую повышение ставок налогов, сокращение государственных расходов, ограничения в области проведения амортизационной политики. Фискальные мероприятия приводят к снижению покупательской способности, а значит, и спроса, что ведет, в конечном счете, к некоторому спаду экономической активности. В кредитно-денежной сфере Центральным банком проводится политика «дорогих денег» - повышение процентных ставок по ссудам и, как следствие, сокращение кредитных ресурсов банков. Однако, в долгосрочном плане кредитная рестрикция может через сокращение инвестиций и, соответственно, производства привести к росту безработицы.

Все рассмотренные выше рекомендации, касающиеся поведения государства по отношению к циклу, применялись и продолжают целенаправленно применяться на практике. И именно в реальной жизни происходит оценка данных теоретических рассуждений и рекомендаций. Вместе с тем, в наши дни экономисты ещё не способны точно прогнозировать экономическую конъюнктуру, предсказывать даты прохождения фаз и давать конкретные рекомендации правительствам по изменению политики, для обеспечения экономического роста.

9.3 Экономический рост и его типы.

Экономический рост является более узким понятием, чем экономическое развитие. Измерение экономического роста ограничивается двумя показателями: валовой внутренний продукт и валовой внутренний продукт на душу населения. Первый из них является количественным показателем экономического роста, второй - качественным. **Экономическим ростом** именуют длительное увеличение этих показателей, а их уменьшение - **экономическим спадом** или рецессией. Эти два процесса, сменяя друг друга, образуют экономический цикл.

В основе измерения показателей экономического роста измерение количества произведенной в стране продукции (ВВП или ВНП). Увеличение выпуска продукции или экономический рост осуществляется за счет различных ресурсов (факторов). Их объединяют в группы: прямые и косвенные факторы экономического роста. Прямые факторы создают материальную основу экономического роста. Это, так называемые

первичные факторы производства. Косвенные факторы определяют степень эффективности использования прямых факторов. Косвенные факторы связаны с организацией среды, в которой происходит процесс производства.

Рассматривая **прямые факторы экономического роста** в соответствии с теорией, которая сегодня применяется большинством экономистов, первичными считаются четыре фактора: труд, земля, капитал, предпринимательская способность. Экономического роста за счет прямых факторов можно достичь двумя способами экстенсивно и интенсивно.

Экстенсивный тип экономического роста – тип экономического роста, при котором увеличение величины валового внутреннего продукта происходит на основе задействования в процессе производства большего количества факторов. Экстенсивный экономический рост можно обеспечить за счет: увеличения численности работников; роста объема основного капитала; повышения количества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов; увеличения количества предпринимателей-имитаторов. Это самый простой путь увеличения объема производства. У него есть свои достоинства: быстрое освоение природных ресурсов; обеспечение большой занятости рабочей силы. Но такой путь имеет также существенные недостатки, например, технический застой, неполное удовлетворение потребностей. Долговременная ориентация преимущественно на экстенсивный тип развития ведет государство к истощению ресурсов.

Устранить недостатки экстенсивного экономического роста позволяет ориентация страны на повсеместное внедрение инноваций или на качественное преобразование формы факторов производства.

Интенсивный тип экономического роста – тип экономического роста, при котором увеличение величины валового внутреннего продукта происходит на основе качественного преобразования формы факторов производства. Интенсивный экономический рост можно обеспечить за счет: -повышения качества трудовых ресурсов (например, квалификации); обновления основного капитала; улучшения земельных участков, повышения качества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов; роста творческих способностей предпринимателей, усиления их мотивации к совершенствованию технологии и организации производства.

Интенсивный экономический рост позволяет вывести национальную экономику на качественно новый уровень удовлетворения потребностей. К недостаткам долговременной ориентации государства на интенсивный экономический рост относятся социальные конфликты, быстрые темпы научно-технического прогресса.

В реальной действительности не существует исключительно интенсивного или экстенсивного развития, речь может идти лишь о его преимущественном использовании. Как правило, интенсивный тип экономического роста характерен для фазы оживления, а экстенсивный – для фазы подъема экономического цикла.

Косвенные факторы экономического роста характеризуют параметры среды, в которой осуществляется процесс производства. От них зависит эффективность

использования прямых факторов. В современных экономических системах наблюдается увеличение государственного регулирования рынка, путем целенаправленного формирования факторов предложения, спроса и распределения ресурсов для обеспечения экономического роста.

К факторам предложения относят степень монополизации рынков, уровень цен на производственные ресурсы, налоговую нагрузку, доступность кредитов и др.

К факторам спроса относят уровень и интенсивность государственных, инвестиционных и потребительских расходов.

К факторам распределения относят качество распределения производственных ресурсов по отраслям, предприятиям и регионам страны, порядок и степень распределения доходов между субъектами хозяйственной деятельности.

Количественное и качественное состояние прямых и косвенных факторов определяет производственные возможности страны в тот или иной момент времени. Совокупный продукт, произведенный в результате взаимодействия всех этих факторов, иллюстрируют при помощи кривой производственных возможностей. Для построения этой кривой все выпускаемые в стране товары, условно, разбивают на две группы. Например, потребительские товары и военные товары (рис.9.5).

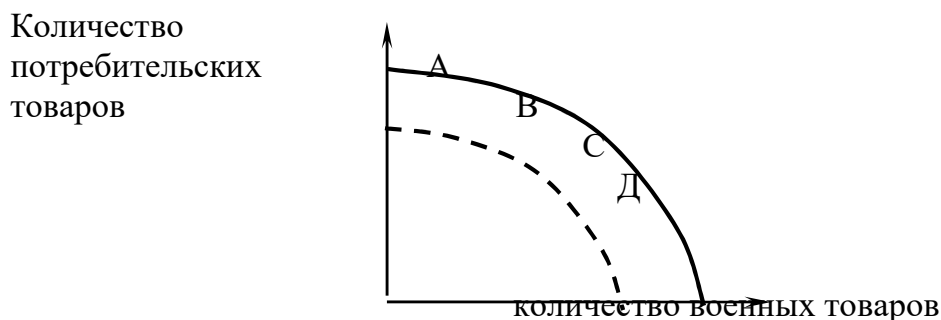


Рис.9.5. Кривая производственных возможностей

Если все факторы производства направить на производство потребительских товаров, то можно выпустить количество товаров равное *А*. Если все факторы направить на производство товаров военного назначения, то можно выпустить количество товаров равное *В*. Кривая, соединяющая точки *А* и *В*, демонстрирует максимальные производственные возможности страны, т.е. различные сочетания товаров, которые может выпустить страна при условии, что все факторы задействованы.

Однако, задействовать все имеющиеся факторы экономического роста невозможно. Кроме того, задействовать все имеющиеся факторы вредно для развития экономики. В этом случае исчезает потенциал для её расширенного воспроизводства. Поэтому фактическая кривая производственных возможностей *СД* (рис. 10.5) будет находиться внутри площади, ограниченной потенциальной кривой производственных возможностей.

Экономический рост обеспечивает повышение уровня материального благосостояния граждан, облегчает перераспределение национального дохода, дает толчок для развития личности. Казалось бы, экономический рост желателен. Однако, в последние годы нарастает его критика, связанная, главным образом, с экологическими проблемами и деградацией общечеловеческих ценностей.

Бурный экономический рост вызывает загрязнение воздуха, земли, воды, промышленный шум и выбросы, ухудшение облика городов и т.д. Кроме того, критики экономического роста считают, что, производя все больше товаров, люди получают все меньше радости. Работники превращаются в придатки машин и утрачивают эстетическое и чувственное удовлетворение от работы. Труд перестает быть базовой ценностью.

В связи с этим мировым сообществом с целью сохранения приемлемых условий существования для будущих поколений создана концепция **устойчивого развития**, при котором не подрываются возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности. Для обеспечения устойчивого развития на первом этапе, необходимо прекратить нерациональное использование ресурсов окружающей среды, предпринимать шаги по охране окружающей среды, внедрению ресурсосберегающих технологий.

9.4 Государство в рыночной экономике и его функции

Проблема взаимоотношений государства и экономики является одной из центральных в обществе. Государство стремится разработать такой механизм хозяйствования, который препятствовал бы разрушительным рыночным последствиям в экономике, к которым относятся монополизм, бедность, кризисы и др.

В условиях рынка **государственное регулирование** экономики представляет систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными организациями.

Для уяснения механизма государственного регулирования экономики охарактеризуем его субъекты и объекты. Государство наделено экономической и политической властью. Поскольку государство имеет определенную институциональную структуру, то между отдельными ее звеньями существует «разделение труда» по выполнению более конкретных функций. На уровне законодательной власти происходит обсуждение и принятие основных направлений экономической политики. Отвечает за ее проведение на практике исполнительная власть – правительство.

Субъектами (исполнителями) **государственного регулирования** выступают – центральные, региональные и местные органы государственного управления.

К **объектам государственного регулирования экономики** относят: сферы, отрасли, регионы, а также ситуации конкретно. Например, объектами государственного регулирования могут быть экономический рост, занятость, цены,

подготовка и переподготовка кадров, окружающая среда, внешнеэкономические связи и др.

Роль государства в хозяйственной жизни той или иной страны проявляется через его **функции**. Эти функции довольно разнообразны, в каждой стране они имеют особенности, отражающие как национальное своеобразие, так и конкретные задачи определенного этапа развития. Однако можно выделить функции, присущие большинству развитых государств. К ним относятся:

1. **Создание правовой основы** для принятия экономических решений. Государство устанавливает законные «правила игры», регулирующие отношения между предприятиями, поставщиками ресурсов и потребителями. На основе принятых законов оно получает возможность выявлять случаи нечестной практики экономических субъектов экономики и применять власть для наложения соответствующих санкций.

2. **Стабилизация экономики**. Рыночная экономика развивается циклично. Государство применяет меры по преодолению кризисных явлений. В первую очередь это касается двух неблагоприятных факторов: а) безработицы, которая возникает тогда, когда общий уровень расходов в частном секторе слишком низок для реализации полной занятости. В этом случае государство должно дополнить частные расходы так, чтобы их общий объем был достаточен для создания полной занятости; б) инфляции. Государство может ее уменьшить, к примеру, сокращением собственных расходов.

3. **Создание общественных благ и услуг**. Существуют определенные виды товаров и услуг, называемые общественными. Это такие товары и услуги, без которых не может обойтись человек. Учитывая, что подобного рода услуги (поддержание национальной обороны, регулирование паводков, борьба с насекомыми и т. д.) не всегда могут быть оплачены, то чтобы общество могло пользоваться такими товарами и услугами, обеспечить их выпуск должно государство.

4. **Социальная политика**. Имущественная дифференциация характерна для чистого рынка. Государство, осуществляя социальную политику, снижает дифференциацию в доходах между различными группами населения. Для этого правительство создает благоприятные условия для всех трудоспособных граждан и производит перераспределение части доходов малообеспеченным гражданам через государственный бюджет.

5. **Государственное предпринимательство**. Присутствие государства целесообразно в тех отраслях, где нужны особо крупные инвестиции и существует наибольший риск их окупаемости (угольная промышленность, электроэнергетика, авиация и космонавтика, атомная энергетика, связь и др.). В государственном секторе экономики развитых стран занята достаточно большая доля населения. Например, во Франции и Италии 11% общей численности трудоспособного населения, в ФРГ, Бельгии и Голландии - 9%.

6. **Антимонопольная политика**. Активизация государства в данной сфере началась в конце XIX века, когда развития рыночной экономики привело к

возникновению очень крупных компаний. Они стали наступать на мелкие и средние слои предпринимателей. Это привело к монополизации экономик, сворачиванию конкуренции, падению качества благ, снижению их ассортимента, к росту потребительских цен. В итоге проигрывал потребитель.

7. Реализация национальных интересов в мировой экономике предполагает проведение государством соответствующей внешнеторговой политики, контроль над международной миграцией капитала и рабочей силы, воздействие на валютные курсы, регулирование платежных балансов и многое другое. Защита национальных интересов осуществляется, например, на основе лицензирования экспорта или государственного контроля над импортом капитала.

8. Охрана окружающей среды. Рынок с неизбежностью порождает определенные внешние эффекты, не имеющие денежной меры, однако, влияющие на благосостояние как производителей, так и потребителей: загрязнения воздуха, земли, воды и др. Реальность внешнего эффекта здесь зачастую проявляется в снижении качества жизни людей, в ущербе их здоровью. Государственный запрет или ограничения на такие загрязнения, установление стандартов безопасности (например, предельно допустимых норм концентрации вредных и токсичных веществ) заставляет производителей нести дополнительные расходы на оборудование, предотвращающее внешние выбросы.

Осуществляя регулирование экономических процессов государство использует систему методов и инструментов, которые меняются в зависимости от экономических задач, материальных возможностей государства, накопленного опыта регулирования.

Общепринято деление методов воздействия государства на экономику: на **административные и экономические, прямые и косвенные.**

Административные методы базируются на силе государственной власти и включает меры запрета, разрешения и принуждения. С помощью системы административных мер осуществляется государственный контроль над ценами, доходами, валютным курсом. Например, правительства не раз прибегали к замораживанию цен и зарплат. Административное регулирование применяется в различных условиях в той или иной мере. В экстремальных условиях данный тип управления может оказаться единственно возможным и наиболее эффективным. По мере устранения экстремальных обстоятельств, предпочтение отдается экономическим методам государственного регулирования экономики.

Экономические методы государственного регулирования подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые методы государственного регулирования осуществляются в сфере государственного предпринимательства – через государственные инвестиции, государственные заказы, субсидирование. Государству могут принадлежать железные и автомобильные дороги, электростанции. Доля государственного сектора крайне мала в США и Японии. На европейских государственных предприятиях производится от 10 % ВВП – в Германии, до 30 % - в Австрии. Государство субсидирует сельское хозяйство, оказывает прямое воздействие на экспорт, освобождая экспортера от

уплаты пошлин на ввоз продуктов, сырья, создавая льготное кредитование экспорта, либо предоставляя государственные гарантии под внешние кредиты. Государство оказывает также прямое воздействие на национальный рынок, влияя на размер, структуру и направление развития рынка путем государственного заказа.

В последнее время все большее место в экономических методах государственного регулирования занимает косвенное экономическое регулирование.

Косвенные методы экономического регулирования осуществляются через бюджетную и кредитно-денежную политики.

Высшей формой государственного регулирования экономики является **государственное программирование, прогнозирование и планирование**. Его задача — комплексное использование в глобальных целях всех элементов государственного регулирования экономики.

Глава 10. Деньги. Инфляция. Антиинфляционная политика государства

Функционирование рыночной экономики неразрывно связано с движением денег. Деньги опосредуют все хозяйственные связи экономических субъектов, приводят в движение хозяйственный механизм. Нормально функционирующая денежная система создает условия для устойчивого и сбалансированного экономического роста, эффективного использования ресурсов, повышения благосостояния граждан, их экономической мотивации, укрепления основ военно-экономической безопасности государства. Инфляция создает проблемы для рыночной экономики. Контроль над инфляцией постоянно находится в центре внимания общества и государства. Все это придает особую актуальность теме настоящей главы.

10.1 Деньги, их сущность и функции

За процессами производства и распределения в цепочке хозяйственной деятельности следует обмен товарами, осуществляемый при помощи денег. Непосредственный обмен одного товара на другой называется бартером (от англ. *barter* – менять). Он был самой ранней формой обмена. Постепенно из товаров выделились «допотопные» товарные деньги, которыми служили скот, меха, соль, ракушки, табак, кожи, бусы из раковин и сушеная рыба, вино и рабы и т.д. Далее роль денег закрепились за слитками металлов (медь, бронза, железо, золото и серебро). Золото и серебро достаточно долго параллельно выполняли денежные функции. Такое денежное обращение называется **биметаллическим**. Появились **монеты** – слитки металла определенной формы, веса, пробы и достоинства, удостоверенные государством. К концу XIX века в большинстве стран мира золото вытеснило серебро из сферы денежных отношений, произошел переход к золотому **монометаллизму**. Полноценные золотые деньги со временем сменились бумажными. Впервые бумажные деньги появились в Китае в XII веке, (о них упоминал Марко Поло,

посетивший Пекин в 1286 году). В России бумажные деньги (ассигнации) были выпущены в 1769 г. в период царствования Екатерины II. С XX-XXI вв. основу денежного обращения составляют неразменные на золото **символические** деньги, не имеющие собственной стоимости. Это неполноценные деньги с принудительным курсом, которые правительство провозглашает в качестве законного платежного средства, обязательного к приему во всех видах сделок и платежей.

Что же такое деньги? Существует несколько определений сущности денег. Из них наиболее лаконичное и емкое определение следующее. Деньги – это **товар, служащий всеобщим эквивалентом**.

Сущность денег проявляется в их **функциях**. Во-первых, деньги выполняют функцию **меры стоимости**. Своим количеством они измеряют и соизмеряют стоимость всех остальных товаров. Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется **ценой**. Эту функцию деньги выполняют мысленно, идеально. Техническая сторона измерения деньгами стоимости товаров связана с масштабом цен. **Масштаб цен** – это устанавливаемые государством весовое количество золота, принятое в качестве денежной единицы, а также деление национальной денежной единицы на более мелкие части. В настоящее время золотое содержание национальных денежных единиц не устанавливается.

Вторая функция денег – **средство обращения**. Деньги выступают как посредник в сфере обращения товаров, постоянно переходят из рук в руки.

Третья функция денег – **средство сбережения или накопления**. Люди, как правило, не тратят на текущее потребление все свои доходы. Стремление людей получить хорошее образование, сохранять и поддерживать здоровье, приобретать дорогостоящие вещи требуют накопления определенных сумм денег, это и есть их сбережение. Они могут храниться в виде наличных денег, на банковских счетах, в ценных бумагах, в иностранной валюте, других активах. В условиях ускоряющейся инфляции начинается «бегство от денег» в реальные активы.

Четвертая функция денег – **средство платежа** – связана с развитием кредитных отношений, выполнением различных обязательств – выплата стипендий, пособий, пенсий, перечисление налогов и сборов. При выполнении этих действий деньги приобретают относительно самостоятельное движение, не связанное непосредственно с движением товаров. Из этой функции выросли **кредитные деньги**, преобладающие в современном денежном обороте.

Пятая функция – **мировые деньги** – связана с использованием денег в международном платежном обороте. В настоящее время в международных расчетах используются неразменные на золото символические деньги – валюты наиболее развитых стран мира, они называются **свободно используемыми**. МВФ относит к ним доллар США, евро, японскую йену, английский фунт стерлингов, на повестке дня включение в этот список китайского юаня.

Важнейшим выражением эволюции денег стала смена их **видов**. На смену полноценным золотым и неполноценным бумажным приходят кредитные деньги. Исторически первым видом кредитных денег был **вексель** – безусловное

обязательство выплатить определенную сумму денег в установленный срок. Это долговая расписка. Различают простой и переводной вексель. Векселя, основанные на торговых сделках, называются **коммерческими**. При соблюдении всех правил по их оформлению, они принимаются банками в залог или к учету при предоставлении ссуд. Коммерческие банки могут переучитывать краткосрочные векселя в Центральном банке.

Банкнота – долговое обязательство банка. Первоначально они выпускались частными коммерческими банками. В начале XX века банкнота превратилась в разновидность неразменных на золото денежных знаков, монопольно выпускаемых в обращение Центральными банками (монетная регалия).

Депозитные деньги (от латинского *depositum* – вещь, отданная на хранение) – система специальных расчетов между банками на основе банковских вкладов путем переноса суммы с одного счета на другой. Банковский депозит, является долгом банка и он обязан выдать сумму денег владельцу вклада, когда он того пожелает.

Чек – это документ установленной формы, письменное распоряжение владельца вклада своему банку о выдаче с его счета указанной суммы предъявителю чека. Срок действия чеков ограничен по времени. Строго говоря, деньгами является чековый депозит, а сам чек – это лишь приказ о выдаче вклада (полностью или частично).

Платежные карты – вид кредитных денег, функционирующих на основе создаваемых банками платежных систем. По способу распоряжения счетом различают **кредитные карты**, предоставляющие возможности распоряжаться при покупке товаров большим количеством денег (в пределах установленных лимитов), чем остаток на счете клиента, и **дебетовые карты** – это средство безналичной оплаты покупок и услуг в пределах остатка средств на счете, без использования кредитной линии. Сегодня в России преобладают дебетовые карты. Современная пластиковая карта является не только удобным платежным средством, она может учитывать скидки, бонусы, поездки на транспорте, залитый бензин, служить пропуском, удостоверением личности.

Электронные деньги – это виртуальные денежные единицы, используемые в электронных платежных системах. Для их оборота используются сложные технологии, в том числе шифрования и криптографии. Электронные деньги могут выражаться в традиционных государственных валютах и обращаться по правилам, установленным Центральными банками. А могут создаваться частные валюты, обращающиеся по собственным правилам негосударственных платежных систем. Частные криптовалюты признаны в России денежными суррогатами и запрещены к использованию.

Сегодня преобладающим видом денег являются **кредитные деньги** – знаки стоимости, возникшие на основе кредита; они которые выступают в обращении как долговые обязательства эмитирующего их субъекта.

10.2 Денежное обращение. Структура денежной системы

Выполняя свои функции, деньги находятся в непрерывном движении, получившем название денежного обращения. **Денежное обращение** – это движение денег, обслуживающее оборот товаров и услуг, а также движение ссудного и фиктивного капитала. Денежное обращение происходит в безналичной и наличной форме. Наличный оборот совершается при мелких сделках предприятий и при расчетах граждан с использованием наличных денег. Безналичный оборот преобладает в сфере обращения и осуществляется без участия наличных денег.

Денежное обращение подчиняется **закону денежного обращения**, определяющего необходимую величину денежной массы в обращении: денежная масса, умноженная на число оборотов денег в актах купли-продажи, равняется совокупному объему денежных средств, израсходованных в экономике в течение года. Закон денежного обращения описывается уравнением обмена монетаристской школы (уравнением Фишера): $M \times V = P \times Q$,

где: M – величина денежной массы;

V – скорость обращения денег;

P – средний уровень цен;

Q – реальный объем производства в стране.

Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных денежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике.

Исходя из уравнения Фишера, денежная масса, требующаяся для выполнения функций обращения и платежа прямо пропорциональна уровню цен и объему производства и обратно пропорциональна скорости оборота денег:

$$M = \frac{P \times Q}{V}.$$

Нарушение закона денежного обращения чревато негативными последствиями. Недостаток денег в обращении ведет к затовариванию, снижению деловой активности, к дефляции. Избыток денег над потребностями товарного оборота порождает инфляцию. Поэтому Центральный банк страны регулирует величину денежной массы в обращении. Для этого он группирует различные виды денег в следующие денежные агрегаты по их ликвидности:

$M0$ – произносится как « M -ноль» – наличные деньги;

$M1$ – включает $M0$ плюс остатки средств нефинансовых предприятий, организаций, индивидуальных предпринимателей и населения на расчетных, текущих, депозитных и иных счетах до востребования (в том числе для расчетов с использованием пластиковых карт), открытых в валюте РФ;

$M2$ – равен агрегату $M1$ плюс остатки на краткосрочных счетах;

$M3$ – включает в себя агрегат $M2$ плюс долгосрочные депозиты, облигации государственного займа, другие ценные бумаги банков и государства.

М4 – включает помимо М3 средства в иностранной валюте, принадлежащие населению, банкам, предприятиям и организациям.

Ликвидность денег – это их способность быть обмененными на наличные деньги и быть потраченными на приобретение товаров. Самой высокой ликвидностью обладает денежный агрегат *М0*. При оценке величины денежной массы Центральный банк ориентируется на агрегат *М2*.

Исторически сложившаяся в стране и закрепленная национальным законодательством форма организации денежного обращения называется **денежной системой**. Современные денежные системы включают следующие элементы.

1. Денежная единица – установленный в законодательном порядке денежный знак, принятый в стране за единицу, например, российский рубль.

2. Масштаб цен – весовое количество металла (золота или серебра) соответствующее денежной единице. А также деление денежной единицы на более мелкие части. В настоящее время официальное соотношение между рублем и золотом устанавливается.

3. Эмиссионная система – законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение, а также учреждения, его обслуживающие. На территории РФ эмиссия наличных денег, организация их обращения, изъятие из обращения осуществляется исключительно Центральным банком РФ.

4. Виды денег – система кредитных и бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в обороте.

5. Платежная система – это совокупность правил, процедур, технической инфраструктуры, обеспечивающих перевод стоимости от одного субъекта экономики к другому. Платежные системы замещают расчеты наличными деньгами во внутренних и международных операциях. Самой крупной в мире является система *SWIFT*, созданная в 1973 г. и представляющая собой международную межбанковскую систему передачи информации и совершения платежей. Каждый банк, включенный в систему, имеет свой уникальный код, что облегчает и ускоряет совершение операций.

В современных платежных системах широко применяются вычислительная электронная техника, возникли электронные платежные системы, осуществляющие транзакции через сети (например, Интернет) или платежные чипы. Деятельность по обработке информации, используемой при совершении платежных операций – процессинг. Банковский процессинг обеспечивает взаимодействие между участниками расчетов с применением банковских карт. В России подавляющую часть банковского процессинга обеспечивали до недавнего времени международные платежные системы *VISA* и *MasterCard*. Частичная блокада этими системами весной 2014 г. карт, эмитированных российскими банками, поставила задачи: замкнуть осуществление платежей (переводов) внутри России, запретить передачу информации о внутрироссийских платежных транзакциях за границу. Во исполнение принятых решений с 2015 г. начала работу российская национальная система платежных карт, выпущена первая отечественная общенациональная платежная карта «МИР». Небанковский процессинг обеспечивает прием регулярных платежей (за сотовую

связь, Интернет, цифровое телевидение, другие), денежные переводы, а также небанковские карты (социальные, транспортные, подарочные, бензиновые, карты лояльности).

6. Институты денежной системы – государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение. К ним относятся законодательные органы, Центральный банк, коммерческие банки, Министерство финансов, налоговые органы, другие финансовые учреждения. Их деятельность регламентируется Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, Законом «О Центральном банке РФ», Законом «О валютном регулировании и валютном контроле», Законом «О банках и банковской деятельности» и другими.

В ходе исторического развития денежные системы меняются. Для современных денежных систем характерны следующие черты:

1. Демонетизация золота – прекращение выполнения золотом денежных функций, уход его из обращения, отказ от обмена банкнот на золото, отмена золотого содержания денежных единиц.

2. Господствующее положение кредитных денег в денежном обороте.

3. Усиление эмиссии денег в целях кредитования государства.

4. Преобладание безналичного оборота в денежном обращении.

5. Использование новых все более сложных и дорогостоящих технологий.

6. Усиление государственного регулирования денежного обращения.

В современной денежной системе ускоряется прохождение платежей по всему миру, появляются новые возможности, однако растут и риски сбоя в работе все более масштабных систем расчетов, денежная сфера стала источником кризисов, потрясений, финансово-экономического противоборства и санкционного давления.

10.3 Инфляция. Антиинфляционная политика государства

Термин инфляция (от лат. *inflatio* – вздутие, разводнение) впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861-1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения.

В настоящее время под **инфляцией** понимают повышение общего уровня цен и падение покупательной способности национальной денежной единицы. Явление, противоположное инфляции, называется **дефляцией** – это общее падение цен и издержек.

По формам проявления различают инфляцию открытую и подавленную. В условиях свободных, гибких цен и валютных курсов обнаруживает себя **открытая инфляция**, главными формами проявления которой становится долговременная тенденция роста общего уровня цен. Для измерения открытой инфляции используются **индексы цен и показатель темпов инфляции**, рассмотренные в главе 8. Не всякое повышение цен носит инфляционный характер. Цены могут расти вследствие циклических и сезонных колебаний, вследствие улучшения качества продукции, других факторов; это закономерные явления, присущие любой экономике

и вызывающие рост цен на отдельные товары и услуги. Если товарно-денежные отношения развиваются в условиях жесткого государственного контроля над ценами, инфляционные тенденции принимают вид **подавленной инфляции**, главной формой проявления которой становятся усиление товарного дефицита и появление теневого рынка. При измерении подавленной инфляции используются такие показатели, как: соотношение цен, контролируемых государством, с ценами свободного рынка, в том числе теневого; вероятность осуществления нужной покупки; затраты времени на поиск товара; объем вынужденных сбережений. В особый вид выделяют **стагфляцию** – это ситуация, когда возрастание общего уровня цен происходит с одновременным сокращением производства, т.е. цена и объем выпуска изменяются в разных направлениях.

Причины инфляции разнообразны, к ним относятся:

Дефицит государственного бюджета, который покрывается за счет чрезмерной эмиссии денег. Это вызывает наиболее сильные инфляционные расстройства. Попытки сократить дефицит бюджета за счет увеличения налогов может привести к так называемой «налоговой» инфляции.

Чрезмерная кредитно-денежная эмиссия, объясняемая как выдачей кредитов правительству, коммерческим банкам, так и наращиванием валютных резервов Центрального банка в результате его валютных интервенций при наплыве иностранной валюты в страну и т.д.

Несовершенство рынков, то есть наличие монополий и олигополий в базовых отраслях, а также профсоюзов на рынке труда. Это позволяет монополиям и олигополиям использовать свою власть над рынками, вздувать цены, сдерживать объемы предложения важнейших для экономики товаров, что способствует росту издержек и цен во всех отраслях. Рост издержек и цен вызывается увеличением оплаты труда, опережающим рост его производительности.

Инфляционный эффект инвестиций связан с наличием временного разрыва между моментом расходования денежных средств и моментом получения отдачи от инвестиций в виде прироста производства.

Милитаризация экономики приводит к росту расходов бюджета, увеличению военного потребления, это означает, что из экономического оборота систематически изымается значительная часть валового продукта страны, не пригодная ни для возмещения израсходованных средств производства, ни для воспроизводства рабочей силы. Ее денежный эквивалент продолжает движение в каналах обращения, вызывает разрыв между денежной и товарной массами, создает очаги инфляционных давлений.

Инфляционные ожидания – это оценка субъектами рынка ожидаемых темпов инфляции в будущем. Производители закладывают ожидаемые темпы роста цен в будущие номинальные цены чтобы обезопасить свою выручку от обесценивания. Банки повышают номинальную процентную ставку. Профсоюзы закладывают повышенные ставки заработной платы в трудовые договоры. Потребители закупают товары впрок, создавая ажиотажный спрос. Так инфляционные ожидания

«разгоняют» инфляцию, придают ей самоподдерживающийся характер, их очень сложно преодолеть.

Внешнеэкономические факторы могут служить каналами «импорта инфляции» из одной страны в другую.

Эти и многие другие причины вызывают инфляцию. Среди ученых отсутствует единство мнений по вопросу о современной инфляции. Сторонники **монетарных концепций** считают ее чисто денежным феноменом, а главной ее причиной – чрезмерную эмиссию денег. Сторонники **немонетарных концепций** рассматривают инфляцию как многофакторное явление, в котором взаимодействуют монетарные и немонетарные (структурные) факторы.

Инфляцию **классифицируют** по разным основаниям. В зависимости от **темпов роста цен** инфляцию классифицируют на:

– **умеренную или ползучую**, с ростом цен менее, чем на 10% в год; она не вызывает особого беспокойства;

– **галопирующую** – с ростом цен, измеряемым двузначными цифрами в год и более того – до 200% включительно. Считается, что такая инфляция опасна для народного хозяйства и требует антиинфляционных мер;

– **гиперинфляцию** – когда цены растут астрономическими темпами, сокращается производство, разрушается хозяйственный механизм. Формальный критерий гиперинфляции введен американским экономистом Ф. Кэганом: началом гиперинфляции считается месяц, в котором цены впервые увеличились более чем на 50% и не снижаются с этого уровня в течение полугода и более.

Таблица 10.1

Динамика индекса потребительских цен в Российской Федерации

Год	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Индекс цен	260,4	2608,8	939,9	315,4	231,3	121,8	111,0	184,4	136,5
Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Индекс цен	120,2	118,6	115,1	111,9	111,7	110,9	109,0	111,9	113,3
Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015		
Индекс цен	108,8	108,7	106,1	106,6	106,5	111,4	112,9		

Для стран с развитой рыночной экономикой типична умеренная инфляция. Галопирующая и гиперинфляция периодически наблюдается в развивающихся странах и странах с развивающимися рынками. Динамика индексов потребительских цен в России представленная в табл.10.1 демонстрирует разные виды инфляции проявлявшиеся в этот период.

По **источникам** инфляционных давлений выделяют инфляцию спроса и инфляцию издержек (предложения). **Инфляция спроса** – ответ на нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны совокупного спроса в условиях приближения к полной занятости. См. рис. 10.1.

Когда экономика приближается к полной занятости, производство не может отреагировать на увеличение спроса ростом предложения; поэтому растут цены. Инфляция спроса может рассматриваться как средство стимулирования деловой активности, однако длительное использование таких мер может привести к формированию инфляционных ожиданий, неконтролируемому росту цен.

Инфляция издержек (предложения) происходит в результате сокращения совокупного предложения в связи с ростом издержек (рис. 10.2). Под воздействием роста издержек кривая совокупного предложения сдвигается влево, в положение AS_2 , что вызывает сокращение объемов производства (с уровня Q_1 до уровня Q_2), занятости, рост цен (с уровня P_1 до уровня P_2). Источником роста издержек может явиться деятельность государства, монополизм фирм и профсоюзов, рост цен на импортируемые товары. Вводя чрезмерное налогообложение бизнеса, государство может спровоцировать рост издержек, породить тенденцию к снижению объемов производства, вызвать **налоговую инфляцию**. Предприниматели, у которых налоги отбирают в бюджет заметную часть финансовых ресурсов, сталкиваются с трудностями при финансировании бизнеса, разоряются, совокупное предложение сокращается.

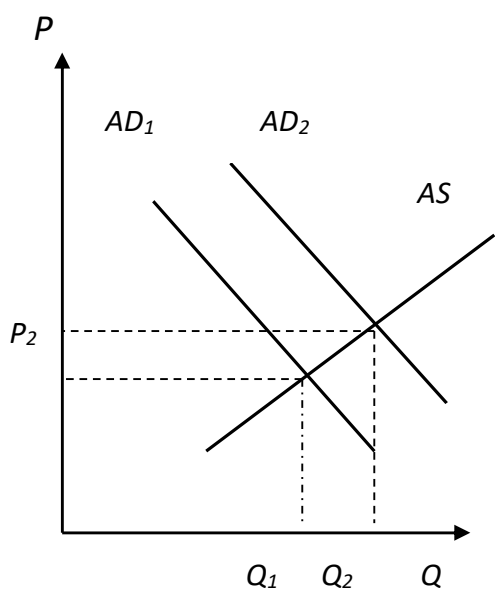


Рис.10.1 Инфляция спроса

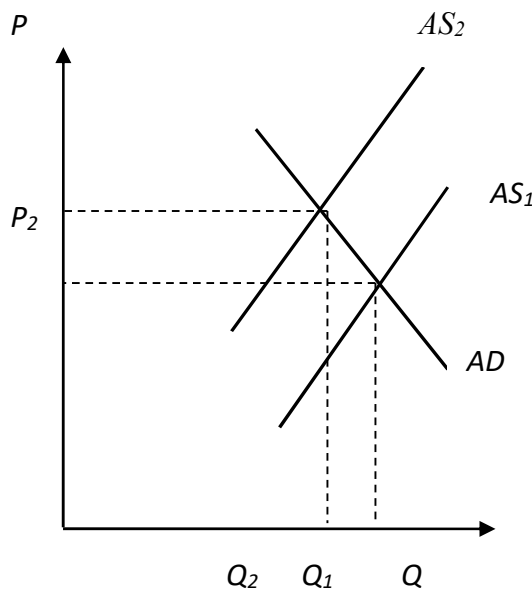


Рис.10.2 Инфляция издержек

Большой интерес представляет классификация инфляции в зависимости от соответствия темпов роста цен на различные товарные группы. Выделяют **сбалансированную** инфляцию, при которой наблюдается одновременный и относительно равномерный рост цен на большинство товаров и услуг. Для **несбалансированной** инфляции характерны различные темпы роста цен на разные товарные группы, что приводит к перераспределению доходов между отраслями, регионами, социальными группами. В современных условиях преобладает несбалансированная инфляция, было выявлено, что «инфляция для бедных» в тот же период времени идет быстрее, чем «инфляция для богатых».

По степени **предсказуемости** различают **прогнозируемую** (ожидаемую) и **непрогнозируемую** инфляцию. Ожидаемая инфляция связана с инфляционными ожиданиями участников рынка, учитывается при заключении контрактов, иногда называется инфляцией ценовой накладки. Непрогнозируемая инфляция характеризуется внезапным скачком цен, пагубно сказывается на всем хозяйственном механизме страны, может вызывать инфляционные шоки.

Профессором Лондонской школы экономики О.Филлипсом эмпирическим путем, на основе исследований статистических данных по Великобритании за 1861-1957 гг., была обнаружена обратная зависимость между инфляцией и уровнем безработицы. Графическое отображение этой зависимости получило название кривой

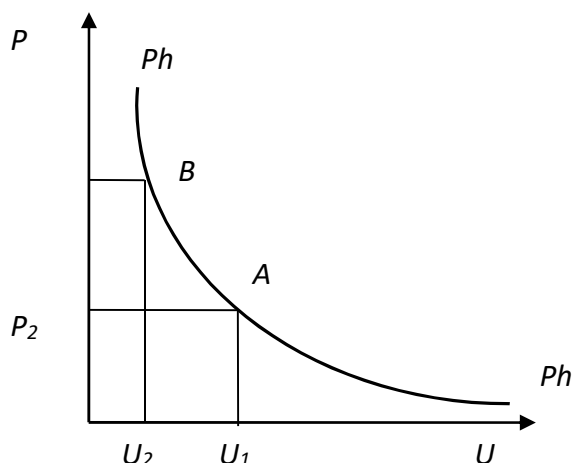


Рис 10.3 Кривая Филлипса

Филлипса (рис. 10.3). **Кривая Филлипса** показывает, что между безработицей и инфляцией в краткосрочном периоде времени существует обратная связь. При уменьшении уровня безработицы с U_1 до уровня U_2 происходит увеличение темпов инфляции с уровня P_1 до уровня P_2 . Это объясняется тем, стимулирование инвестиций побуждает предпринимателей к расширению производства, увеличению

рабочих мест. В условиях искусственно завышенной занятости трудно найти незанятых работников нужной профессии и квалификации, приходится переманивать работников, завышая их заработки, что вызывает рост издержек, ускоряет инфляцию. Ограничительная кредитно-денежная политика сдерживает инфляцию, но вызывает падение совокупного спроса, производства и занятости, растет безработица. Уровень безработицы, не ускоряющий инфляцию, трактуется как естественный. Кривая Филлипса использовалась кейнсианцами, использовалась для обоснования политики расширения совокупного спроса как средства снижения безработицы и оживления экономики. Подобные представления были популярны в 50-е и 60-е годы XX века, ныне оспариваются многими учеными.

Инфляция оказывает сильное влияние на социальные и экономические аспекты жизни страны, вызывая разнообразные **последствия**, как позитивные (ползучая инфляция), так и негативные. К негативным последствиям относят, во-первых, **искажение ценовых сигналов**. Как образно выразился Ф. Хайек, «высокая инфляция и в особенности сильно варьирующая инфляция приводит к тому, что помехи полностью «забивают» полезный сигнал». Во-вторых, инфляция **перераспределяет** доходы и богатство: проигрывают получатели фиксированных доходов (пенсий, стипендий, пособий, оплаты труда в бюджетной сфере), выигрывают участники производства, чьи доходы привязаны к выручке. Размываются социальные

программы. Происходит концентрация богатства в руках немногочисленной группы людей, связанной с финансовыми махинациями. Нарастает социальная напряженность. В-третьих, инфляция порождает явление «**бегства от денег**», рост скорости оборота денежной единицы, что равносильно дополнительной денежной эмиссии. Обесцениваются денежные сбережения населения, денежные средства хозяйствующих субъектов, разрушается основа кредитной системы, подрывается база инвестиционного и инновационного процессов.

В-четвертых, наблюдается **долларизация** экономики – замещение обесценивающейся национальной денежной единицы во внутреннем денежном обороте более стабильными валютами других стран, например, долларом. Это подрывает экономический суверенитет страны, лишая правительство возможности проводить самостоятельную кредитно-денежную политику.

В-пятых, сильная инфляция **дезорганизует** национальную экономику. Капиталы бегут из сферы производства в торгово-посредническую деятельность, а затем в спекулятивные финансовые сделки. Производство сокращается, растет безработица и нищета, на географической карте растет число хронически депрессивных бедных регионов. Государство вынуждено принимать меры антиинфляционной политики.

Антиинфляционная политика – это совокупность денежно-кредитных, бюджетных, налоговых мер, программ по регулированию и распределению доходов, тактического и стратегического характера, направленных на удержание темпов роста общего уровня цен в приемлемых рамках.

Логика борьбы с инфляцией требует гашения инфляционных ожиданий, стимулирования производства, ограничения количества денег в обращении. Две последние составляющие могут противоречить друг другу. Борьба с инфляцией может сопровождаться спадом производства и ростом безработицы. Государство старается использовать такие меры, которые позволили бы контролировать цены, не подавляя деловой активности. Это достижимо при **стратегическом подходе** к борьбе с инфляцией, рассчитанном на длительное время. Антиинфляционная стратегия включает, как правило: а) долгосрочную денежно-кредитную политику таргетирования, использующую установление пределов ежегодных приростов денежной массы темпами, равными потенциальному росту ВВП (примерно 3-5 % в год). б) бюджетную стратегию, включающую меры по устранению дефицита бюджета, регулирование профицита, формирование государственных финансовых резервных фондов; сокращение государственного долга. в) стимулирование совокупного предложения посредством структурных преобразований, активизации инвестиционных и инновационных процессов. г) создание конкурентной среды, условий для предпринимательства, проведение антимонопольной политики, формирование эффективной налоговой системы.

Последовательная, понятная долгосрочная антиинфляционная политика укрепляет авторитет правительства и Центрального банка, позволяет подавить инфляционные ожидания, обеспечить стабильность денежного обращения. В силу

разных обстоятельств, инфляция может выйти из-под контроля, тогда принимают экстренные меры, рассчитанные на быструю отдачу. К ним относится ограничительная денежно-кредитная политика, сбалансирование государственного бюджета, прямое и непосредственное распределение кредитов государством, стабилизация валютного курса, замораживание цен и заработной платы в целях ограничения роста заработной платы как элемента издержек. Так можно снять инфляционные ожидания, снизить инфляцию до уровня регулируемой. В случае особенно сильных инфляционных процессов, может потребоваться стабилизационная денежная реформа или упорядочение денежного обращения, осуществляемые следующими методами: **дефляция** – уменьшение денежной массы путем изъятия из обращения излишних бумажных денег; **нуллификация** – ликвидация старых денежных знаков и выпуск новых бумажных денег в меньшем количестве; **деноминация** – изменение нарицательной стоимости денежных знаков с их обменом по определенному соотношению на новые более крупные денежные единицы с одновременным пересчетом (в таком же соотношении) цен, тарифов, заработной платы. С 1 января 1998 г. в нашей стране была проведена деноминация, означавшая замену обращавшихся денег на новые по соотношению 1000 руб. в деньгах старого образца на 1 руб. в новых деньгах; **девальвация** – понижение курса национальной валюты по отношению к иностранной; **ревальвация** – повышение валютного курса. Как и девальвация, она оказывает серьезное влияние на платежный и торговый баланс страны, устойчивость и конкурентоспособность ее экономики.

Таким образом, современные инфляционные процессы имеют многофакторную природу, не могут считаться чисто денежным феноменом. Современная инфляция вызывает серьезные социально-экономические последствия, требует проведения специальной антиинфляционной политики. Мировой опыт подтверждает приоритетность цели снижения инфляции в экономической политике, свидетельствует о наличии инструментов для ее достижения.

Глава 11. Кредитно-банковская система

Современная рыночная экономика широко использует кредитные отношения. Важнейшим законом рынка является то, что деньги должны находиться в постоянном обороте. Временно свободные денежные средства размещаются на рынке ссудных капиталов, аккумулируются в кредитно-финансовых учреждениях, размещаются в отраслях экономики, где есть потребность в инвестициях. То есть кредит служит мощным средством накопления капитала, ускорения развития экономики, повышения ее эффективности.

11.1 Сущность современных кредитных отношений

Кредитная система – функциональная подсистема рыночного хозяйства, опосредующая процессы формирования капитала в экономической системе и его движение между субъектами и секторами экономики. Она имеет институциональный

и функциональный аспект. Кредитная система в **институциональном** аспекте – совокупность различных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов. В большинстве стран кредитная система состоит из следующих звеньев: Центральный банк, коммерческие банки, специализированные банковские учреждения (инвестиционные, торговые, ипотечные и т.п.) и специализированные небанковские кредитно-финансовые учреждения (страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные и финансовые компании, благотворительные фонды, ссудо-сберегательные ассоциации, кредитные союзы). Аккумулируя огромные денежные ресурсы, банковские и небанковские кредитно-финансовые учреждения активно участвуют в процессе накопления и эффективного размещения капитала.

Кредит (от латинского *creditum* – сделка, долг) – ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента. Кредит строится на основе следующих **принципов**: срочность – предоставляется на определенный срок; возвратность – необходимость вернуть взятую денежную сумму; платность – предполагается выплата ссудного процента; материальное обеспечение; целевая направленность.

При движении ссуды между кредитором и заемщиком складываются кредитные отношения. **Сущность** кредитных отношений заключается в преодолении временного несовпадения производственных циклов отдельных товаропроизводителей. В этом смысле кредит выступает как форма движения ссудного капитала. Кредит выполняет важные **функции** в рыночной экономике. Внедряясь в сферу денежных отношений, кредит выполняет **эмиссионную** функцию, создает кредитные средства обращения, замещающие полноценные деньги в денежном обороте, содействует **экономии** издержек обращения, позволяет существенно **раздвинуть рамки** общественного производства. Также кредит выполняет **перераспределительную** функцию. Благодаря ему частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства превращаются в ссудный капитал. Кредит способствует **концентрации** и централизации капитала. Он активно используется в конкурентной борьбе, содействует процессу поглощения и слияния фирм. Кредит выполняет **контрольную** функцию, так как при его предоставлении оценивается состояние дел на предприятии.

Кредит классифицируют по разным основаниям. По **субъектам**: в роли кредитора и заемщика могут выступать: государство, предприятия, домашние хозяйства, банки, страховые компании и т.д. По **способу** кредитования различают кредит в натуральной форме (инвестиционные товары, потребительские товары, сырье, и т.д.) и денежный кредит (денежные покупательные средства, денежный капитал, акции, векселя и другие долговые обязательства). По **срокам**: краткосрочный (до 1 года), среднесрочный (от 1 года до 5 лет), долгосрочный (от 5 до 10 лет), долгосрочный специальный (от 2 до 40 лет).

По **характеру кредитного пространства** различают: **коммерческий кредит** – это кредит, предоставляемый предприятиями и другими хозяйственными субъектами друг другу в товарной форме, прежде всего, путем отсрочки платежа. В большинстве

случаев коммерческий кредит оформляется векселем. **Банковский кредит** предоставляется банками любым хозяйственным субъектам, в виде денежных ссуд, может обслуживать не только обращение товаров, но и накопление капитала. **Межхозяйственный денежный кредит** – предоставляется хозяйственными субъектами друг другу путем выпуска предприятиями и организациями акций, облигаций и других видов ценных бумаг. **Потребительский кредит** – предоставляется частным лицам при покупке, прежде всего потребительских товаров длительного пользования. Он реализуется либо в форме продажи товаров с отсрочкой платежа, либо в форме предоставления банком ссуды на потребительские цели. **Ипотечный кредит** – предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земля, здания). С использованием ипотечных схем в России совершается не более 2-3% сделок с недвижимостью. **Государственный кредит** делится на собственно государственный кредит и государственный долг. В первом случае государство кредитуют различные секторы экономики. Во втором – государство заимствует денежные средства у банков и других финансово-кредитных институтов на финансовых рынках для своих нужд. **Международный кредит** –

осуществляется в сфере международных отношений.

На кредитном рынке взаимодействуют спрос на кредитные ресурсы и их предложение (рис. 12.1). **Спрос** на кредит – это потребности экономических субъектов в кредитных ресурсах. Он возникает по следующим причинам: а) необходимость пополнения

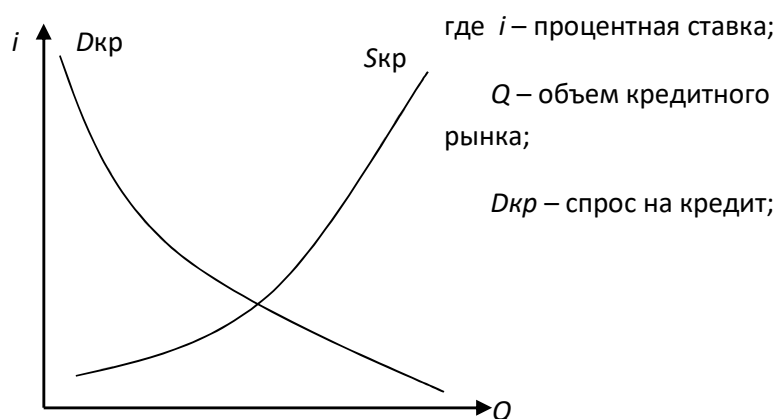


Рис 12.1. Спрос и предложение на кредитном рынке

основного и оборотного капитала; б) приобретение товаров длительного пользования; в) покрытие дефицита госбюджета; г) обеспечение платежеспособности и ликвидности банков, д) финансирование инвестиционных проектов, так далее.

Предложение кредита – это избыток ресурсов у экономических субъектов. Оно формируется благодаря: а) размещению временно свободного капитала предприятий в альтернативные проекты; б) размещению личных сбережений домашних хозяйств; в) использованию временно свободных средств госбюджета; г) размещению ресурсов различных финансовых учреждений (пенсионных фондов, страховых компаний, инвестиционных фондов и компаний и т.д.). **Величины** спроса и предложения на кредитном рынке зависят от ставки ссудного процента (о ссудном проценте и его ставке см. главу 8). На кредитном рынке в результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается **равновесная** ставка ссудного процента, оказывающая существенное влияние на все стороны хозяйственной жизни страны, на уровень потребления, сбережения, инвестирования.

11.2 Банковская система

Современные банковские системы имеют **двухуровневое строение**. Первый уровень – Центральный банк, представляющий ядро кредитной системы. Второй уровень – банки (как универсальные, так и специализированные).

Банки – особые экономические институты, образующие основную группу кредитных учреждений и реализующие в совокупности основные банковские операции: привлечение денежных средств во вклады, предоставление кредитов, осуществление денежных расчетов, эмиссия кредитных средств обращения.

В рыночных условиях банк – это коммерческое предприятие, которое, является самостоятельным хозяйствующим субъектом, имеет права юридического лица, производит своеобразный продукт и продает его. Банки выполняют важные **функции** в экономике: а) перераспределяют средства между отраслями и регионами; б) ускоряют рост на уровне фирм и страны в целом; в) обслуживают создание и движение ссудного капитала; г) финансируют структурную перестройку экономики.

Особое положение в кредитно-банковской системе занимает **Центральный банк**, осуществляющий руководство всей кредитной системой страны. Центральный банк России – Банк России, его деятельность регулируется Законом РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 г. №86-ФЗ. Закон устанавливает его правовой статус, принцип независимости, который проявляется в том, что Банк России выступает как особый публично-правовой институт, обладающий исключительным правом денежной эмиссии и организации денежного обращения, нормотворческими полномочиями в рамках его компетенции. Уставной капитал и все имущество Банка России находится в федеральной собственности, однако он наделен имущественной и финансовой самостоятельностью. Подотчетен Государственной Думе, выполняет множество **функций**: - эмиссия банкнот;

- предоставление кредита Министерству финансов в пределах тех лимитов, которые устанавливает законодательный орган;
- хранение государственных золотовалютных резервов страны;
- хранение резервных фондов коммерческих банков;
- кредитование коммерческих банков;
- осуществление денежно-кредитного регулирования экономики;
- осуществление расчетов и кассового обслуживания государственного бюджета и отдельных организаций (как правило, государственных);
- покупка и продажа иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте, которые выставляют российские и иностранные банки;
- установление курса рубля к валютам других государств;
- осуществление контроля за деятельностью кредитных учреждений.

Важной функцией Центрального банка является **лицензирование**, т.е. выдача разрешения на деятельность коммерческих банков. Центральный банк ведет общегосударственную книгу регистрации банков. Совместно с Министерством

финансов определяет порядок создания страховых и резервных фондов, формируемых за счет прибыли банков. Такие фонды предназначены для покрытия возможных убытков. В случае систематических нарушений нормативов, Центральный банк может приостановить и отозвать лицензию коммерческого банка. Высшим органом управления Центрального банка является совет директоров, в который входят Председатель Центрального банка, назначаемый Государственной Думой по представлению Президента Российской Федерации сроком на четыре года. В странах с рыночной экономикой он относительно независим и контролируется только законодательными органами.

Основными **инструментами денежно-кредитной политики** Центрального банка служат:

- процентные ставки по операциям Центрального банка;
- нормативы обязательных резервов (резервные требования) – это доля (в процентах) от суммы банковских депозитов (вкладов), привлеченных коммерческими банками, которую последние должны содержать в Центральном банке;
- операции на открытом рынке – это купля-продажа Банком России государственных ценных бумаг на фондовых рынке.
- валютные интервенции, то есть купля-продажа Центральным банком иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля;
- рефинансирование банков – кредитование Центральным банком России других банков, в том числе и переучет векселей;
- установление пределов роста денежной массы – денежное таргетирование.

Центральный банк осуществляет свои расходы за счет собственных доходов. Он не регистрируется в налоговых органах. Получение прибыли не является целью его деятельности, но он может получать прибыль от предоставления ссуд, операций по купле-продаже иностранной валюты, управления золотовалютными резервами, операций на открытом рынке и так далее.

Второй уровень банковской системы – коммерческие банки. В государствах с рыночной экономикой именно коммерческие банки занимают доминирующее место, как по числу, так и по объемам кредитования. **Коммерческие банки** – кредитно-финансовые учреждения, оказывающие услуги своим клиентам и извлекающие прибыль за счет своей деятельности.

Они действуют на основе законодательства. Коммерческие банки различаются: по принадлежности уставного капитала и способу его формирования, в форме акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью, с участием иностранного капитала, иностранных банков и т. д.; по видам совершаемых операций: универсальные и специализированные; по территории деятельности: федерального значения, региональные, местные; по отраслевой ориентации. **Инвестиционные банки** специализируются на финансировании и долгосрочном кредитовании промышленности, строительства и других отраслей. **Ипотечные банки** предоставляют ссуды под имущественный залог недвижимого имущества, земли. **Инновационные банки** кредитуют инновации, то есть освоение нововведений,

внедрение научно-технических достижений в практику. Иногда они идут на **рисковое** (венчурное) кредитование. **Сберегательные банки** привлекают свободные денежные средства населения, выплачивая вкладчикам фиксированный процент, возрастающий с увеличением срока хранения. Они выполняют и другие операции, в частности, предоставляют кредиты и т.д.

Способность банковской системы увеличивать обращающуюся денежную массу называется **кредитной эмиссией**, она осуществляется за счет создания новых текущих счетов для тех клиентов, которые получили ссуды и не берут их наличными. Клиенты согласны осуществлять свои будущие расходы в безналичной форме (с помощью пластиковых карт, интернет-банкинга, чеков или в иной форме). Осуществление кредитной эмиссии возможно благодаря **системе резервирования**. В России банковская система стала резервной с 1990 г, когда был принят закон, предоставляющий Центральному банку право устанавливать для коммерческих банков единые резервные требования. Резервный фонд остается собственностью коммерческого банка, но распоряжается им Центральный банк. Поэтому двухуровневую банковскую систему называют **резервной**. Российская кредитно-банковская система развивается благодаря совершенствованию банковского законодательства; укрупнению банков, уменьшению их общей численности за счет ликвидации «карликовых» кредитных учреждений, появлению новых форм банковских услуг, деятельности системы страхования вкладов, внедряемой с 2004 г. Итак, банковская система – одна из важнейших структур рыночной экономики.

1.3 Деятельность коммерческих банков

Коммерческие банки выполняют множество **операций**. Они привлекают денежные вклады и депозиты; выдают кредиты; проводят расчеты по поручению своих клиентов и банков-корреспондентов; осуществляют кассовое обслуживание народного хозяйства; выдают средства на финансирование капитальных вложений, выпускают платежные документы, ценные бумаги, чеки, векселя, акции, облигации, аккредитивы; осуществляют валютные операции, покупают и продают драгоценные металлы, камни, изделия; осуществляют комиссионные операции; хранение ценностей в сейфах и многое другое.

Банки, являясь торгующими предприятиями, покупают ресурсы и привлекают средства. Это их **пассивные** операции: прием депозитов, продажа акций, облигаций и других ценных бумаг. Пассивные сделки повышают сумму задолженности банка. Банки платят за привлекаемые ресурсы. Аккумулированные средства банки размещают так, чтобы получить доходы. Такие операции принято считать **активными**. К ним относятся: предоставление кредитов; покупка акций, облигаций и других ценных бумаг; учет векселей и другие операции. Банки покупают («учитывают») векселя до наступления срока их оплаты, но удерживают при этом определенную сумму – учетный процент. Так что банк приобретает вексель со

скидкой, дисконтом. В этом случае банк становится кредитором. **Баланс** означает сумму активов и пассивов банка.

Банки осуществляют **лизинговые операции** (лизинг от англ. *Lease* – аренда) – это сделки, при которых одна сторона (лизингодатель) по поручению другой страны (пользователя) вступает в соглашение по приобретению имущества с третьей стороной (производителем) на условиях согласованных с пользователем. Лизинг – опосредованная банком аренда различных видов имущества, оборудования. Банки могут осуществлять **факторинг** – инкассирование дебиторской задолженности клиента с выплатой суммы счетов немедленно или по мере погашения задолженности. Дебиторская задолженность – сумма доходов, причитающихся предприятию в результате хозяйственной деятельности. **Трастовые операции** (*trust* – доверие) – операции по управлению капиталом клиента. Коммерческие банки могут также выполнять операции по покупке и продаже валюты, ценных бумаг. Такие операции называют **курсовыми**.

Деятельность банка строится на окупаемости, покрытии своих расходов доходами, направлена на получение прибыли. Банковская прибыль формируется за счет следующих источников: во-первых, банки получают **маржу**. Это разница между процентами, которые взимают банки по предоставленным ссудам, и процентами, которые банки уплачивают своим клиентам по вкладам. Во-вторых, банки получают **доходы на собственный капитал**, помещенный в ссуды и инвестиции. В-третьих, банки получают доходы за счет проведения активных банковских **операций с ценными бумагами**, а также купли-продажи **иностранной валюты**, получают прочие доходы.

Эффективность работы банка оценивается с помощью показателей:

а) чистая прибыль банка - это валовая прибыль за вычетом издержек по ведению банковских операций: $ЧП = ВП - С$;

б) норма банковской прибыли – это отношение чистой прибыли к его собственному капиталу:

$$БП^1 = \frac{ЧП}{К}$$

Таким образом, в кредитно-банковской системе важную роль играют Центральный банк и коммерческие банки. В условиях ее реформирования усиливаются тенденции их влияния не только на экономическую жизнь страны, но и решение социальных проблем.

ГЛАВА 12. Финансовая система. Налогообложение

Изучение экономической структуры любого современного государства невозможно без анализа его финансовой системы, представляющей собой совокупность финансовых отношений и регулирующих их институтов. Финансовые отношения – важная составная часть общих экономических отношений, присущих любой общественной системе. Через них государство образует и использует фонды

денежных средств, необходимые для выполнения его функций в политической, экономической, социальной и других сферах.

12.1. Финансы и их функции

Термин финансы произошел от латинского «*financia*», что означает платеж, доход. Впервые со значением «денежный платеж» он начал широко использоваться в XIII-XV вв. в Италии. В дальнейшем термин получил международное распространение и стал употребляться как понятие, связанное с системой денежного обращения, образованием денежных ресурсов, мобилизуемых государством для выполнения своих политических и экономических функций.

В современном понимании финансы – это совокупность сложившихся в обществе экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств в процессе распределения и перераспределения валового национального продукта.

Субъектами такого рода отношений являются государство, предприятия (учреждения, организации) и отдельные граждане. Связи, возникающие между ними по поводу формирования и использования фондов денежных средств через соответствующие институты, выступают в виде финансовых отношений, охватывающих всю систему платежей в государственный бюджет, различные внебюджетные фонды; взаимные платежные обязательства, осуществляемые на основе договоров между фирмами; отношения между предприятиями и банками по поводу получения и использования кредитов; отношения между государством и населением, связанные с получением различного рода трансфертных выплат, с реализацией займов, с организацией розыгрышей по лотерейным билетам и т.д.

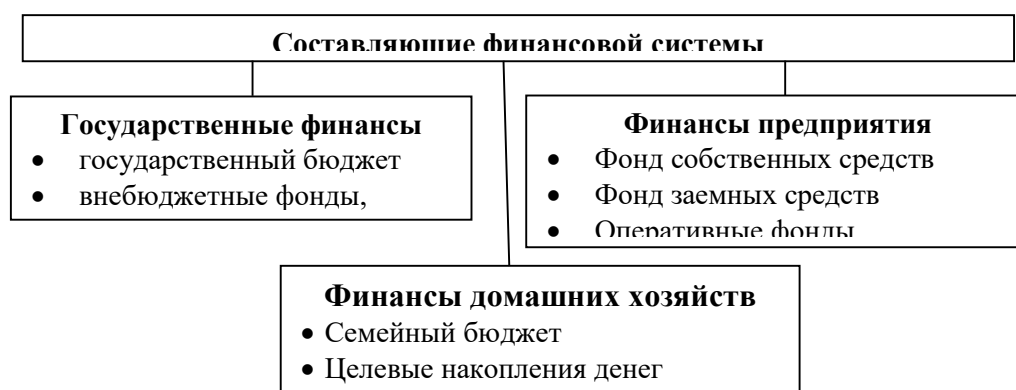


Рис. 12.1 Блоки финансовой системы страны

Выделяются финансы властных структур (государства), финансы хозяйствующих субъектов (предприятий) и финансы домашних хозяйств, которые в совокупности образуют финансовую систему страны (рис 12.1). Финансовая система – это совокупность финансовых отношений, связанных с формированием и использованием фондов денежных средств, а также совокупность соответствующих финансовых институтов, их обслуживающих.

Каждый блок финансовой системы выполняет свои задачи, ему соответствует особый финансовый аппарат.

Государственные финансы включают бюджет, внебюджетные фонды, резервы, и др. При их помощи происходит финансирование науки, образования, обороны, здравоохранения, судебной системы, правительства и других, общих для граждан нужд. Финансы предприятия используются для решения задач на уровне предприятия. Финансы предприятия представляют собой различные фонды. Например, фонд собственных средств (основной, резервный, инвестиционный, валютный капитал), фонд заемных средств (кредиты банков, лизинг), оперативные денежные фонды (фонд заработной платы, выплаты дивидендов, платежей в государственный бюджет). Из этих фондов производится амортизация оборудования, финансирование инноваций, оплата труда работников, перечисление налогов и другие целевые расходы.

Финансы домашних хозяйств представляют собой бюджет семьи и целевые сбережения. Они позволяют обеспечить жизнедеятельность семьи и осуществить покупку товаров длительного пользования.

Государственные внебюджетные фонды – это средства правительства РФ и местных органов власти, нацеленные на финансирование расходов, не включенных в бюджет. В настоящее время в России самыми крупными фондами являются Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Доходы этих фондов формируются за счет обязательных платежей, добровольных взносов физических и юридических лиц, прочих доходов.

На основе финансового законодательства государство осуществляет мероприятия по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению, перераспределению, использованию для выполнения своих функций. Совокупность целенаправленных действий государства с использованием финансовых инструментов, рычагов и стимулов, служит одним из важнейших регуляторов развития национальной экономики, носит название финансовой политики. Ее направления зависят от экономического состояния страны и решаемых задач. Кризисное состояние экономики предопределяет финансовую политику, направленную, на стимулирование производства (например, в виде различных налоговых льгот отдельным производителям), мобилизацию финансовых ресурсов, увеличение государственных расходов, эффективное их вложение, выполнение социальных обязательств и т.д. При переходе экономики в другое состояние направления финансовой политики меняются. Действенность выбранной финансовой политики зависит от адекватности оценок складывающейся в стране ситуации. Она играет важнейшую роль в том, что касается достижения целей, поставленных перед государством, определяет основные направления использования финансов.

Сущность финансов проявляется в их функциях.

1. Аккумулирующая – осуществление посредством специального экономического механизма концентрации денежных средств, создания материальной основы существования государства и обеспечения его функционирования.

2. Регулирующая – выступает в виде стимулирования деятельности хозяйствующих субъектов, направленного на развитие НТП и решение социальных проблем путем распределения средств через соответствующие фонды целевого назначения: госбюджет, фонд социального страхования, специальные фонды, фонды предприятий.

3. Контрольная – направлена на обеспечение правильности взимания налогов и использования их по назначению.

Финансовая система аккумулирует средства и расходует их строго по целевому назначению. При этом происходит распределение ВВП и регулирование экономических отношений. Особая роль в регулировании экономических отношений отводится государственному бюджету. Рассмотрим его.

12.2 Государственный бюджет и его структура

Центральным звеном финансовой системы является централизованный фонд денежных ресурсов, которыми располагает правительство страны для реализации функций государства или **государственный бюджет**.

Право Российской Федерации на самостоятельный федеральный бюджет закреплено в Конституции Российской Федерации (ст. 71), а Бюджетный и Налоговый кодексы Российской Федерации детально регламентируют порядок его формирования и исполнения.

Отношения, складывающиеся по поводу формирования и исполнения государственного бюджета, называются бюджетными, они представляет собой сложную систему, отражающую особенности страны, ее социально-экономического строя, государственного устройства. В странах, имеющих унитарное устройство, бюджетная система имеет двухуровневое построение, включает государственный бюджет и местные бюджеты. В странах с федеративным государственным устройством (например, США, ФРГ, Россия) имеется трехуровневая бюджетная система. Бюджетная система Российской Федерации включает:

1. **Первый уровень – федеральный.** На этом уровне разрабатывается и исполняется федеральный бюджет Российской Федерации. Все расходы, связанные с централизованным управлением реализуются из федерального бюджета. Федеральный бюджет России – ведущий финансовый документ, основное звено бюджетной системы Российской Федерации, основной финансовый план государства. Он приобретает силу федерального закона после того, как его примет Государственная Дума, утвердит Федеральное Собрание, подпишет Президент Российской Федерации.

2. **Второй уровень** образуют **бюджеты субъектов** Российской Федерации. Из этих бюджетов финансируются развитие отраслей производственной сферы, коммунального хозяйства, транспорта, связи, содержание и развитие социальной инфраструктуры.

3. **Третий уровень – бюджеты муниципальных образований** (муниципальных районов, городских округов, внутригородских муниципальных образований), а также бюджеты городских и сельских поселений. В настоящее время в России около 30 тысяч бюджетов муниципального уровня, они предназначены для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления.

Построение бюджетной системы основано на соблюдении принципов, основными из которых являются: 1. **Принцип единства** – означает единство бюджетного законодательства, организации и функционирования бюджетной системы государства, форм бюджетной документации и отчетности, бюджетной классификации и т.д. 2. **Принцип полноты** – означает, что все доходы и расходы подлежат отражению в бюджетах в обязательном порядке и в полном объеме. 3. **Принцип разграничения доходов и расходов** между бюджетами разных уровней. Им является принцип **фискального федерализма** («фискал» – казенный, «фискальный» – в интересах казны), при котором осуществляется четкое разделение источников доходов и направлений расходов между различными уровнями бюджетной системы. 4. **Принцип реальности** – означает надежность показателей прогноза социально-экономического развития и реалистичность расчета доходов и расходов бюджета. 5. **Принцип гласности** – это обязательное информирование населения о расходах и доходах бюджета этапах бюджетного процесса.

Государственные расходы служат эффективным средством регулирования экономики. Увеличивая их, государство может расширить совокупный спрос, стимулировать производство, ускорить развитие нужной сферы экономики – прогрессивных отраслей хозяйства, науки, образования.

Повышение обоснованности и прозрачности движения средств в бюджетной системе обеспечивается за счет применения бюджетной классификации, представляющей группировку доходов, расходов, источников финансирования дефицитов бюджетов; она используется для составления и исполнения бюджетов, обеспечивает сопоставимость показателей бюджетов всех уровней.

Доходы бюджета – это денежные средства, поступающие в безвозмездном порядке в соответствии с действующей классификацией и существующим законодательством. Источниками дохода бюджета являются: налоги и сборы, неналоговые источники (доходы от использования или продажи госсобственности), безвозмездные перечисления в целевые бюджетные фонды (дотации, субсидии, субвенции). Налоговые доходы составляют 84% бюджетных доходов, неналоговые доходы – около 7%, доходы целевых бюджетных фондов – 9%.

Расходы бюджета – это денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства. Наиболее значимыми расходными статьями бюджета являются (на период 2016 г., в % от общей суммы бюджетных расходов):

- общегосударственные вопросы (администрация) – 7,2%;
- национальная оборона – 19,2 %;

- национальная безопасность и правоохранительная деятельность – 12,7%;
- национальная экономика – 15,9%;
- образование – 3,6%;
- социальная политика – 27,7%;
- межбюджетные трансферты – 4,2%;
- здравоохранение, физическая культура и спорт – 3,4%.

В зависимости от соотношения между доходами и расходами государственного бюджета различают: 1) бюджет с **профицитом**, когда доходы бюджета больше его расходов; 2) **сбалансированный** бюджет (с равновесием между доходами и расходами); 3) бюджет с **дефицитом**, при котором расходы превышают доходы бюджета. Параметры бюджетов Российской Федерации за 10 лет представлены в табл. 12.1.

Таблица 12.1

Сводная таблица основных параметров бюджетов последних лет (млрд. руб.)

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доходы	6 170,5	7 443,9	8 965,7	6 713,8	6 950,0	8 844,6
Расходы	4 431,1	6 531,4	7 021,9	9 024,7	9 886,9	10 658,6
Дефицит (-)/ профицит (+)	+1739	+ 912,5	+1944	- 2311	- 2937	- 1814
Год	2012	2013	2014	2015	2016	
Доходы	11 779,9	12 865, 9	13 570,5	15 082,4	15 795,5	
Расходы	12 656,4	13 387,3	13 960,1	15 531,1	16271,8	
Дефицит (-)/ профицит (+)	- 876,5	- 522	- 390	- 449	- 476,3	

В ведомственной классификации расходов федерального бюджета; одним из крупнейших распорядителей бюджетных средств является Министерство обороны РФ. Сумма **оборонных расходов** определяется исходя из Военной Доктрины, экономических и военно-экономических возможностей страны, а также военно-политической ситуации в мире.

Таблица 12.2

Оборонные расходы Российской Федерации

Расходы на оборону	2012	2013	2014	2015	2016
Общая сумма - в трлн. руб.	1,9	2,1	2,5	3,3	3,1
в % от расходов федерального бюджета	14,5	16,0	17,6	21,2	19,6
в % от ВВП	3,0	3,2	3,4	4,3	4,0

Приоритетными направлениями расходных обязательств государства по разделу «национальная оборона» являются: оснащение Вооруженных Сил РФ новым и современным вооружением, военной и специальной техникой; боевая и мобилизационная подготовка; обеспечение условий для нормального

функционирования войск, реализация социальных гарантий военнослужащим; выполнение государственных федеральных целевых программ и федеральной адресной инвестиционной программы. Динамика расходов на оборону в Российской Федерации представлена в табл.12.2.

Бюджетный процесс предполагает балансирование (выравнивание) государственных доходов и расходов. Однако на практике почти во всех странах периодически появляются бюджетные дефициты. По оценкам, дефицит государственного бюджета не должен превышать 6% ВВП.

Причины дефицита государственного бюджета могут быть разнообразными.

1. Падение доходов в условиях кризисного состояния экономики и уменьшение прироста национального дохода.
2. Уменьшение налоговых поступлений в государственный бюджет.
3. Незапланированное увеличение бюджетных расходов (техногенные катастрофы, стихийные бедствия и т.д.).
4. Непоследовательная финансово-экономическая политика.
5. Оборот «теневого» капитала в огромных масштабах.

Существует четыре основных способа сбалансировать бюджет. **Во-первых**, это **секвестр** – оперативное пропорциональное снижение государственных расходов по всем статьям. **Во-вторых**, это увеличение доходов бюджета. Оно возможно за счет повышения налогов и их собираемости, за счет более продуманного и гибкого налогообложения, за счет выручки от приватизации государственной собственности, дополнительной прибыли от более эффективного ее использования и др. **В-третьих**, это денежная эмиссия (сеньораж). Сегодня он, как правило, не принимает форму простого печатанья денег (слишком явна здесь связь с усилением инфляции), осуществляется посредством создания резервов коммерческих банков. **В-четвертых**, это государственные займы: у населения и предприятий, у иностранных государств и международных организаций. Это очень распространенная практика, но в долговременной перспективе может привести к нарастанию государственного долга.

Накопленный бюджетный дефицит формирует **государственный долг** государства. Превышение госдолга над ВВП более чем в 2,5 раза считается опасным для стабильности экономики, особенно для устойчивости денежного обращения. Различают внешний и внутренний государственный долг. **Внешний государственный долг** – долг иностранным государствам, организациям и лицам. Он ложится на страну наибольшим бременем, так как страна должна отдавать какие-нибудь ценные товары, оказывать определенные услуги, чтобы оплатить проценты и погасить долг. К тому же, кредитор обычно ставит определенные условия, касающиеся направлений социально-экономической политики страны-должника. Общий внешний долг всех субъектов России на январь 2016 г составляет 515 млрд. долл. (менее трети ВВП). Для сравнения, общий внешний долг США недавно превысил 350% ВВП и продолжает расти.

Внутренний долг государства – это задолженность правительства перед экономическими субъектами своей страны. Внутренний долг государства формируется в результате продажи населению облигаций государственных займов. Дефицит государственного бюджета и государственный долг могут вызывать негативные последствия. Назовем основные из них.

- Падение деловой активности вследствие роста налогов.
- Опасность порочного долгового круга. Она связана с необходимостью постоянного рефинансирования долга, когда для его обслуживания приходится прибегать к очередным и все возрастающим заимствованиям.
- Рост ссудного процента, сокращение инвестиций. Бесконечные займы правительства увеличивают спрос на кредитные ресурсы, что и приводит к росту процентной ставки, в таких условиях невыгодно инвестировать в производство.
- Недофинансирование государственного сектора.
- Рост неплатежей в экономике. Недофинансированная бюджетная сфера задерживает заработные платы, не может сполна оплачивать счета. Раскрывается «эффект домино» всеобщих неплатежей.
- Усиление неравенства в обществе. Оно происходит прежде всего потому, что у более состоятельных граждан больше сбережений и гособлигаций, по которым они получают процентные доходы. Связанный с займами дефицит бюджета способствует росту коррупции в среде чиновников, которые в условиях нехватки финансирования «торгуют» выделением денежных средств.
- Утечка части ВВП за рубеж в погашение внешнего долга.
- Снижение уровня государственного управления. Получение обильных займов приводит к тому, что органы государственного управления вместо поиска новых путей получения средств через гибкое управление экономикой и бюджетом привыкают к легким решениям финансовых проблем, безответственно набирая долги.

В странах, бюджет которых сильно зависит от конъюнктурных факторов, как правило, мировых цен на сырьевые товары, создаются резервные фонды, которые используются для стабилизации государственного бюджета в периоды снижения государственных доходов и/или для государственных нужд в долгосрочной перспективе. В Федеральном бюджете РФ в этой связи созданы два фонда: Резервный фонд и Фонд национального благосостояния.

Итак, государственный бюджет является инструментом деятельности государства в условиях современной рыночной экономики, является отображением экономического состояния страны. Радикальный путь к финансовому здоровью нации – это стабильная эффективная экономика и рациональная жизнь общества по средствам.

12.3. Налоги. Принципы и формы налогообложения

Важнейшее место среди источников поступлений в государственный бюджет занимают налоги. На их долю приходится до 90% всех поступлений в бюджеты

развитых стран. **Налог** – это изъятие в пользу государства части дохода самостоятельно хозяйствующего субъекта, заранее определенной и установленной в законодательном порядке. Налогообложение – предусмотренная национальным законодательством налоговая система, формы, способы расчета и уплаты налогов базируется на ряде **принципов**, основными из которых являются. **Принцип обязательности и справедливости.** Каждый гражданин государства обязан принимать участие в финансировании расходов государства соразмерно своим доходам и возможностям.

Принцип определенности. Налог, вносимый каждым отдельным гражданином страны, должен быть точно определен по сумме, сроку и способу уплаты.

Принцип удобства. Налогообложение должно характеризоваться определенностью и удобством для налогоплательщика. Другим проявлением этого принципа является информированность налогоплательщика, а также простота исчисления и уплаты налога.

Принцип экономичности (эффективности). Суммы сборов по каждому отдельному налогу должны превышать затраты на его сбор и обслуживание.

Государство определяет размер налогов, срок внесения их и меры взыскания к тем субъектам финансовых (налоговых) отношений, которые нарушают предписания, содержащиеся в правовых нормах. Государство ни одному налогоплательщику за вносимые в бюджет средства непосредственно никакого эквивалента не предоставляет. Безвозмездность налоговых платежей является одной из черт, составляющих их юридическую характеристику.

Законодательной основой налогообложения является «Налоговый кодекс Российской Федерации». Им устанавливается ряд категорий, которые принято называть **элементами налога**:

субъект налогообложения, или плательщик налога, – юридическое или физическое лицо, которое обязано в соответствии с законом уплатить налог. Основным признаком плательщика налога является наличие самостоятельного источника дохода. Учет налогоплательщика в налоговых органах (то есть органах государственной налоговой службы) обязателен. Банки и кредитные учреждения открывают хозяйствующим субъектам счета только при предъявлении документа, подтверждающего постановку на учет в налоговых органах.

Объект налогообложения – то, что в силу закона подлежит обложению налогом. Объектами налогообложения являются доходы (прибыль), стоимость определенных товаров, отдельные виды деятельности, операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имущество юридических и физических лиц, передача имущества, добавленная стоимость продукции (работ, услуг), другие объекты, установленные законом. Один и тот же объект может облагаться налогом одного вида только один раз за определенный период налогообложения. От объекта налогообложения следует отличать источник налогообложения. **Источник налога** – чистый доход (прибыль), за счет которого уплачивается налог.

Единица налогообложения – единица измерения объекта налога установленная для счета (один рубль, один доллар, гектар или сотка площади земельного участка, единицы измерения мощности двигателя автомобиля, т.д.).

Ставка налога – размер налога, устанавливаемый на единицу налогообложения. Ставка определяется либо в твердой сумме, либо в процентах к доходу налогоплательщика и тогда носит название **налоговой квоты**. По признаку соотношения между ставкой налога и доходом различают следующие виды налоговых ставок: **твердые** – устанавливаются в абсолютной сумме за единицу обложения, независимо от размера дохода (например, в расчете на единицу мощности двигателя автомобиля); **пропорциональные** – ставка налога остается неизменной независимо от размеров дохода, расхода или стоимости имущества (например, ставка налога на доходы физических лиц 13%); **прогрессивные** – ставка повышается по мере возрастания дохода; **регрессивные** – ставка снижается по мере роста облагаемых сумм. Это стимулирует выход из «налоговой тени» высоких доходов и их дальнейший, уже открытый, рост.

Срок, в который уплачивается налог, устанавливается в законе, за его нарушение автоматически взимается пеня независимо от вины нарушителя. **Льготы по налогу** – исключение из общего правила, которые предоставляются законом с учетом платежеспособности, участия в общественном производстве и других факторов. **Налоговые льготы** – это уменьшение налоговых ставок или полное освобождение от налогов отдельных предприятий или производств в зависимости от их профиля и характера производимой продукции.

Сущность налогов проявляется в их функциях. Налоги выполняют следующие функции: экономическую (регулирующую, стимулирующую, распределительную) и фискальную. **Регулирующая** функция заключается в том, что государство, маневрируя налоговыми ставками, льготами, штрафами, условиями налогообложения, создает условия для ускоренного развития тех или иных производств и отраслей, т.е. регулирует рыночную экономику.

Стимулирующая функция налогов направлена на поддержку развития тех или иных экономических процессов. Она реализуется через систему льгот и освобождений.

Распределительная функция налогов выражается в том, что с помощью налогов в бюджете аккумулируются денежные средства, которые направляются затем на решение общегосударственных проблем. С помощью налогов государство перераспределяет часть прибыли хозяйствующих субъектов, доходы граждан, направляя их на развитие непроизводственной сферы и содержание государства в целом. Посредством **фискальной** функции налогов реализуется главное их предназначение: формирование и мобилизация финансовых ресурсов государства, а также аккумуляция в бюджете средств для выполнения общегосударственных или целевых государственных программ.

В соответствии с Налоговым кодексом налоги подразделяются на федеральные налоги, налоги субъектов федерации и местные налоги. Для федеральных налогов

размер ставок объектов налогообложения и плательщики устанавливаются законодательными актами РФ и взимаются на всей ее территории. Региональные и местные налоги и сборы, не предусмотренные Налоговым кодексом РФ, устанавливаться не могут.

По механизму формирования налоги делятся на две основные группы: **прямые и косвенные**. **Прямые налоги** непосредственно платятся налогоплательщиком, устанавливаются на его доход или имущество (налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, налог на недвижимость, и т.п.). **Косвенные налоги** – это налоги на определенные товары и услуги. Косвенные налоги взимаются через надбавку к цене. К ним относятся:

1. **Акцизы** – это налоги на предметы массового потребления, производимые и реализуемые в стране. В современных условиях все более широкое распространение получает разновидность акциза, так называемый налог на добавленную стоимость (НДС). При этом налогом облагается не вся выручка от реализации данного товара, а только стоимость, добавленная на данном этапе производственной деятельности. 2. **Фискальные монопольные** – налоги на потребительские товары, производимые государством монопольно (цена включает налог). 3. **Таможенные пошлины** – налоги на товары, ввозимые или вывозимые из страны.

При проведении **налоговой политики** важно рассчитать и установить оптимальную ставку налога. Если ставки завышены, то подрывается стимул к нововведениям, рискованным проектам, зачастую снижается трудовая активность людей. Американские эксперты во главе с профессором А. Лаффером исследовали зависимость величины поступлений в бюджет от ставки налогообложения (рис. 12.1). Кривая Лаффера отмечает, что **оптимальной налоговой ставкой** является ставка, при которой налоговые поступления, собранные в бюджет, будут максимальны. При повышении ставки налога выше оптимальной мотивация предпринимательской деятельности ослабевает, падают объемы производства и уменьшаются налоговые отчисления. Фактически существующая ставка налогов различна для разных стран и далеко не всегда является оптимальной.

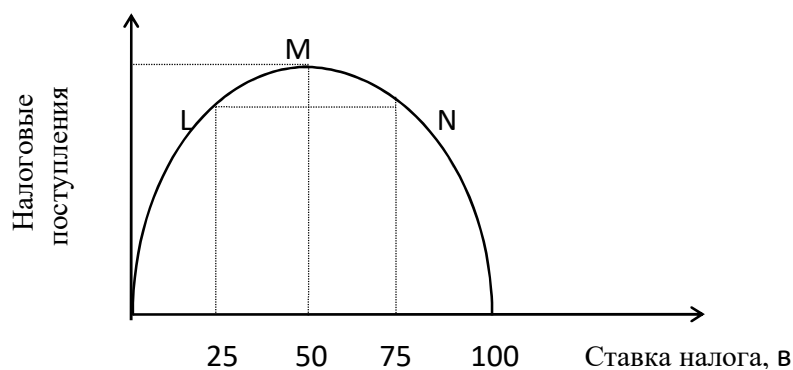


Рис. 12.1 Кривая Лаффера

Трудно рассчитывать на то, что можно теоретически обосновать идеальную шкалу налогообложения доходов. Она должна быть обязательно откорректирована на

практике. Немаловажное значение в оценке ее оптимальности имеют национальные, психологические и культурные факторы. Американцы, например, считают, что при такой шкале подоходного налогообложения, которое существует в Швеции – 75%, в США никто не стал бы работать. Так, рост производственной активности в США после налоговой реформы 1936 г. в значительной степени был связан со снижением предельных ставок налогообложения.

Таким образом, налогообложение – важнейший инструмент фискальной политики государства, включающий в себя преднамеренные изменения налогов и правительственных расходов с целью воздействия на общий уровень экономической активности страны. Налоги являются главным источником для государства в пополнении своей казны. Гибкость и правильное проведение налоговой политики является залогом успешного функционирования субъектов рыночного хозяйства.

Глава 13 Совокупные доходы населения и социальная политика государства

В распределении доходов рыночная экономика не ограждает граждан страны от бедности и несправедливости. Государственные органы и, прежде всего, правительство, осуществляя государственную политику, уменьшают масштабы бедности и влияют на распределение доходов между различными слоями населения. Социальная политика государства заключается в поддержании отношений справедливости в обществе, в регулировании отношений как между социальными группами, слоями, так и внутри них; в обеспечении условий для повышения благосостояния, уровня жизни граждан; в создании социальных гарантий при одновременном формировании экономических стимулов для участия граждан в общественном производстве. Эти и многие другие проблемы рассматриваются в данной главе.

13.1 Доходы населения и источники их формирования

Доходы – это, как правило, результат экономической деятельности, это общая сумма денег, зарабатываемая или получаемая экономическим субъектом в течение какого-либо периода (обычно за год). Уровень дохода – важнейший показатель благосостояния, определяющий возможности человека удовлетворять свои материальные и духовные потребности.

Доходы классифицируют: в зависимости от **источника их получения** – на **основные** (для граждан, работающих по найму, – это оплата труда, для предпринимателя – чистая прибыль) и **дополнительные** в виде доходов от ценных бумаг, лотереи, в порядке наследования, в результате сокращения налоговых выплат. Стремление иметь дополнительные доходы объясняется попытками диверсифицировать источники своих доходов, снижая риск от возможного

сокращения или потери основного дохода, а также в силу недостаточности основного дохода для удовлетворения потребностей.

По форме доходы могут быть **денежными** (заработная плата, премии, прибыли, пенсии, пособия, субсидии) и **материальными** (это может быть так называемый «социальный пакет», включающий полисы медицинского страхования за счет работодателя, отдых для детей, дачи, квартиры, мебель и т.д.).

По видам доходы делятся на **легальные**, имеющие юридически оправданную форму, и **нелегальные** – связанные, как правило, с обобщенным понятием «неформальная» (теневая) экономика. К ним относят как доходы от неучтенной налоговой службой хозяйственной деятельности, так и доходы криминального происхождения.

Для измерения уровня и динамики доходов используют категории номинального, располагаемого, реального доходов. **Номинальный доход (N_i)** – сумма средств, начисляемая или выделяемая работнику, предпринимателю до осуществления им различных налоговых платежей и других социальных отчислений. К основным источникам формирования номинальных денежных доходов населения относятся: первый источник – **первичные факторные доходы** (заработная плата, прибыль на капитал, дивиденды по акциям, проценты по вкладам, рента, предпринимательский доход); второй источник – денежные поступления по линии государственных программ помощи в виде выплат и льгот – **трансфертные платежи** (в прямом переводе слово «transfer» означает перемещение, перевод, перераспределение). Это безвозмездные выплаты гражданам из государственного бюджета и (или) специальных фондов, не связанные непосредственно с результатом труда, предпринимательской деятельностью или доходами от собственности. К ним относятся пенсии (по возрасту, инвалидности, в случае потери кормильца), стипендии, выплаты (пособия) на детей, пособия по безработице. Третий источник номинальных доходов населения – **поступления из финансовой системы** (из банков, страховых учреждений, других финансово-кредитных организаций). По этому каналу население может получать выплаты по государственному страхованию, банковские ссуды на индивидуальное жилищное строительство, хозяйственное обзаведение молодым семьям, членам потребительских товариществ (на садовое строительство); проценты по вкладам в сберегательных банках; доходы от увеличения стоимости акций, облигаций, выигрышей и погашений по займам; выигрыши по лотереям; временно свободные средства, образующиеся в результате покупки товаров в кредит; выплаты различного рода компенсаций (при получении увечья, причинении ущерба).

Четвертый источник номинальных доходов – **прочие** денежные поступления (выручка населения от продажи вещей через комиссионные и скупочные магазины, в порядке наследования).

Располагаемый доход (D_i) – это номинальный доход за вычетом налогов и обязательных платежей; его можно использовать на личное потребление и сбережения.

Реальный доход (R_i) – располагаемый доход экономического субъекта в течение определенного периода с поправкой на изменение уровня цен. Он характеризуется количеством товаров и услуг, которые можно купить на располагаемый доход. Величина реальных доходов зависит от величины располагаемого дохода и от темпов роста цен. Динамика реальных доходов населения определяется как разница между темпами прироста (в процентах) располагаемого дохода и общего уровня цен:

$$T_{Ri} = T_{Di} - T_{инфл.},$$

где: T_{Ri} – это темпы изменения реального дохода;

T_{Di} – это темпы изменения располагаемого дохода;

$T_{инфл.}$ – это темпы инфляции.

Чтобы защитить интересы малоимущих граждан и не допустить снижения уровня их благосостояния ниже предельно допустимого, в России устанавливается минимальный размер оплаты труда (МРОТ), являющийся исходным при организации оплаты труда и выплате пособий. Уровень МРОТ должен определяться с учетом прожиточного минимума. С 1 января 2016 г. уровень МРОТ составил 6204 рубля в месяц.

Уровень доходов населения находится в центре внимания Организации Объединенных Наций, которая анализирует социально-экономическое положение стран мира. По итогам анализа публикуется материал под названием **индекс развития человеческого потенциала**. Все страны ранжируются на основе учета трех показателей:- размера душевого валового внутреннего продукта (в американских долларах) с учетом покупательной способности каждой национальной валюты;

- уровня продолжительности жизни;

- уровня образования, измеренного путем учета уровня грамотности и охвата населения начальным, средним и высшим образованием.

Анализируя индекс развития человеческого потенциала в Российской Федерации, приходишь к выводу, что он уступает некоторым странам мира. В 2015 г. страна занимает 73 место (0,798). Лидерами по индексу развития человеческого потенциала являются Норвегия (0,944) и Австралия (0,935).

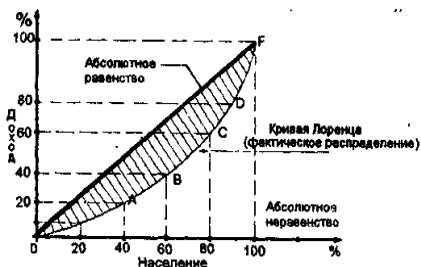
Доходы важны для граждан и их семей, они определяют их материальную и духовную жизнь, возможность отдыха, получение образования, поддержание здоровья. В реальной жизни распределение доходов в странах с рыночной экономикой осуществляется не только в результате свободной игры рыночных сил, но и на основе их государственного регулирования и перераспределения.

13.2 Уровень жизни. Социальная защита населения

Рыночная система допускает высокую степень **неравенства доходов** в силу различий в интеллектуальных и физических способностях людей, в уровнях образования и профессиональной подготовки, в составе семей и их доходах, в наличии и размерах собственности семей; также влияние оказывают такие факторы

как удачи, несчастья, наличие личных связей, или, наоборот, дискриминация по этническому, гендерному или иным основаниям.

Проблема неравенства доходов сложна, трудно однозначно ответить на вопрос: следует ли стремиться к большему равенству в распределении доходов или нет? Большее равенство требуют гуманистические принципы, так как слишком большое



неравенство может вызвать массовое недовольство и социальные конфликты. Также оно ограничивает совокупный спрос и этим может тормозить развитие национальной экономики. С другой стороны, неравенство рассматривается как сильнейший экономический стимул. Желание повысить свой социальный статус, увеличить

Рис.13.1 Кривая Лоренца

доход выступает для индивида важнейшим мотивом экономической деятельности. Основной аргумент в пользу неравенства доходов в том, что оно стимулирует экономическую активность граждан.

Для измерения степени дифференциации в доходах используют графический показатель, получивший название кривая Лоренца (по имени автора – американского ученого - экономиста и статистика М. Лоренца (1876-1951). Данная кривая (рис. 13.1) строится в следующих координатах: на оси абсцисс отображается население по группам, измеренное в процентах от общей численности населения в стране. Население условно делят на пять групп (каждая составляет 20% от общей численности) и ранжируют их по уровню доходов – от беднейших до наиболее состоятельных.

На оси ординат отражаются доходы, полученные соответствующей группой населения, измеренные в процентах от общей суммы доходов, полученных населением страны за год. Доходы рассчитываются **кумулятивно**: наименее состоятельные 20% населения получают, к примеру, 5% совокупных доходов, вторая 20-процентная группа населения получает около 10% доходов, на графике отображается, что 40% наименее состоятельных граждан получают 15% доходов. На верхнюю группу приходится примерно 50% доходов. Биссектриса (отрезок OF) – это **гипотетическая линия абсолютного равенства**, в реальной жизни доходы никогда не распределяются равномерно. Фактическое распределение доходов в обществе графически отображается линией, отклоняющейся от биссектрисы (кривая $OABCDF$). Чем дальше кривая Лоренца отклоняется от биссектрисы, тем выше степень неравенства в распределении доходов. На основе кривой Лоренца рассчитывается **коэффициент (индекс) Джини** – отношение площади заштрихованного на графике сегмента к площади треугольника, в котором он расположен. Чем выше неравенство в распределении доходов, тем значение коэффициента ближе к единице.

Для измерения социальной дифференциации населения используют также **децильный коэффициент**, рассчитываемый как отношение доходов, получаемых 10% самого богатого населения, к доходам 10% самого бедного населения (в

промышленно развитых странах он варьирует от 6 до 10 раз). В России децильный коэффициент в 2015 г. составил 16,8. Уменьшить степень имущественного неравенства в стране можно, если применять прогрессивное налогообложение доходов и развивать системы социального страхования.

Величина и распределение доходов создает условия для формирования в стране определенного **уровня жизни**, под которым понимается обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами, степень удовлетворения людей этими благами. Необходимыми для человека благами являются условия труда, возможность получения образования, доступность услуг здравоохранения, качество продуктов питания, наличие благоустроенного жилья, экологическое благополучие, многое другое. Поэтому его трудно выразить количественно, с помощью единственного критерия. Прибегают к использованию целой группы показателей (индикаторов) уровня жизни.

Первый индикатор – **прожиточный минимум** – минимальная сумма денежных средств, достаточная для удовлетворения основных объективно необходимых физиологических и социально-культурных потребностей человека, это денежное выражение минимальной потребительской корзины, а также обязательных платежей и сборов. Он является государственной гарантией получения минимальных денежных доходов и других мер социальной защиты граждан. Определяется в соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в РФ» в расчете на душу населения, по основным социально-демографическим группам (взрослое трудоспособное население, дети, пенсионеры). Устанавливается Правительством ежеквартально на основании потребительской корзины и данных об уровнях цен на продукты питания, товары, услуги и об уровнях расходов по обязательным платежам и сборам.

Потребительская корзина – это набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. В России состав потребительской корзины определяется федеральным законом, изменяется раз в пять лет. С 2013 г. стоимость потребительской корзины рассчитывается как стоимость минимального продовольственного набора, умноженная на 2. В 2015 г в Петербурге был установлен прожиточный минимум в расчете на душу населения - 9931 руб. 40 коп.; для трудоспособного населения – 10899 руб. 90 коп.; для пенсионеров – 7924 руб. 60 коп.; для детей - 9535 руб. 70 коп.

Вторым индикатором уровня жизни граждан является **распределение и дифференциация населения по денежным доходам**. Дифференциация доходов ставит проблему бедности. **Бедность** – это состояние, при котором основные потребности человека или семьи превышают имеющиеся средства для их удовлетворения. Официальный уровень бедности (черта бедности), определяемый как денежное выражение минимальной потребительской корзины. В современной России проблема бедности и ее преодоление имеет особую актуальность. В 2015 г. более 22 млн. россиян (более 15% населения) имели доходы ниже прожиточного минимума.

Для уменьшения бедности в России необходимо осуществить экономическую политику, направленную на обеспечение экономического роста в стране, снижение уровня безработицы, рост реальных доходов населения; проводить активную социальную политику, способствующую снижению риска бедности; совершенствовать систему социальной защиты населения от социальных рисков.

Третий индикатор уровня жизни – **индекс стоимости жизни**. Этот индикатор отражает изменение индексов цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, входящих в потребление среднего жителя страны. Индекс стоимости жизни может использоваться для оценки уровня благосостояния в сопоставлении с динамикой номинальных доходов населения. Он применяется в мировой практике для сравнения разных стран по этому показателю.

К индикаторам уровня жизни следует отнести **показатель валового внутреннего продукта на душу населения**. По официальным данным, в России ВВП на душу населения в 2014 г. составлял 24805 долларов. Оценивая этот показатель, заметим, что в промышленно развитых странах он выше. В Люксембурге ВВП на душу населения составлял - 103187 долл., в США - 55904 долл., в Финляндии - 42159.

Усиление дифференциации доходов населения вызывает необходимость проведения государством социальной политики в целях социальной защиты населения. **Социальная защита** – это комплексная система взаимосвязанных и взаимообусловленных мер, обеспечивающих нормальную жизнь и деятельность человека от его рождения до смерти. Она направлена на обеспечение экономически безопасного и комфортного существования граждан, большей социальной справедливости и стабильности в обществе, строится с использованием общих принципов: **адекватность** означает, что система социальной защиты населения должна соответствовать реальным возможностям экономики. Принцип **всеобщности и равной доступности** предполагает наличие единых стандартов, равных социальных гарантий в сферах образования, здравоохранения, занятости, пенсионного обеспечения, экономической защиты для всех граждан. **Адресность** социальной помощи заключается в том, что ее оказывают тем, кто в ней действительно нуждается, на основе проверки их нуждаемости, в заявительном порядке. Сочетание принципов **субсидиарности и солидарной ответственности**: субсидиарность подразумевает оказание помощи нуждающимся, но размер выплат устанавливается с учетом размера их взносов. Солидарность заключается в распределении помощи в зависимости от нуждаемости без учета размеров уплачиваемых гражданином налогов и страховых взносов. Принцип **разграничения полномочий** предполагает разграничение социальных функций и социальных обязательств между государством, фирмами и гражданами страны. Принцип **превенции** предполагает предупреждение социальных рисков (развитие профилактического направления в здравоохранении, проведение активной политики занятости, улучшение экологической ситуации в стране, проведение политики регулирования доходов).

Современная система социальной защиты населения включает следующие **основные элементы**: во-первых, совокупность **государственных социальных**

гарантий, включая социальные льготы отдельным категориям населения; во-вторых, **социальное страхование** (обязательное, добровольное); в-третьих, **социальную помощь**.

В Российской Федерации населению предоставляются определенные **социальные гарантии**. К ним относятся: Минимальный **размер оплаты** труда (МРОТ) граждан страны. Максимальная **продолжительность** рабочей недели – 40 часов. Ежегодные **отпуска** с сохранением рабочего места и среднего заработка. **Пенсии** по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца. Трудовая пенсия по старости состоит из страховой и накопительной частей, индексируемых в установленном порядке. Средняя пенсия по старости в РФ в 2016 г составляет 13132 руб. в мес., это примерно 40% от средней заработной платы. Если затраты на оплату ЖКХ превышают 22% совокупного дохода гражданина, государство их субсидирует. С 1 февраля 2016 г. страховая часть пенсии неработающих пенсионеров увеличилась на 4%. Если гражданин не заработал право на трудовую пенсию, ему назначается социальная пенсия. Размер трудовой пенсии не может быть ниже прожиточного минимума, установленного для пенсионеров, для чего осуществляются доплаты из федерального бюджета. В случае необходимости, гражданам, потерявшим работу и зарегистрированным в установленном порядке, выплачиваются **пособия по безработице**, величина которых представлена в таблице 13.2. В РФ выплачивается **ежемесячное пособие матерям** на период ухода за ребенком до 1,5 лет. В России установлено единовременное пособие по уходу за ребенком в размере 40% заработка, но не ниже 2908 руб. 62 коп. по уходу за первым ребенком и 5817 руб. 62 коп. по уходу за вторым ребенком и последующими детьми. Также в России выплачивается единое ежемесячное пособие на каждого ребенка.

Таблица 13.2

Динамика выплаты ежемесячного пособия по безработице в РФ

Годы	Минимальный размер (в рублях в мес.)	Максимальный размер (в рублях в мес.)
2005	720	2880
2008	781	3124
2009 - по настоящее время	850	4900

Стипендии аспирантам и студентам высших учебных заведений (дневная форма обучения): с 1 сентября 2015 года стипендии аспирантам составляют 2637 руб. в месяц вместо 1000 руб., а студентам дневной формы обучения высших учебных заведений – 1340 руб. в месяц вместо 900 руб. Выплачиваются **пособия по временной нетрудоспособности**. Осуществляется **индексация** – то есть пересмотр в сторону увеличения – доходов населения, особенно лиц с фиксированной заработной платой. Эти категории граждан страны больше всего страдают от инфляции (пенсионеры, учителя, врачи, преподаватели вузов, научные работники, военнослужащие).

Таким образом, социальная защита включает систему мер, защищающих каждого гражданина от экономической и социальной деградации.

13.3. Социальное обеспечение военнослужащих

Вооруженные силы – это важнейший атрибут государственности, гарант суверенитета нашей страны. И государевы люди в погонах должны быть достойно обеспечены социально. Принципиальное различие между социальной защитой военнослужащих и социальной защитой других трудоспособных граждан состоит в том, что занятый в различных гражданских структурах человек работает «на себя», в то время как военнослужащий, исполняя государственные функции, реализует, прежде всего, волю государства. Поэтому социальная защита военнослужащих должна включать в себя комплекс мер, направленных на компенсацию ограничений, объективно обусловленных особым характером служебной деятельности, на реализацию социальных ожиданий военнослужащих, которые легли в основу их профессионального выбора, на нейтрализацию факторов, препятствующих эффективной служебной деятельности. Содержание понятия «социальная защита» военнослужащих, граждан, уволенных с военной службы, членов их семей определено Федеральным законом от 22.08.1998 №76-ФЗ «О статусе военнослужащих». В нем содержатся основы денежного довольствия, продовольственного и вещевого обеспечения, торгово-бытового обслуживания, установлены определенные льготы, страховые гарантии военнослужащих, а также другие меры социальной защиты. Наряду с настоящим законом, социальная защита военнослужащих регулируется также рядом других законодательных и нормативных правовых актов.

Основным средством **материального обеспечения** военнослужащих и стимулирования исполнения ими обязанностей военной службы, является **денежное довольствие**, регулируемое Федеральным законом от 07.11.2011 N 306-ФЗ «О денежном довольствии военнослужащих и предоставлении им отдельных выплат».

Денежное довольствие военнослужащего, проходящего военную службу по контракту, состоит из месячного оклада, начисляемого в соответствии с **воинским званием**, и месячного оклада, начисляемого в соответствии с занимаемой **воинской должностью**, которые составляют **оклад месячного содержания**. Размеры окладов по воинским должностям и окладов по воинским званиям ежегодно увеличиваются (индексируются) с учетом уровня инфляции (потребительских цен) по решению Правительства РФ.

Предусмотрены также ежемесячные и иные дополнительные выплаты военнослужащим. Ежемесячная надбавка за **выслугу лет** к окладу денежного содержания устанавливается в следующих размерах: 10% – при выслуге от 2 до 5 лет; 15% – при выслуге от 5 до 10 лет; 20% – при выслуге от 10 до 15 лет; 25% – при выслуге от 15 до 20 лет; 30% - при выслуге от 20 до 25 лет; 40% – при выслуге 25 лет и более.

Ежемесячная надбавка за **классную квалификацию** к окладу по воинской должности: 5 процентов - за третий класс (квалификационную категорию); 10% - за второй класс (квалификационную категорию); 20% - за первый класс; 30% - за класс

мастера. Ежемесячная надбавка за работу со сведениями, составляющими **государственную тайну**, в размере до 65% оклада по воинской должности. Ежемесячная надбавка за **особые условия военной службы** устанавливается в размере до 100% оклада по воинской должности. Ежемесячная надбавка за выполнение задач, непосредственно связанных с **риском для жизни и здоровья в мирное время**, устанавливается в размере до 100% оклада по воинской должности. - Ежемесячная надбавка за **особые достижения** в службе устанавливается в размере до 100% оклада по воинской должности. **Премия за добросовестное и эффективное** исполнение должностных обязанностей устанавливается в размере до трех окладов денежного содержания (в расчете на год. Ежегодная **материальная помощь** устанавливается в размере не менее одного оклада денежного содержания.

Повышающие коэффициенты или надбавки к денежному довольствию предусмотрены для: военнослужащих, проходящих военную службу в воинских формированиях, дислоцированных за пределами территории Российской Федерации, а также военнослужащих, выполняющих задачи в условиях чрезвычайного положения, при вооруженных конфликтах, участвующих в контртеррористических операциях и обеспечивающих правопорядок и общественную безопасность на отдельных территориях РФ. **Повышающие коэффициенты** или надбавки к денежному довольствию предусмотрены военнослужащим, проходящим военную службу по контракту в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, а также в других местностях с неблагоприятными климатическими или экологическими условиями, в том числе в отдаленных местностях, высокогорных районах, пустынных и безводных местностях.

В состав денежного довольствия, на которое начисляются коэффициенты и процентные надбавки, входят: оклад по воинскому званию; оклад по воинской должности; ежемесячная надбавка за выслугу лет; ежемесячная надбавка за классную квалификацию (квалификационную категорию, квалификационный класс); ежемесячная надбавка за работу со сведениями, составляющими государственную тайну; ежемесячная надбавка за особые условия военной службы. Также предусмотрены отдельные выплаты военнослужащим: направляемым в служебные командировки, производятся выплаты на **командировочные** расходы. При переезде на новое место (к месту) военной службы в другой населенный пункт, в том числе на территорию или с территории иностранного государства – **подъемное пособие** – в размере одного оклада денежного содержания на военнослужащего и одной четвертой оклада денежного содержания на каждого члена семьи, переехавшего на новое место; **суточные** на переезжающих на военнослужащего и каждого члена его семьи.

Военнослужащему, проходящему военную службу по контракту, общая продолжительность военной службы которого составляет менее 20 лет, при **увольнении** с военной службы выплачивается **единовременное пособие** в размере 2 окладов денежного содержания, а военнослужащему, общая продолжительность военной службы которого составляет 20 лет и более, выплачивается единовременное

пособие в размере 7 окладов денежного содержания. Это пособие **не выплачивается**, если увольнение происходит в связи с лишением военнослужащего воинского звания; в связи с вступлением в законную силу приговора суда за преступление, совершенное умышленно; в связи с отчислением из военного образовательного учреждения профессионального образования за недисциплинированность, неуспеваемость или нежелание учиться; в связи с невыполнением условий контракта и т.д.

В случае гибели (смерти) военнослужащего, наступившей при исполнении им обязанностей военной службы, либо его смерти, наступившей вследствие увечья (ранения, травмы, контузии) или заболевания, полученных им при исполнении обязанностей военной службы, до истечения одного года со дня увольнения с военной службы, членам семьи погибшего (умершего) военнослужащего, выплачивается в равных долях единовременное пособие в размере 3 000 000 рублей.

При увольнении военнослужащего, в связи с признанием его не годным к военной службе вследствие военной травмы ему выплачивается единовременное пособие в размере: 2 000 000 рублей. При установлении военнослужащему инвалидности вследствие военной травмы ему выплачивается **ежемесячная денежная компенсация** в возмещение вреда, причиненного его здоровью, в размере: 14 000 рублей – инвалиду I группы; 7 000 рублей – инвалиду II группы; 2 800 рублей – инвалиду III группы. Размеры единовременных пособий ежегодно увеличиваются (индексируются) с учетом уровня инфляции (потребительских цен) в соответствии с федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. Решение об увеличении (индексации) указанных пособий принимается Правительством РФ.

Важнейший социальный вопрос – обеспечение военнослужащих жильем. В соответствии с Федеральным законом от 20.08.2004 г. №117-ФЗ «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих» (НИС) формируется новая система обеспечения жильем военнослужащих, с 2009 г. она работает в штатном режиме. На личный накопительный счет участника накопительно-ипотечной системы перечисляются денежные средства, которые можно уже через 3 года использовать для приобретения жилья, а можно накопить их и использовать при увольнении со службы. Предусмотрена ежегодная индексация денежных средств. В 2015 г. сумма выплаты участнику НИС составила 245880 рублей в год.

Реализуется Стратегия социального развития Вооруженных Сил Российской Федерации на период до 2020 г., ее ожидаемые результаты представлены в виде конкретных целевых значений. Военнослужащие по контракту становятся средним классом страны, денежное довольствие солдата (матроса) первого тарифного разряда будет превышать среднюю заработную плату по стране на 25%. Военные пенсии составят 80% от объема денежного довольствия. Доля военнослужащих, имеющих право на жилье и признанных нуждающимися в обеспечении жильем, снизится до 5%, а размер компенсации за наем жилья вырастет до размера рыночной стоимости найма. Военная медицина выйдет на уровень мировых стандартов, и доля военнослужащих, у которых отсутствуют заболевания (практически здоровые),

составит 90% и более. Каждый второй военнослужащий будет иметь спортивный разряд. Военные кадры получают качественное образование, конкурентоспособное на рынке труда, а доля повысивших квалификацию офицеров 33% от каждой категории.

Социальная защита военнослужащих обеспечит повышение престижа и привлекательности военной службы, укомплектованности, профессионализма, боеготовности, и, в конечном счете, будет способствовать укреплению обороноспособности.

Глава 14. Становление и развитие мирового хозяйства и мировой рыночной системы

Значительной и характерной особенностью общественного развития на современном этапе является глобализация мировой экономики, приводящая к растущей экономической взаимосвязи различных стран и хозяйственных регионов. Национально-государственная специфика развития во все большей степени испытывает на себе влияние нарастающей целостности мира.

14.1 Мировое хозяйство и его структура

Мировая экономика – это совокупность экономик стран мира взаимосвязанных процессами хозяйственной интернационализации и международного разделения труда. Основными субъектами мировой экономики выступают: транснациональные компании в мире насчитывается примерно 39 тыс. ТНК и 270 тыс. их филиалов с общей суммой активов более \$3,2 трлн.; национальные хозяйства - 233 страны и территорий: 194 суверенных государства, 61 зависимая территория, 6 спорных территорий; региональные интеграционные объединения – Евросоюз, СНГ, АСЕАН, НАФТА, МЕРКОСУР.

Международные экономические отношения – это экономические взаимосвязи между странами по поводу производства, распределения, обмена и потребления необходимых им благ. К их основным формам относятся: международная торговля товарами и услугами; международное движение капитала и международный кредит; международная миграция рабочей силы; международный научно-технический обмен; международные валютно-финансовые отношения. **Мировое хозяйство** – совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства, прежде всего, капиталом и рабочей силой.

Мировое хозяйство начало формироваться в эпоху господства свободной конкуренции. Со второй половины 60-х гг. прошлого века движущей силой этого процесса стали транснациональные компании и банки, а сам этап получил название **транснационализации** мировой экономики. С 90-х гг. XX в. начинается этап **глобализации** мирового хозяйства, характеризующийся более тесным взаимодействием национальных экономик, формированием глобальных компаний и

банков. Все развитые и значительная часть развивающихся государств оказались вовлеченными в систему международного разделения труда и всемирного обмена.

В соответствии со спецификой хозяйственных систем, государства делятся на три группы. Стандартная классификация ООН предусматривает следующие группы:

Первая – **развитые страны** – это примерно 40 государств, в которых проживает более 1 млрд. чел., так называемый «золотой миллиард». К подгруппам развитых стран относят: страны «большой семерки» (Великобритания, Италия; Канада; США; Франция; ФРГ; Япония); небольшие высокоразвитые страны Западной Европы (Австрия, Бельгия, Люксембург); страны «переселенческого капитализма» (Австралия, Израиль, Новая Зеландия, ЮАР); среднеразвитые страны Западной Европы (Греция, Испания, Португалия).

Вторая группа – **развивающиеся страны** – примерно 125 стран и территорий. К ней относят: а) новые индустриальные страны (НИС) четырех поколений: первое поколение (Сингапур, Сянган (Гонконг), Тайвань, Южная Корея²; второе поколение (Аргентина, Бразилия, Индия, Малайзия, Мексика, Таиланд, Чили); третье поколение (Индонезия, Кипр, Тунис, Турция); четвертое поколение (Филиппины, Юг Китая); б) страны - экспортёры нефти (Бахрейн, Иран, Катар, Кувейт, Ливия, ОАЭ, Саудовская Аравия); в) страны со средним уровнем экономического развития (Гватемала, Колумбия, Парагвай); г) крупные развивающиеся страны (Индия, Китай, Пакистан); д) государства концессионного развития (Багамы, Барбадос, Тринидад и Тобаго, Ямайка); е) зависимые территории (Бермуды, Виргинские острова); ж) наименее развитые развивающиеся страны (49 стран) (Афганистан, Бангладеш, Сомали и др.).

Третья группа – **страны с переходной экономикой** – насчитывает 19 стран. Включает две региональные подгруппы: Юго-Восточная Европа (Румыния, Босния и Герцеговина, Хорватия и др.); Содружество Независимых Государств (Армения, Белоруссия, Казахстан, Россия и др.).

Подсистемы мирового хозяйства различаются по **уровню экономического развития**, который характеризуется объемом валового национального дохода (ВНД) на душу населения, **структура** национальной экономики, **тип** экономического роста, величина их **экономического потенциала**. Согласно данным Всемирного банка, по текущему валютному курсу в 2013 г. высоким уровнем дохода на душу населения считался от \$12.616 и выше; средним – от \$1.036 до \$12.615, низким – от \$1.035 и ниже. Экстенсивный рост проявляется в вовлечении в мировой экономический оборот новых стран и территорий. При интенсивном экономическом росте углубляются международные экономические связи на охваченных ими территориях, многие национальные экономики становятся «открытыми», их экономические агенты могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров, услуг, капиталов, а иностранные хозяйствующие субъекты допускаются в большинство отраслей и сфер национальной экономики. Россия принадлежит к странам с относительно открытой экономикой.

² В некоторых вариантах классификации эти страны относят к группе развитых

Количественными **индикаторами** степени открытости конкретной национальной экономики считают следующие экономические показатели: **экспортная квота** – отношение объема экспорта страны за год к объему годового ВВП (в ден. ед.):

$$XQ=X/\text{ВВП},$$

где: X – объем экспорта; ВВП – валовой национальный продукт.

Второй индикатор – **импортная квота** – отношение годового объема импорта страны к объему годового ВВП (в ден. ед.):

$$MQ=M/\text{ВВП},$$

где, M – объем импорта; ВВП – валовой национальный продукт.

Третий индикатор – **чистый экспорт** – разница между годовым объемом экспорта и годовым объемом импорта (в ден. ед.):

$$XN=X-M,$$

где: X – объем экспорта; M – объем импорта.

Четвертый индикатор – **внешнеторговая квота** – отношение внешнеторгового оборота страны за год к ВВП:

$$\text{ВТК}=\text{ВТО}/\text{ВВП},$$

где, ВТО – внешнеторговый оборот; ВВП – валовой национальный продукт. Внешнеторговый оборот – сумма объемов экспорта и импорта. Все рассмотренные показатели, за исключением чистого экспорта, могут быть рассчитаны в процентах.

В результате формирования мировой рыночной системы хозяйства национальные рынки большинства стран стали органической составной частью мирового рынка.

Мировой рынок – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторах производства.

Характерными чертами мирового рынка являются: **интернационализация** производства, т.е. решение производственных задач не в рамках одной страны, а в мировом масштабе, благодаря чему углубляется специализация производства, оптимизируются размеры предприятий с учетом мирового рынка, унифицируются узлы и детали (например, в машиностроении около 20% деталей машин являются оригинальными, а почти 80%- унифицированными, взаимозаменяемыми); формируется согласованная политика по подготовке кадров.

Внешним проявлением интернационализации производства и собственности выступают усиление мировой торговли, межгосударственного движения капитала и перемещения (миграции) рабочей силы.

Вторая черта мировой рыночной системы – формирование **мировой инфраструктуры**, представляющей комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство, и включающей:

а) мировые транспортные системы (морская, железнодорожная, авиационная и др.). Для их нормального функционирования необходима единая служба диспетчеров с едиными правилами движения;

б) международные трубопроводы (нефте - и газопроводы). В настоящее время они являются или национальными или региональными.

в) мировая сеть информационных коммуникаций (компьютерные банки научной, технической, коммерческой информации);

г) международные социально-культурные ассоциации - мировые общеобразовательные центры, объединенные центры в области здравоохранения (по примеру межотраслевого НТК микрохирургии глаза имени Св. Федорова). Их деятельность проходит под руководством ЮНЕСКО.

Третья черта мировой рыночной системы – формирование **интернациональных издержек** производства. В конце 90-х годов XX века страны имели национальные или региональные издержки производства, т.е. у каждого государства своя стоимость и цена товара. В настоящее время формируются примерно одинаковые издержки производства на одноименные товары.

Закономерным результатом роста объема международного товарообмена и повышения интенсивности международного движения факторов производства явилось развитие интеграционных процессов в мировой экономике. **Международная экономическая интеграция** – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к либерализации международных экономических отношений; находит отражение в уменьшении и снятии ограничений на их осуществление.

Таблица 14.1.

Сводная характеристика экономических союзов

Формы интеграции	Свободная торговля внутри союза	Единые тарифы и квоты к третьим странам	Свободное движение факторов производства внутри союза	Единая экономическая политика стран-участниц
Зона свободной торговли	+	-	-	-
Таможенный союз	+	+	-	-
Общий рынок	+	+	+	-
Экономический (валютный) союз	+	+	+	+

Развитие экономической интеграции в последние годы охватило почти все континенты и привело к образованию многочисленных региональных и

субрегиональных торгово-экономических групп. Сложившиеся в мире интеграционные объединения Евросоюз, СНГ, АСЕАН, АТЭС, МЕРКОСУР, НАФТА и другие, представляют собой новый этап развития внешнеэкономических связей в системе мирового хозяйства. Международные интеграционные группировки прошли эволюцию от соглашений о благоприятствовании во взаимной торговле до формирования общих рынков и экономических союзов. Их сравнительные характеристики представлены в таблице 14.1.

Итак, становление и развитие мировой рыночной системы происходит на основе действия общих экономических законов – закона концентрации производства, закона разделения и кооперации труда, закона возвышения потребностей. В любом обществе потребности опережают развитие производства, что в свою очередь стимулирует повышение уровня жизни населения.

14.2. Мировая торговля – важнейшая форма международных экономических отношений

Международная торговля – перемещение товаров и услуг за пределы, обозначенные государственными границами, осуществляющееся на основе международного разделения труда.

Международное разделение труда – высшая ступень развития общественно-территориального разделения труда между странами, которая опирается на устойчивую, экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на тех или иных видах продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях.

Мировая или внешняя торговля занимает особое место в сложной системе мирового хозяйства. Экономическая основа мировой торговли – неравномерность распределения между странами экономических ресурсов и необходимость использования различных технологий или комбинаций ресурсов для эффективного производства различных благ. Основная цель мировой торговли – достижение эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния.

Факторы, определяющие необходимость международной торговли:

а) особенность занимаемой страной территории. Небольшая страна не может иметь ту же самую структуру производства (независимо от объема выпускаемой продукции), что и большая страна;

б) различия в природно-климатических условиях стран (запасы полезных, ископаемых, количество и качество пахотных земель);

в) неравномерность развития различных отраслей народного хозяйства. Продукция наиболее динамичных отраслей, которую невозможно реализовать на внутреннем рынке, вывозится на мировой рынок;

г) максимальное расширение масштабов производства (с целью минимизации средних издержек), тогда как емкость внутреннего рынка ограничена платежеспособностью населения.

В результате действия всех перечисленных факторов у абсолютного большинства стран возникает потребность в сбыте излишков своей продукции на внешних рынках, а также необходимость в получении определенных товаров и услуг извне; стремление извлечь более высокую прибыль в связи с использованием дешевой рабочей силы и сырья развивающихся стран.

Оборот международной торговли складывается из внешней торговли отдельных стран, товарооборота ТНК, товарных поставок в рамках международной производственной и научно-технической кооперации и других форм сотрудничества. Как отмечалось ранее, внешнеторговый оборот – сумма объемов экспорта и импорта в стоимостном выражении. **Экспорт** – вывоз товаров, произведенных, выращенных или добытых в данной стране. **Импорт** – ввоз товаров, произведенных, выращенных или добытых в других странах.

Различают стоимостный объём внешней торговли (исчисляется за определённый период времени в текущих ценах соответствующих лет с использованием текущих валютных курсов) и физический объём внешней торговли (рассчитываемый в постоянных ценах и позволяющий производить необходимые сопоставления, определять её реальную динамику).

Для каждой страны чрезвычайно важно иметь сбалансированную внешнюю торговлю. Соотношение импорта и экспорта страны в денежной форме – **торговый баланс**. Торговый баланс является активным, если стоимость экспорта товаров и услуг из страны превышает стоимость импорта. Если стоимость импорта превышает стоимость экспорта, то торговый баланс пассивный. Разность стоимости в первом случае называется положительным сальдо баланса (со знаком «+») во втором отрицательным (со знаком «-»). При пассивном (дефицитном) торговом балансе страна вынуждена выплачивать другим странам сумму разницы. Для этого приходится использовать свои валютные резервы, просить кредиты. Окончательные расчеты между государствами определяются платежным балансом.

Платежный баланс страны – это соотношение между общей суммой денежных поступлений от других стран и суммой денежных платежей другим странам.

В целях завоевания внешних рынков, усиления конкурентоспособности, для достижения положительного торгового баланса используется разнообразная **внешнеторговая политика**. Различают два направления торговой политики: первое – всемерное содействие экспортной экспансии на основе **либерализации торговли**; второе – регулирование импорта путем **протекционизма**. В экономической литературе обычно называют несколько основных причин протекционизма.

а) необходимость защиты внутреннего рынка от зарубежных конкурентов в целях соблюдения принципа оборонной самодостаточности. Защитные меры могут

распространяться на большинство отраслей, создавать им «тепличные условия» и вызывать ответные ограничительные меры стран-партнеров.

б) потребность в увеличении внутренней занятости. Ограничивая импорт, можно в какой-то мере сохранить занятость, но тогда страна встречает трудности с экспортом своих товаров.

в) защитой зарождающихся отечественных отраслей. Но под протекционистским «зонтиком» такие отрасли могут стать неконкурентоспособными.

г) противодействие демпингу. **Демпинг** – продажа товара на внешнем рынке по ценам ниже, чем на внутреннем рынке. Граница между демпингом и нормальными торговыми сделками весьма неопределенна.

д) принятие мер по борьбе с дефицитом торгового баланса, вызванного устойчивым превышением импорта над экспортом в отдельных странах.

Однако проведение протекционистской политики, в конечном счете, часто приводит к ущербу, вместо защиты экономики и увеличения занятости. Неконкурентоспособность защищаемых отраслей национальной экономики и ущерб, нанесенный экспортным отраслям из-за соответствующих мер других стран, могут перекрыть выгоды от ограничения импорта.

Для регулирования внешней торговли применяются следующие методы ограничения, которые делятся на две группы: тарифные ограничения и нетарифные.

Тарифные ограничения или таможенные пошлины – это особый вид косвенного налога, которым облагается импорт. Различают: фискальные пошлины, применяемые в отношении товаров (изделий), которые не производятся внутри страны (для России, например, кофе, бананы, кокосы); протекционистские пошлины, предназначенные для защиты местных производителей от иностранной конкуренции. Основными целями установления пошлин могут быть ограничение импорта, фискальные выгоды (увеличение государственного бюджета), недопущение недобросовестной конкуренции, т.е. введение антидемпинговых процедур. В настоящее время возросло значение **нетарифных барьеров**. К ним относятся:

1. **Квоты** – количественные ограничения на импорт той или иной продукции. Импортные квоты устанавливаются для уменьшения предложения импортных товаров на национальном рынке с тем, чтобы создать более благоприятные условия для отечественных производителей товаров, не допустить падения цен на национальном рынке из-за большого предложения импортных товаров.
2. **Лицензирование** – специальное разрешение на проведение экспортно-импортных операций. Как правило, лицензирование дополняет квотирование. Наиболее распространенные из них – это требования экологической чистоты товаров, стандартов безопасности, введение правил маркировки и упаковки.
3. **Эмбарго** – полный запрет на проведение экспортно-импортных операций. Этот вид нетарифных барьеров может применяться по отношению к стране, а может быть применен на товарных рынках.
4. **Налоги на экспортно-импортные операции** – это дополнительные налоги в отличие от пошлин. Например, в дополнение к импортной пошлине вводится акциз и налог на добавленную стоимость (НДС). Пошлины

отличаются от налогов тем, что, во-первых, пошлины это результат двух- и более сторонних соглашений, а налоги можно вводить по своему усмотрению; во-вторых, пошлины – это налоги, которые взимаются с товаров, пересекающих государственные границы, а налогом облагается любой товар, который должен выплачивать акциз (например, алкоголь). Стоимость импорта товара на внутреннем рынке на 60% состоит из налогов. 5. **Субсидии** – это дотации отечественным производителям, позволяющие экспортировать свою продукцию по более низким ценам, чем они могли бы продать ее на внутреннем рынке. Применяются для поддержания отечественных производителей в конкуренции с иностранными производителями, часто приводят к демпингу. 6. **Административные барьеры** – ограничения, касающиеся потребительских свойств товаров, его производства, хранения. 7. **«Торговые войны»** – крайняя форма ограничений на путях международной торговли: это принятие правительствами обеих взаимодействующих сторон мер по ограничению доступа на их национальные рынки экспортных товаров друг друга. Между странами периодически возникают такие «войны» – текстильные, компьютерные, автомобильные, винные.

Новые тенденции в развитии мировой торговли (связаны, прежде всего, с НТП, изменением объектов торговли, субъектов внешней торговли её организационно-экономических форм):

а) сохраняется **высокая динамика** международной торговли, темпы ее роста выше, чем темпы роста промышленного производства и сельского хозяйства примерно в 1,5-3 раза; обновляется ее **товарная номенклатура**;

б) снижается материалоемкость и энергоемкость продукции, следовательно, **уменьшается доля** сырья и ресурсов, сельскохозяйственной продукции (с 33% до 9,1%) в международной торговле (максимальная доля сырья и ресурсов – 26% наблюдалась в 1982-1983 гг.). Возрастает роль так называемой **«невидимой»** торговли услугами (растет в 2-3 раза более высокими темпами, чем торговля товарами). Особенно вырос объем торговли патентами, лицензиями и «ноу-хау». На долю промышленно развитых стран приходится 99% мирового экспорта лицензий и 85% мирового импорта патентов;

в) расширяются масштабы **международной кооперации** производства, возрастает значение **долгосрочных связей**. Увеличивается обмен комплектующими изделиями, стандартными деталями и запасными частями, заготовками, полупродуктами химической и металлургической промышленности.

г) формируются **общие рынки** в различных регионах мирового хозяйства, усиливается взаимодействие интеграционных группировок; возрастает значение **международных организаций**, оказывающих все большее содействие развитию торговли, в первую очередь Всемирной торговой организации (ВТО). Основное место в мировой торговле по-прежнему принадлежит развитым странам.

В настоящее время в торговом обороте мирового хозяйства особое место занимает **торговля оружием**. Мировой рынок вооружений и военной техники относится к одному из самых прибыльных. Опыт торговли оружием на мировом

рынке показывает, что её нельзя считать исключительно коммерческой деятельностью. Политическая сторона присутствует в большинстве заключаемых контрактов.

Наибольшую долю мирового рынка – 54,4% – занимают компании США. Однако в целом объем продаж за период 2013–2014 гг. у американских компаний упал на 4,1%. В Европе падение еще больше – 7,4%. Рост показали только Германия (9,4%) и Швейцария (11,2%). В ФРГ, в частности, на 29,5% возрос объем продаж подразделения *ThyssenKrupp*, производящего морские суда. Россия, несмотря на сложную экономическую ситуацию, продолжала наращивать объемы продаж вооружений. Число российских компаний, входящих в первую сотню, выросло с 9 до 11, а их общая доля в совокупном объеме продаж за 2014 г. составила 10,2%. В 2015 г. увеличение российского экспорта ВВТ достигло 15,2 млрд. долл.³

Поступления от продажи оружия в России позволяют обеспечить значительные средства, направляемые на функционирование отечественного оборонно-промышленного комплекса, являются дополнительным источником поддержки высоких технологий. При нынешнем состоянии российской экономики экспорт вооружений позволяет сохранять рабочие места, финансировать науку, обеспечивать безопасность страны, постоянно совершенствовать новые образцы оружия.

Формирование международного рынка создало условия для мобильности ресурсов производства и прежде всего капитала и рабочей силы.

14.3 Международное движение капитала и рабочей силы. Международное научно-техническое сотрудничество

Международное движение капитала представляет собой перемещение финансовых потоков между кредиторами и заемщиками в различных странах мира, между собственниками и их фирмами, которыми они владеют за рубежом.

Сущность международного движения капитала заключается в размещении капитала с целью его функционирования за рубежом и извлечения прибыли или получения дохода в виде процента.

Условием миграции капитала является различие норм прибыли и ставок процента в разных странах. Миграции (вывозу) капитала способствует ряд причин: а) несовпадение объема спроса на капитал и объема его предложения в различных звеньях мирового хозяйства; б) наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы. Так, например, в обрабатывающей промышленности немецкий рабочий «стоит» в 4 раза дороже тайваньского, в 9 раз – бразильского и в 54 раза – россиянина; в) возможность монополизации местного рынка принимающей страны; г) стабильная, по сравнению со страной-донором, политическая обстановка и благоприятный «инвестиционный климат» в

³ Российские производители вооружений укрепили позиции на мировом рынке <http://www.vz.ru/society/2015/12/14/783651.html> Взгляд деловая газета. 2015. 14 дек.

принимающей стране; д) низкие экологические стандарты в принимающей стране (по сравнению со страной-донором капитала); е) стремление окольным путем проникать на рынки третьих стран, установивших высокие тарифные или нетарифные барьеры.

По источникам происхождения вывозимый капитал может быть: а) **официальным** (государственным), он предоставляется на основе межправительственных соглашений, а также международными организациями (кредиты МВФ и Мирового банка, расходы ООН на поддержание мира). б) **частным** – это собственные и заемные средства фирм одной страны, предоставленные частным фирмам другой страны в виде инвестиций капитала за рубеж частными фирмами; предоставления торговых кредитов; межбанковского кредитования.

По характеру использования капитал подразделяют:

а) на **ссудный** капитал, предоставляемый в виде займов с целью получения процента. Экспорт ссудного капитала является основой современной системы международного кредита. б) **предпринимательский** капитал прямо или косвенно вкладывается в производство с целью получения прибыли. Предпринимательский капитал вывозится в другие страны в виде: прямых иностранных инвестиций (ПИИ); портфельных инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции – вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала. Мировой опыт показывает, что 75% мировых инвестиционных потоков приходится на промышленно развитые страны, особенно триаду – США, Западную Европу и Японию. 25% капиталов поступает в развивающиеся страны, причем 60% всех инвестиций сконцентрировано в 10 развивающихся странах. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), бесспорным лидером по привлечению иностранных инвестиций в свою страну выступают США. Быстро растут инвестиции в экономику Китая, а также Мексики и Бразилии. ПИИ осуществляются, когда ожидаемая прибыль (с учетом издержек перевода капитала и фактора риска) выше, чем на родине

ПИИ могут осуществляться в форме создания за границей филиалов, на 100% находящихся в собственности материнской компании, путем приобретения контрольных пакетов акций компаний за границей, за счет реинвестирования полученных за границей прибылей, путем передачи нематериальных активов в форме технологий, торговых марок (брендов), управленческого опыта в обмен на долю в бизнесе.

Вторым видом вывоза предпринимательского капитала выступают **портфельные инвестиции** – это вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования, направленные на получение прибыли и снижение риска благодаря диверсификации капитала. Иногда их называют «горячими деньгами», или спекулятивным капиталом вследствие потенциального риска их быстрого оттока из-за различий в уровнях процентных ставок между странами.

Международное движение капитала оказывает огромное **влияние на мировую экономику**, способствует ее росту на основе углубления международного разделения труда и кооперации производства, стимулирует развитие мировой торговли. Вывоз капитала стимулирует вывоз товаров, поскольку материнские (головные) фирмы организуют за рубежом свои филиалы и дочерние компании. Они обеспечивают головной компании гарантированный сбыт товаров, так как приобретают у нее оборудование, полуфабрикаты и комплектующие изделия, сырье и материалы. Капиталы вывозятся для организации сервисной службы, ремонтной и консультационной базы, поскольку вывоз сложных в технологическом отношении товаров невозможен без их технического обслуживания

Международная миграция капитала означает, что все развитые страны одновременно становятся экспортерами и импортерами капитала. Результатом миграции капитала является растущая взаимозависимость национальных экономик.

Ключевые тенденции **приложения иностранного капитала в России**. Во-первых, иностранные инвесторы зачастую перехватывают инициативу у отечественных предпринимателей в покрытии имеющегося рыночного спроса. Во-вторых, иностранный капитал концентрируется в лесозаготовка и деревопереработка. По оценкам экспертов, не менее 47% регионов России реализуют проекты по развитию этих отраслей с помощью иностранного капитала. В-третьих, иностранные компании активно прорываются на рынок производства цемента и изделий из бетона. Наступление идет по всему фронту – от строительства новых цементных заводов, переработки песка и производства сухих смесей до поставки оборудования для бетонных изделий. В-четвертых, иностранный капитал демонстрирует очень высокое участие в пищевой промышленности: от производства пива, нектаров, соков, йогуртов, шоколадных конфет, сахара, каши и молочных продуктов до строительства ресторанов «*McDonalds*», переработки мяса птицы и рыбы, а также микробиологического производства по переработке зерна. В-пятых, в зоне пристального внимания иностранных инвесторов находится сфера поисково-оценочных работ и освоения месторождений полезных ископаемых России.

Мировой рынок товаров, услуг и капиталов существенным образом влияет на **международную миграцию рабочей силы**, представляющую собой перемещение трудоспособного населения из одних стран в другие с переменой места жительства, места приложения труда независимо от продолжительности, регулярности и цели. Здесь взаимодействуют два процесса – миграция рабочей силы между национальными хозяйствами и международная миграция капитала. В первом случае рабочая сила движется к капиталу, во втором – капитал движется навстречу рабочей силе. Важным условием международной миграции труда является неравномерность распределения рабочей силы между национальными хозяйствами и регионами, разница в оплате труда и условиях жизни в странах и регионах. Трудоизбыточные и трудонедостаточные районы могут взаимно дополнять друг друга.

В конце XX в. общая численность трудящихся-мигрантов ежегодно достигала 35 млн. чел. по сравнению с 3,5 млн. в 1960 г. В 2012 г. объемы нелегальной

миграции в Российской Федерации составила от 3 до 5 млн. человек. Международных мигрантов условно подразделяют на 5 основных категорий: иммигранты и не иммигранты, легально допущенные в страну; работники-мигранты по контракту; нелегальные иммигранты; лица, просящие убежище; беженцы.

Основные закономерности трудовой миграции в современном мире:

1. Главенствующая роль принадлежит **трудовым мигрантам** (могут быть политические, религиозные, расовые мотивы). Из менее развитых в экономическом отношении стран движется поток эмигрантов в индустриальные страны. Этому можно противодействовать. Трудоемкие операции, не требующие высокого уровня квалификации, могут перемещаться на периферию, для чего в менее развитые страны вывозится капитал, создаются рабочие места.

2. Колоссальное увеличение масштабов миграции трудовых ресурсов.

3. Увеличение нелегальной иммиграции, потока беженцев как следствие расширения зон военных конфликтов, все большего расслоения на богатых и бедных. Индустриальные страны предъявляют большой спрос на неквалифицированный труд. Тяжелые, грязные, не престижные виды работ возлагаются на иммигрантов. **Иммигрант** – иностранец, прибывший в какую-либо страну на постоянное жительство. **Эмигрант** – лицо, выселившееся из своей страны в другую по экономическим, политическим, религиозным причинам.

4. Увеличение среди выезжающих за границу доли высококвалифицированных специалистов. В промышленно развитых странах существует потребность в иммигрантах высокой квалификации. Благодаря иммиграции экономятся средства на подготовку специалистов. Этот процесс получил название «утечка умов». Для стран-доноров рабочей силы это оборачивается крупным политическим, экономическим, социальным и нравственным ущербом. Например, прямые ежегодные потери России в результате «утечки умов» оценивают не менее чем в 3 млрд. долл., а суммарные, с учетом упущенной выгоды, - в 50-60 млрд. долл.

Для страны-экспортера рабочей силы возможны следующие последствия:

а) переводы из-за рубежа увеличивают ВНД страны, повышают благосостояние семей, благоприятно отражаются на платежном балансе;

б) сокращаются расходы на обучение, здравоохранение и другие расходы социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами; мигранты повышают свою квалификацию и приобретают опыт за рубежом, в результате чего страна получает бесплатно дополнительные квалифицированные кадры;

в) снижается безработица и уменьшается социальная напряженность в стране.

Последствия для страны, принимающей мигрантов:

а) при импорте квалифицированной рабочей силы страна экономит затраты на образование и профессиональную подготовку; крупные специалисты разных областей науки, выдающиеся деятели культуры оказывают положительное влияние на развитие этих областей деятельности в принимающей стране;

б) труд мигрантов оплачивается ниже, чем местных работников, поэтому снижаются издержки производства, повышается конкурентоспособность экономики;

в) социальная напряженность в обществе из-за усиления конкуренции на рынке труда, конфликт культур, религий, цивилизаций, межнациональная неприязнь.

Поэтому страны-импортеры и страны-экспортеры трудовых ресурсов вносят существенные коррективы в свою миграционную политику. **Миграционная политика** – это политика государства в области регулирования миграции населения и трудовых ресурсов. Она включает **иммиграционную** политику, регламентирующую правила принятия иностранных граждан; и **эмиграционную** политику, регламентирующую правила выезда граждан за рубеж и защиту их прав в принимающих странах. Федеральным органом исполнительной власти, реализующим государственную политику в сфере миграции в РФ, является **Федеральная миграционная служба России (ФМС России)**, созданная в марте 2004 г.

Международное научно-техническое сотрудничество. Внедрение новых технологий, быстрое обновление на этой основе производства, углубление знаний – важный компонент успеха в экономическом развитии любого государства.

Зачастую для страны невыгодно разрабатывать всю технологическую цепочку и налаживать полностью производство, если есть возможность приобрести лицензии, запатентованную продукцию, «ноу-хау». Большое число научно-технических проблем можно успешно разрешить только при концентрации совместных усилий всех стран или хотя бы значительного их числа (например, поиск новых источников энергии, создание экологически чистых технологий). Исходя из этого, многие страны в своей научно-технической политике участвуют в совместных программах многонациональных институтов, исследовательских лабораторий, где работают талантливые ученые со всего земного шара. Некоторые страны пытаются проводить научно-технические разработки только внутри своей страны.

Основными формами международного научно-технического сотрудничества выступают: а) международный обмен научно-технической информацией; б) международная торговля патентами, лицензиями, «ноу-хау»; в) участие в реализации международных совместных проектов и программ исследования; г) совместное строительство и эксплуатация научно-технических сооружений; д) сотрудничество в подготовке кадров; е) совместная деятельность рискованного (венчурного) капитала.

Рисковый капитал представляет собой малый исследовательский бизнес. Малые и средние фирмы возникают, главным образом, для разработки наименее исследованных проблем науки и техники. Особенно быстро растет численность новых форм научно-исследовательских организаций (США) и инновационные центры (Западная Европа), целью которых является соединение идей и изобретений с предпринимательским капиталом, как в региональном, так и в международном масштабе.

Военно-техническое сотрудничество России с иностранными государствами осуществляется на основе Федерального закона №114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» (с

изменениями и дополнениями, последние из которых относятся к февралю 2016 г.). Оно представляет собой деятельность в области международных отношений, связанную с вывозом и ввозом, в том числе с поставкой или закупкой, продукции военного назначения, а также с разработкой и производством продукции военного назначения. Оно осуществляется в целях укрепления военно-политических позиций нашей страны в различных регионах мира, поддержания нашего экспортного потенциала в области обычных вооружений и военной техники, развития научно-технической и экспериментальной базы оборонных отраслей, получения валютных средств. Военно-техническое сотрудничество России с иностранными государствами строится на принципах приоритетности интересов Российской Федерации, государственной монополии и государственного протекционизма в этой важнейшей области, соблюдении международных договоров и обязательств России.

В рамках Организации Договора о коллективной безопасности военно-экономическое сотрудничество рассматривается как важнейшая составляющая самой системы коллективной безопасности, как основы экономической базы ее развития.

Динамично развивающееся военно-экономическое сотрудничество России с зарубежными странами отвечает национальным интересам нашей страны и укрепляет нашу национальную безопасность.

14.4. Международные валютно-финансовые отношения

Важнейшей частью мирового хозяйства, через которую осуществляются все платежные и расчетные операции в мировой экономике является система международных валютно-финансовых отношений (расчетов), складывающихся в определенную систему. **Международная валютная система** – это форма организации международных валютных отношений между странами мирового хозяйства, складывающаяся на основе международных правил, инструкций и соглашений. Ее элементами являются: национальные и коллективные валютные единицы, состав и структура международных ликвидных активов (валютные средства и золотые резервы); механизмы валютных паритетов и курсов; условия взаимной обратимости (конвертируемости) валют; объем валютных ограничений; формы международных расчетов; режим международных валютных рынков и мировых рынков золота; статус межгосударственных валютно-кредитных организаций, регулирующих валютные отношения.

Важнейшими элементами валютной системы являются валютные курсы и валютные паритеты. **Валютный курс** – «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. **Валютный паритет** – стоимостное соотношение между двумя валютами, установленное в законодательном порядке. Установление курсов национальных валют в соответствии со сложившейся практикой и законодательными нормами называется **валютной котировкой**. В мировой экономической практике существуют два метода котировок. **Прямая котировка** – когда одна единица иностранной валюты приравнивается к

определенному количеству национальной валюты. **Обратная (косвенная) котировка** применяется реже, это величина, обратная прямой котировке. Она распространена в Англии.

В международной экономической практике используются два основных метода установления валютных курсов. При режиме **фиксированных** курсов национальная валюта обменивается на иностранную по официальному курсу. Курс может быть привязан к какой-нибудь одной твердой валюте, группе валют (валютной корзине). Режим **плавающих** курсов валют предусматривает определение курса на валютном рынке под влиянием спроса и предложения. Различают «управляемое» и «свободное плавание» валютного курса. В первом случае Центральный банк, в случае необходимости, воздействует на формирование курса, активно проводя валютные интервенции.

Важной характеристикой валюты является ее **конвертируемость** – возможность обменивать национальную валюту на иностранную по действующему курсу, оплачивать иностранные товары и услуги национальной валютой, как внутри страны, так и за ее пределами. По степени конвертируемости различают: а) **свободно конвертируемые** валюты без ограничений могут использоваться во всех видах международных расчетов, подразумевает устойчивость национальной экономики, доверие к ней со стороны иностранных партнеров. Часть свободно конвертируемых валют является **резервными**⁴ валютами, это – доллар США; евро; японская йена; английский фунт стерлингов; швейцарский франк; специальные права заимствования (СДР); прочие валюты. б) **частично конвертируемые** валюты обмениваются на иностранные валюты с ограничениями, применяются не во всех видах международных платежей. Нестабильное функционирование экономики страны требует существенного валютного контроля и регламентации со стороны государства, что приводит к использованию частично конвертируемой валюты. в) неконвертируемые валюты не могут обмениваться на иностранные валюты и используются только внутри страны в качестве национальной денежной единицы.

Появившись в XIX в., международная валютная система прошла три этапа в своем развитии. Первой стала система **«золотого стандарта»** (Парижско - Генуэзская), юридически оформленная в 1867 г., в рамках которой золото признавалось единственной формой мировых денег. Основные черты системы «золотого стандарта»: каждая валюта имела золотое содержание, т.е. валютная единица приравнивалась к определенному весовому количеству золота; в соответствии с золотым содержанием валют устанавливались их золотые паритеты, а на их основе – валютные курсы, осуществлялась конвертируемость каждой валюты в золото как внутри, так и за пределами границ отдельного государства, предусматривался свободный экспорт и импорт золота, предполагалось поддержание жесткого соотношения между национальным золотым запасом и внутренним

⁴ Резервные валюты используются Центральными банками стран мира для формирования своих международных резервов. Так, состав валютных резервов Центрального банка РФ таков: американский доллар – 49%, евро – 41%, английский фунт стерлингов – 9%, японская йена – 1%

предложением денег. При господстве «золотого стандарта» многие страны испытывали достаточно серьезные экономические трудности, которые в конечном итоге привели к его разрушению.

На смену ей пришла Бреттон-Вудская валютная система фиксированных валютных курсов, получившая юридическое оформление на Международной валютно-финансовой конференции в городе Бреттон-Вудс (США) 1-22 июля 1944 г. Ее основные принципы: функция окончательных денежных расчетов между странами сохранялась за долларом; американский доллар стал резервной валютой; Центральными банками и правительственными учреждениями других стран в казначействе США доллар обменивался на золото по курсу 35 долл. за одну тройскую унцию (31,108 гр.); курсовое соотношение валют и их конвертируемость стали осуществляться на основе фиксированных паритетов, выраженных в американском долларе; каждой стране предоставлялось право понижать (девальвировать) или повышать (ревальвировать) курс своей национальной валюты. Рыночные курсы валют не должны были отклоняться от фиксированных золотых или долларовых паритетов более чем на 1% в ту или другую сторону; созданы международные валютно-кредитные организации МВФ и группа Мирового банка.

В начале 70-х гг. XX столетия Бреттон-Вудская система фактически развалилась. Ведущие страны позволили своим обменным курсам свободно колебаться. На смену Бреттон-Вудской валютной системе приходит Ямайская валютная система плавающих валютных курсов, оформившаяся в 1976 г. на заседании Международного валютного фонда в городе Кингстон (Ямайка). Там были определены ее основы: плавающие валютные курсы, упразднение золота из сферы валютных отношений, многовалютный стандарт (валютные отношения были основаны не на одной, а на нескольких ключевых валютах, введены коллективные мировые деньги - СДР - специальные права заимствования, призванные заменить золото и резервные валюты). В качестве регулятора валютно-финансовых отношений была усилена роль Международного валютного фонда.

По мере развития национальных денежных рынков и их взаимных связей к настоящему времени для ведущих валют мира сложился единый мировой валютный рынок. Его основные функции таковы: своевременное осуществление международных расчетов; страхование валютных рисков; взаимосвязь с кредитными и финансовыми рынками; диверсификация валютных резервов банков, государств (расширение числа сфер деятельности, не связанных с основным производством); рыночное и государственное регулирование валютных курсов; получение спекулятивной прибыли его участниками в виде разницы курсов валют; проведение валютной политики, направленной на государственное регулирование экономики и согласованной политики в рамках мирового хозяйства. Особенностью мирового валютного рынка является децентрализованный характер совершения валютных операций.

Современный валютный механизм носит компромиссный характер. Он не устраняет острых противоречий между государствами. Валютные потрясения по-

прежнему являются важным фактором неустойчивости мирового рыночного хозяйства. В связи с мировыми финансовыми кризисами в полной мере проявились несовершенство действующей международной валютной системы и необходимость ее совершенствования, о чем неоднократно заявляли лидеры нашей страны, а также руководители других государств мирового сообщества.

Таким образом, международная валютная система представляет собой мировую денежную систему всех стран, в рамках которой формируются и используются валютные ресурсы и осуществляется международный платежный оборот.

Изменения в мировом хозяйстве – от движения цен на мировом рынке до структурных сдвигов в мировой экономике – затрагивают интересы всех стран планеты. Развитие валютно-финансовых отношений в начале XXI века опережало производство и торговлю. Мировой рынок валютный превратился в один из центральных элементов мировой хозяйственной системы. Он ускорил интернационализацию мировой экономики, повысил гибкость экономических отношений. Становится более очевидным тот факт, что в современных условиях без привлечения любой страны в мирохозяйственные связи невозможно ее полноценное развитие, какой бы развитой ни была ее экономика.

Глава 15. Военно-экономическая безопасность государства

Безопасность государства зависит от многих составляющих, среди которых особое место принадлежит экономическому фактору, поскольку состояние экономики непосредственно влияет на обеспечение военной мощи государства.

Экономические возможности государства не безграничны в силу ограниченности ресурсов. Поэтому, для достижения военных целей важно соблюдать пороговые значения состояния экономики в финансовой, налоговой, информационных системах, в инвестиционных, инновационных и инфляционных процессах,

15.1. Экономический и военно-экономический потенциалы государства и их основные элементы

Способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления ограничена.

Экономический потенциал – это максимально возможный уровень производства товаров и услуг, произведенный с целью удовлетворения гражданских и военно-экономических потребностей общества при максимальном напряжении сил. Экономический потенциал страны определяется ее природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством. В экономической литературе различают

следующие элементы экономического потенциала:

Трудовые ресурсы – численность, социальный и профессиональный состав, культурно-технический уровень, производственные и управленческие навыки и др. Мировые войны XX века свидетельствуют, что для обеспечения материальных нужд фронта были заняты многомиллионные армии рабочих. В Германии в военном производстве в 1917 году было занято 58,3% всех промышленных рабочих, в 1943 году – 61%. В годы второй мировой войны на каждого военнослужащего в тылу работало: в США – 4,2 человека, в СССР – 4,7 человека, в Германии – 3,5 человека;

Материально-производственная база сельского хозяйства как источника продовольствия для личного состава ВС и населения страны, а так же как поставщика сырья для промышленности;

Научно-технический потенциал – совокупность кадровых, материально-технических, организационных и информационных ресурсов.

Производственный потенциал (производственные возможности), его отраслевая производственная структура, уровень техники и технологии производства, мощности отраслей национальной экономики, определяющие НТП в экономике и военном деле. Наибольшее значение имеет степень развития ведущих отраслей тяжелой индустрии: металлургической, энергетической, топливной, химической, машиностроительной, особенно радиотехнической, электронной промышленности и приборостроения, а также военной промышленности, особенно тех ее отраслей, которые производят современную боевую технику и вооружение;

Инфраструктура, как совокупность объектов и отраслей, обслуживающих основное производство (транспорт, пути сообщения, средства связи и телекоммуникаций, материальная база снабжения и торговли);

Национальное богатство, прежде всего, совокупность накопленных материальных средств, используемые в производстве природные ресурсы. Для определения обеспеченности сырьем учитываются разведанные и эксплуатирующиеся геологические запасы полезных ископаемых, состояние добывающей промышленности, заблаговременно созданные запасы стратегического сырья, финансовые активы (монетарное золото, СДР (специальные права заимствования), валюта и депозиты, ценные бумаги (кроме акций), кредиты и займы) и другие.

Перечисленные слагаемые экономического потенциала оценивают количественные и качественные показатели. Количественные показатели – ВВП, ВВП, НД, объем производства продукции важнейших отраслевых комплексов. Качественные – отраслевая структура общественного производства, жизненный уровень населения. Универсальным индикатором оценки экономического потенциала страны выступает валовой внутренний продукт (ВВП), характеризующий уровень развития национальной экономики, специфику ее отраслевой и территориальной структуры, эффективность функционирования отдельных ее сфер, отраслей и регионов, меру вовлечения в мировые интеграционные процессы и т.п.

Экономическая мощь – это реальная способность экономики удовлетворять на

данный момент многообразные потребности общества

Наличие источников военной опасности делает объективно необходимым обеспечение обороноспособности страны.

Обороноспособность (**оборонный потенциал**) – это совокупность всех материальных и духовных сил государства и его способность реализовать эти силы для недопущения и пресечения агрессии. В основе обороноспособности находится экономический потенциал.

При решении вопросов укрепления обороноспособности страны важно не только реально оценивать экономический потенциал и экономическую мощь страны, но и ту их часть, которая может быть предназначена для удовлетворения военно-экономических (оборонных) потребностей. Вооруженная борьба и война в целом обуславливают неуклонное возрастание объема и усложнение структуры военно-экономических потребностей. О динамике военно-экономических потребностей можно судить по росту использования расходных материальных средств в расчете на одного солдата. Для обеспечения одного солдата на театрах военных действий ежедневно затрачивалось различных расходных материальных средств в Первую мировую войну в количестве 6 кг (1914 г.), во Вторую мировую войну – уже 20 кг (1944г.). В войне 1964-1973 гг. во Вьетнаме США ежедневно использовали на каждого своего солдата около 90 кг расходных материальных средств, то есть в четыре с половиной раза больше, чем в период Второй мировой войны. Помимо материальных объектов для обеспечения обороноспособности требуются нематериальные объекты – информация и финансовые ресурсы. Цель, виды и задачи военно-экономического обеспечения отражены на рис.15.1.

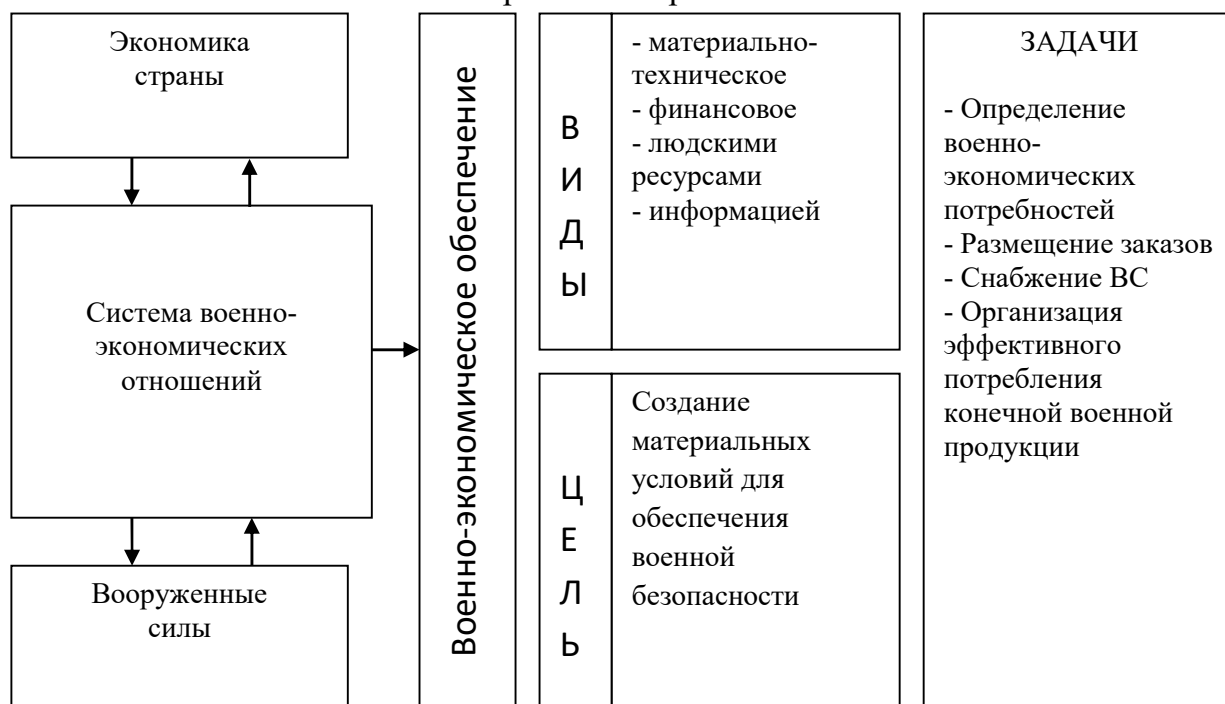


Рис.15.1. Военно-экономическое обеспечение обороны страны: виды, цель и задачи.

Категорией, характеризующей величину части экономического потенциала,

которая может быть направлена на обеспечение обороноспособности является военно-экономический потенциал.

Военно-экономический потенциал (ВЭП) - это максимальная часть экономического потенциала, которая может быть использована для удовлетворения военно-экономических потребностей государства (коалиции), обеспечения национальной безопасности.

У воюющих государств, кроме непосредственно военных потребностей, существуют и потребности тыла. Поэтому часть ВВП поглощается Вооруженными силами, а часть идет на удовлетворение потребностей тыла. Часть ресурсов может быть употреблена непосредственно в натуральном виде (продовольствие, нефть, уголь и т.п.), другая часть ресурсов (металлы, химические вещества) должна пройти определенный технологический процесс, принять специальную материальную форму – превратиться в военную технику, боеприпасы.

Нагрузка на экономику со стороны военной составляющей определяется **коэффициентом экономической мобилизации**, вычисляемым как соотношение экономического и военно-экономического потенциалов:

$$K_{эм} = \frac{ВЭП}{ЭП} ,$$

Где: $K_{эм}$ - коэффициент экономической мобилизации;

ВЭП – военно-экономический потенциал;

ЭП – экономический потенциал.

Коэффициентом экономической мобилизации не должен превышать единицы, так как военно-экономический потенциал не может превышать экономический. Это обусловлено тем, что помимо военных у граждан страны присутствуют гражданские потребности. Соотношение между экономическим ЭП и военно-экономическим потенциалами ВЭП должно быть научно обоснованным, обязательно учитывающим объективный предел использования экономических ресурсов в военных целях.

Минимальный допустимый уровень финансирования национальной обороны должен укладываться в два параметра:

1. не превышать финансовые возможности государства, вытекающие из макропараметров бюджета (до 3,5% от ВВП или около 16% расходной части федерального бюджета);
2. обеспечить реальное финансирование ОПК, позволяющее выполнить задачи по обеспечению национальной безопасности.

Опыт прошлых войн показывает, что государство не может даже в самые критические моменты войны приостановить гражданское производство и полностью переключить все свои ресурсы на выпуск военной продукции. В самом напряженном для СССР 1942 году доля военных расходов в национальном доходе составила 55% (для сравнения – в 1940 г.-15%).

В структуре военно-экономического потенциала можно выделить три составляющие. **Потребляемая** – часть военно-экономического потенциала, которая

реально используется вооруженными силами для обеспечения боевой готовности или ведения войны, т.е. все то, чем располагают войска в данный момент. **Накопляемая** – часть военно-экономического потенциала, которая существует в виде военно-стратегических запасов материалов, оборудования и др. в рамках Государственного резерва. **Производящая** – к ней относятся все элементы военно-экономического потенциала, функционирующие в военном производстве. Функцией военного производства является создание материальных ценностей, способных удовлетворить военные потребности. Все отрасли, входящие в военно-экономический потенциал, функционально и организационно образуют **оборонно-промышленный комплекс (ОПК)** – авиационная, судостроительная, ракетно-космическая отрасли; средства связи; электронная промышленность; промышленность вооружений, боеприпасов спецхимии и др.

Экономическая мощь является общей основой для удовлетворения всех потребностей общества – гражданских и военных. Она создает материальные возможности для укрепления военной мощи страны.

Военная мощь государства – это мобилизованные для обеспечения военной безопасности, имеющиеся материальные и духовные силы государства.

Военный потенциал и военная мощь не обязательно количественно и качественно совпадают. Чаще всего не весь военный потенциал превращается в военную мощь.

Степень реализации военного потенциала зависит от конкретных условий, в которых происходит его реализация: от организации, управления, мобилизационных действий и планов, от степени воздействия противника, как на процесс реализации потенциала, так и на сами его возможности. Для реализации этих возможностей необходимо наладить производство Вооружения и военной техники, предметов военного назначения, доставить в войска, и эффективно использовать

15.2. Основные виды экономической безопасности государства

Экономическая безопасность является важнейшим компонентом национальной безопасности, ее материальным фундаментом.

Состояние национальной безопасности напрямую зависит от степени реализации стратегических национальных приоритетов и эффективности функционирования системы обеспечения национальной безопасности, которые определены Указом Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». К ним относятся:

- Оборона страны. Стратегическими целями обороны страны являются создание условий для мирного и динамичного социально-экономического развития Российской Федерации, обеспечение ее военной безопасности.

- Государственная и общественная безопасность. Стратегическими целями государственной и общественной безопасности являются защита конституционного строя, суверенитета, государственной и территориальной целостности Российской

Федерации, основных прав и свобод человека и гражданина, сохранение гражданского мира, политической и социальной стабильности в обществе, защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

– Повышение качества жизни Российских граждан. Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности в области повышения качества жизни российских граждан являются развитие человеческого потенциала, удовлетворение материальных, социальных и духовных потребностей граждан, снижение уровня социального и имущественного неравенства населения прежде всего за счет роста его доходов.

– Экономический рост. Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности являются развитие экономики страны, обеспечение экономической безопасности и создание условий для развития личности, перехода экономики на новый уровень технологического развития, вхождения России в число стран - лидеров по объему валового внутреннего продукта и успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

– Наука, технологии и образование. Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности в области науки, технологий и образования являются: развитие системы научных, проектных и научно-технологических организаций, способной обеспечить модернизацию национальной экономики, реализацию конкурентных преимуществ Российской Федерации, оборону страны, государственную и общественную безопасность, а также формирование научно-технических заделов на перспективу; повышение социальной мобильности, качества общего, профессионального и высшего образования, его доступности для всех категорий граждан, а также развитие фундаментальных научных исследований.

– Здравоохранение. Развитие здравоохранения и укрепление здоровья населения Российской Федерации является важнейшим направлением обеспечения национальной безопасности, для реализации которого проводится долгосрочная государственная политика в сфере охраны здоровья граждан.

– Культура. Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности в области культуры являются: сохранение и приумножение традиционных российских духовно-нравственных ценностей как основы российского общества, воспитание детей и молодежи в духе гражданственности; сохранение и развитие общероссийской идентичности народов Российской Федерации, единого культурного пространства страны; повышение роли России в мировом гуманитарном и культурном пространстве.

– Экология живых систем и рациональное природопользование. Стратегическими целями обеспечения экологической безопасности и рационального природопользования являются: сохранение и восстановление природных систем, обеспечение качества окружающей среды, необходимого для жизни человека и устойчивого развития экономики; ликвидация экологического ущерба от

хозяйственной деятельности в условиях возрастающей экономической активности и глобальных изменений климата.

– Стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнерство. Обеспечению национальных интересов способствует активная внешняя политика Российской Федерации, направленная на создание стабильной и устойчивой системы международных отношений, опирающейся на международное право и основанной на принципах равноправия, взаимного уважения, невмешательства во внутренние дела государств, взаимовыгодного сотрудничества, политического урегулирования глобальных и региональных кризисных ситуаций. В качестве центрального элемента такой системы международных отношений Россия рассматривает Организацию Объединенных Наций и ее Совет Безопасности.

В соответствии с Указом Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» стратегическими целями обеспечения национальной безопасности являются развитие экономики страны, обеспечение экономической безопасности и создание условий для развития личности, перехода экономики на новый уровень технологического развития, вхождения России в число стран – лидеров по объему валового внутреннего продукта и успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

Главными стратегическими угрозами национальной безопасности в области экономики являются ее низкая конкурентоспособность, сохранение экспортно-сырьевой модели развития и высокая зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры, отставание в разработке и внедрении перспективных технологий, незащищенность национальной финансовой системы от действий нерезидентов и спекулятивного иностранного капитала, уязвимость ее информационной инфраструктуры, несбалансированность национальной бюджетной системы, регистрация прав собственности в отношении значительной части организаций в иностранных юрисдикциях, ухудшение состояния и истощение сырьевой базы, сокращение добычи и запасов стратегически важных полезных ископаемых, прогрессирующая недостаточность трудовых ресурсов, сохранение значительной доли теневой экономики, условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, незаконной миграции, неравномерное развитие регионов, снижение устойчивости национальной системы расселения.

Негативное воздействие на экономическую безопасность оказывают введенные против Российской Федерации ограничительные экономические меры, глобальные и региональные экономические кризисы, усиление недобросовестной конкуренции, неправомерное использование юридических средств, нарушение стабильности тепло- и энергоснабжения субъектов национальной экономики, а в перспективе будет оказывать также дефицит минерально-сырьевых, водных и биологических ресурсов.

Экономическая безопасность – это состояние, в котором государство может без вмешательства и давления извне, определять пути и формы своего экономического развития.

Обеспечение экономической безопасности осуществляется путем развития промышленно-технологической базы и национальной инновационной системы, модернизации и развития приоритетных секторов национальной экономики, повышения инвестиционной привлекательности Российской Федерации, улучшения делового климата и создания благоприятной деловой среды. Важнейшими факторами обеспечения экономической безопасности являются повышение эффективности государственного регулирования экономики в целях достижения устойчивого экономического роста, повышение производительности труда, освоение новых ресурсных источников, стабильность функционирования и развития финансовой системы, повышение ее защищенности, валютное регулирование и контроль, накопление финансовых резервов, сохранение финансовой стабильности, сбалансированности бюджетной системы, совершенствование межбюджетных отношений, преодоление оттока капитала и квалифицированных специалистов, увеличение объема внутренних сбережений и их трансформация в инвестиции, снижение инфляции. Кроме того, необходимы активные меры по борьбе с коррупцией, теневой и криминальной экономикой, а также по государственной защите российских производителей, осуществляющих деятельность в области военной, продовольственной, информационной и энергетической безопасности.

Реализация перечисленных путей осуществляется с учетом пороговых значений макроэкономических показателей определяющих пределы между безопасными и опасными явлениями в экономике. В отечественной экономической литературе выделяют три основные группы **пороговых значений** макроэкономических показателей: **первая** – производственная сфера, ее способность функционировать в условиях минимальной зависимости от внешнего мира (для нашей страны приняты следующие пороговые значения: по объему ВВП в целом – 75% от среднего индикатора по странам «большой семерки»; по объему ВВП на душу населения – 50% от среднего уровня по «большой семерке»). **Вторая** - уровень и качество жизни населения (доходы ниже прожиточного минимума – 7%; продолжительность жизни – 70 лет; децильный коэффициент - 8; уровень безработицы – 7%). **Третья** - финансовое состояние (объем внутреннего долга к ВВП – 30%; объем внешнего долга к ВВП – 25%; дефицит бюджета к ВВП – до 5%; объем иностранной валюты в наличной форме к объему наличных рублей – 25%; денежная масса (M2) к ВВП – 50%).

Таким образом, экономическая безопасность государства определяется:

- уровнем развития производительных сил
- состоянием социально-экономических отношений
- внешнеэкономическим обменом
- международной обстановкой.

Экономическую безопасность, непосредственно связанную с обеспечением обороноспособности государства, рассматривают как военно-экономическую безопасность государства.

15.3. Военно-экономическая безопасность государства и ее структурные элементы

Глубокие сдвиги в расстановке мировых военно-политических сил, произошедшие в конце XX века, заметно изменили геополитическое положение России, обострили проблему удовлетворения ее совокупных экономических, в том числе, военно-экономических потребностей. Возросшие трудности решения этой жизненно важной оборонной проблемы могут быть преодолены лишь на основе всестороннего учета характера возможной войны или локального военного конфликта, укрепления на началах рыночных экономических отношений национальной базы материального обеспечения военной безопасности государства.

В Военной доктрине (от 25 декабря 2014 г.) на основе анализа военных опасностей и военных угроз Российской Федерации и интересам ее союзников сформулированы основные положения военной политики и военно-экономического обеспечения обороны государства. В Военной доктрине намечены направления удовлетворения военно-экономических потребностей, отражающие задачи материально-технического и организационно-экономического обеспечения Вооруженных Сил. В Военной доктрине учтены основные положения Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, а также соответствующие положения Концепции внешней политики Российской Федерации, Морской доктрины Российской Федерации на период до 2020 года, Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года и других документов стратегического планирования.

Основной задачей военно-экономического обеспечения обороны является создание условий для устойчивого развития и поддержания возможностей военно-экономического и военно-технического потенциалов государства на уровне, необходимом для реализации военной политики и надежного удовлетворения потребностей военной организации в мирное время, в период непосредственной угрозы агрессии и в военное время

Задачами военно-экономического обеспечения обороны:

оснащение Вооруженных Сил, других войск и органов вооружением, военной и специальной техникой на основе развития военно-научного потенциала страны, концентрации ее финансовых и материально-технических ресурсов, повышения эффективности их использования с целью достижения уровня, достаточного для решения возложенных на военную организацию задач. При этом решающая роль отводится созданию многофункциональных (многоцелевых) средств вооружения, с использованием унифицированных компонентов, созданию базовых информационно-управляющих систем и их интеграция с системами управления оружием и комплексами средств автоматизации органов управления стратегического, оперативно-стратегического, оперативного, оперативно-тактического и тактического уровней;

своевременное и полное обеспечение Вооруженных Сил, других войск и органов материальными средствами, необходимыми для реализации мероприятий планов (программ) их строительства и применения, оперативной, боевой, специальной и мобилизационной подготовки войск (сил). Рассматривается их накопление и содержание в рамках интегрированных и скоординированных систем технического и тылового обеспечения. Задача обеспечения Вооруженных Сил материальными средствами рассматривается в условиях мирного и военного времени. В мирное время – накопление, эшелонированное размещение и содержание запасов материальных средств, обеспечивающих мобилизационное и стратегическое развертывание войск (сил) и ведение военных действий с учетом физико-географических условий стратегических направлений и возможностей транспортной системы. В период непосредственной угрозы агрессии – дообеспечение войск (сил) материальными средствами по штатам и нормам военного времени.

В военное время обеспечение Вооруженных Сил материальными средствами разбивается на подачу запасов, восполнение потерь вооружения и организацию промышленности по поставкам, ремонту вооружения;

развитие оборонно-промышленного комплекса путем координации военно-экономической деятельности государства в интересах обеспечения обороны, интеграции в определенных сферах производства гражданского и военного секторов экономики, правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения. Развитие оборонно-промышленного комплекса будет осуществляться за счет создания крупных научно-производственных структур с сохранением государственного контроля над стратегически значимыми производствами. Повышение эффективности оснащения Вооруженных Сил вооружением, обеспечение мобилизационной готовности оборонно-промышленного комплекса будет осуществляться при совершенствовании программно-целевого планирования его развития. Особое внимание при реформировании оборонно-промышленного комплекса отводится совершенствованию кадрового состава и наращиванию интеллектуального потенциала, обеспечению социальной защищенности работников, мерам экономического стимулирования;

совершенствование военно-политического и военно-технического сотрудничества с иностранными государствами в интересах укрепления мер доверия и снижения глобальной и региональной военной напряженности в мире. Оно позволяет снизить издержки страны на обеспечение военно-экономических потребностей. Это происходит за счет разделения издержек при осуществлении совместного производства вооружения, в ходе обмена специалистами или подготовки военных кадров за рубежом и других видов военно-технического сотрудничества.

Военно-экономическая безопасность государства - такая степень развития военной экономики, которая гарантирует ее устойчивое функционирование в период вооруженного противоборства и обеспечивает в мирное время удовлетворение оборонных потребностей на уровне разумной достаточности.

Состояние военно-экономической безопасности государства определяется его экономическим и военно-экономическим потенциалами, а ее обеспечение является важнейшей функцией государства.

Критерий обеспечения военно-экономической безопасности – степень удовлетворения общественных потребностей оборонного характера в экстремальных внешних и внутренних условиях. Особую значимость при этом имеют уровень материализации научно-технических достижений в базовых отраслях экономики и оборонном комплексе страны, а также способность военной экономики самостоятельно решать проблемы обеспечения своей устойчивости.

Как специфическое направление государственной политики военно-экономическая безопасность государства охватывает систему отношений между хозяйствующим субъектами по удовлетворению военно-экономических потребностей, по наиболее эффективному использованию ресурсов, экономического и научно-технического потенциалов в оборонных интересах.

Составными структурными элементами военно-экономической безопасности государства являются:

1. Технологическая – такое состояние научно-технического потенциала страны, которое позволяет в минимально короткие сроки осуществить разработку новейших технологических решений, обеспечивающих прорыв в ведущих отраслях гражданского и оборонного производства;

2. Техничко-производственная – способность, в случае нарушения внешнеэкономических связей или внутренних социально-экономических потрясений, оперативно компенсировать их негативные последствия. Ее элементы:

- ресурсная обеспеченность, особенно стратегическим сырьем;
- пресечение неконтролируемого экспорта редкоземельных материалов, энергоносителей, различных видов металлов;
- самообеспеченность сельскохозяйственной продукцией.

3. Валютно-финансовая – проведение самостоятельной финансово-экономической политики; предотвращение утечки капитала за рубеж; привлечение иностранного капитала в собственную экономику страны; нейтрализация воздействия мировых кризисов и преднамеренных действий мировых факторов; укрепление курса национальной валюты страны со снижением роли иностранной валюты в экономике государства

4. Информационная. Выделяют следующие группы угроз информационной безопасности:

- программные (внедрение «вирусов», аппаратных и программных закладок; уничтожение и модификация сведений в информационных системах, внедрение аппаратных и программных закладок);
- технические, в том числе радиоэлектронные (перехват информации в линиях связи; радиоэлектронное подавление сигнала в линиях связи и системах управления);

- физические (уничтожение средств обработки и носителей информации; хищение носителей, а также аппаратных или программных контрольных ключей);
- информационные (нарушение регламентов информационного обмена, незаконный сбор и пользование информацией, несанкционированный доступ к информационным ресурсам; незаконное кодирование данных в информационных системах, дезинформация, сокрытие либо искажение информации, хищение информации из баз данных).

Проблему военно-экономической безопасности страны нельзя решить без учета процессов конверсии военного производства. Военно-экономическая безопасность государства может быть достигнута, если при проведении конверсионных мероприятий, наряду с социально-экономическими принципами будут реализованы и военно-политические:

1. обеспечен достаточный уровень мобилизационной готовности конверсируемых предприятий
2. соблюдена гибкость программ и планов конверсии для осуществления возможного маневра
3. обеспечены приоритеты в разработке перспективных образцов военной техники и оснащение войск новейшим оружием вместо наращивания выпуска его устаревших образцов.

Особую роль в обеспечении военно-экономической безопасности России призваны сыграть интеграционные процессы в рамках Евразийского экономического союза, развитие союзнических отношений с государствами - членами ОДКБ и государствами - участниками СНГ, с Республикой Абхазия и Республикой Южная Осетия, дружественных и партнерских отношений с другими государствами, сохранение равноправных отношений с заинтересованными государствами и международными организациями. Объединение усилий будет способствовать динамичному протеканию экономических реформ, формированию единого экономического пространства; развитию военно-технического сотрудничества, что поднимает на более высокий уровень экономическую и оборонную мощь каждого члена СНГ.

Современная международная обстановка требует серьезного внимания к проблемам обеспечения национально-государственной и военно-экономической безопасности, которая представляет собой комплекс мер и требует, прежде всего, совершенствования управления государственной властью, повышения доверия к ее институтам со стороны граждан, а также рационализацию механизмов выработки решений и формирования экономической политики.

Таким образом, экономическая безопасность государства – это синтезированная категория экономики, социологии и политологии, тесным образом взаимосвязанная со всеми видами национальной безопасности и являющейся ее базисом. Своевременный и качественный анализ пороговых явлений, соблюдение принципов обеспечения безопасности позволяют ликвидировать угрозы национальной безопасности государства.

Список литературы

1. Балашов А.И., Тертышный С.А. Экономика: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 432 с.
2. Бардовский В.П., Рудакова О.В., Самородова Е.М.. Экономика: учебник. – М.: ИД «ФОРУМ» ИНФРА-М, 2012. – 672 с.
3. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Макроэкономика: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 202 с.
4. Вечканов Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2016. – 512 с.
5. Лукасян Г.М. Экономическая теория: ключевые вопросы: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 224 с.
6. Завгородний А.Ф., Сеницын Г.А., Сеницын И.Г. Экономические проблемы управленческой деятельности военных кадров: учеб. пособие. – СПб.: ВКА имени А.Ф.Можайского, 2011. – 245 с.
7. Золотарчук В.В. Макроэкономика: Учебник. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 537 с.
8. Ивасенко А.Г. Микроэкономика: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2016. – 280 с.
9. Косов Н.С., Саталкина Н.И., Терехова Ю.О. Макроэкономика: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 284 с.
10. Кудина М.В. Экономика: учебник. – М.: ИД «ФОРУМ»,; ИНФРА-М, 2014. – 368 с.
11. Куликов Л.М. Основы экономической теории: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2015. – 248 с.
12. Любимцева С.В. Экономика. Учебник. – М.: Вузовская книга, 2014. – 640 с.
13. Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 1028 с.
14. Мамаева Л.Н. Экономическая теория: учебник.- Ростов-на-Дону.: Феникс, 2015. 365 с.
15. Мэнкью Н., Тейлор М. Экономикс. – СПб.: Питер, 2016. – 656 с.
16. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2016. -624 с.
17. Основы военно-экономических знаний: учеб. пособие. – СПб.: ВКА имени А.Ф.Можайского, 2013. – 131 с.
18. Самуэльсон, Пол Э., Нордхаус, Вильям Д. Экономика: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2015. – 1360 с.
19. Экономика: учеб. пособие / под ред. А.Ф.Завгороднего. – СПб.: ВКА имени А.Ф.Можайского, 2011. – 512 с.
20. Экономика: Учебник для военных вузов/Под ред. О.Ефремова, А.Габитова. – СПб.: Питер, 2015. – 352 с.