

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
**«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**
(ВлГУ)

КИТП
Кафедра Бизнес-информатика и экономика
Ассистент кафедры БИЭ Абдуллаев Н.В.

Курс лекций по дисциплине «Экономика»
для студентов КИТП, обучающихся по специальностям
43.02.10 «Туризм»

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Роль экономической теории велика. Она, являясь основой экономической политики и хозяйственной деятельности, призвана выработать научные, систематизированные знания об обществе, его экономической структуре и функционировании. Все большее значение для переходных экономик приобретает та сторона экономической теории, которая помогает выработать национальные модели экономики, позволяет определить наиболее эффективные пути формирования новых экономических систем. С развитием общества развивалась экономика. Теоретические представления об экономике развивались от первых описаний и обобщений экономических явлений до целостного систематизированного взгляда на экономический строй общества. В современной экономической теории сформировался ряд научных направлений и школ, которые создают всестороннюю картину экономической жизни общества. Сегодня стало очевидным, что экономика — это сложная система отношений людей, в которой переплетаются функциональные и структурные связи и где исключительно велика роль институтов. Преподавание экономической теории в высших учебных заведениях России переживает сложный период. Экономическая мысль развивается в условиях свободы мнений и концепций. Все более очевидной становится необходимость обновленного и беспристрастного анализа экономики, глубокого изучения основ экономической жизни общества. Разработаны единые требования к содержанию обучения экономической теории, государственные стандарты по экономическим специальностям и направлениям подготовки.

В свете мирового, опыта и опыта нашей страны исследования в области экономической теории и ее преподавания должны стать средством объективного, беспристрастного анализа и изучения действительности. Сути нашей науки противоречит простое толкование политических решений, односторонность подхода, следование пусть даже привлекательной, но одной

теоретической схеме и конструкции. На таких принципах невозможно экономическое воспитание современных предпринимательских кадров, которые должны принимать решения в условиях меняющейся и все более глобализирующейся экономики. Исходя из развиваемого нами подхода к содержанию экономической теории, к особенностям ее преподавания в современных условиях, в «Курсе экономической теории» мы стремились реализовать следующие принципы.

Первый. Так как экономика представляет собой сложную систему экономических отношений людей, в учебном пособии она анализируется в единстве структурных и функциональных связей. В этой связи в структуре «Курса экономической теории» выделяются общие основы экономической теории, ее функциональные связи по поводу рационального использования ограниченных ресурсов. Особое внимание уделяется основам экономического строя национальной экономики. Все основные экономические процессы рассматриваются при этом в тесном единстве с институтами общества.

Второй. В силу того, что экономическое развитие осуществляется в конкретных странах, неизбежно формируются национальные Экономические системы. Экономическая теория должна включать изучение теоретических основ данных систем. Поэтому одной из особенностей «Курса экономической теории» является то, что в нем впервые дается систематическое и развернутое изложение основ национальной экономики как составной части экономической теории. Это крайне важно для переходных экономик, где трансформация и формирование национальных моделей экономики неразрывно связаны.

Третий. Мы исходим из того, что каждый интересующийся экономической теорией и изучающий ее должен иметь возможность получить в учебном пособии развернутую информацию о содержании науки и ее основных проблемах. В «Курсе экономической теории» раскрывается

содержание дидактических единиц, предусмотренных Требованиями к содержанию дисциплины «Экономика» (об этом свидетельствует «Предметный указатель к образовательному стандарту», помещенный в приложении), дается очерк истории развития экономической мысли, анализируется опыт экономического развития России, других государств.

Истоки экономической науки следует искать в глубине веков. С давних времен человечество пыталось проникнуть в глубинную сущность экономических проблем, выяснить закономерности общественного производства, выработать рекомендации по улучшению развития экономики. Каждая ступень познания давалась ценой самоотверженных усилий многих поколений ученых. Поэтому экономическая теория как наука включает в себя разные теоретические подходы, направления и научные школы, по-разному решающие основные проблемы экономики. Основные этапы экономической жизни, вызвавшие новые учения, можно выявить на основании ряда критериев:

- интересы общественных сил, т.к. новые идеи порождались социально-экономическими и политическими проблемами своего времени;
- появление крупных мыслителей, создававших свои школы;
- влияние собственной логики экономической теории, степень бессистемности и сила аналитического аппарата.

В разное время и в разных странах данные критерии менялись местами, но общее их воздействие всегда существовало.

Первый этап — древние учения. Экономическая мысль зародилась в глубокой древности в странах Древней Греции, Рима, Египта, Китая,

Индии, Востока — колыбели мировой цивилизации. Первый, длительный по времени этап относится к доиндустриальному периоду истории, охватывающему древние эллинские цивилизации. В Древнем Риме мыслители Катон Старший (234–149 гг. до н.э.) в трактате «О земледелии», Варрон (116–27 гг. до н.э.) в трактате «Сельское хозяйство», Лукреций Карр

(99–55 гг. до н.э.), Колумелла (1 в. до н.э.) в трактате «О сельском хозяйстве», Плиний Старший в трактате «Естественная история», Сенека (4–65 гг. до н.э.) продолжили теоретические исследования, развили экономические взгляды мыслителей Древней Греции по вопросам общественного разделения труда, частной собственности, торговли, торгового и ростовщического капитала. Ими были обоснованы необходимость и причины разложения рабства, дан анализ форм стоимости, потребительной стоимости. Проблемы частной собственности глубоко анализировались римскими юристами (институции Гая, кодексы Грегория и Гермогена, сборник императорских институций Феодосия II, дигесты, кодекс Юстиниана).

В Древней Индии (IV–III вв. до н.э.) были приняты «Законы Ману», в которых нашли отражение проблемы общественного разделения труда, анализировались отношения господства и подчинения, правила торговли и т.д. В Древнем Китае философы Конфуций (551–479 гг. до н.э.), Сюнь-Цзы (III в. до н.э.) рассматривали различия умственного и физического труда, выделяли высшие и низшие слои населения, исследовали частную собственность на землю, анализировали процесс накопления богатства, вели поиск идеала равенства.

В Древней Греции экономические проблемы привлекали внимание ученых–энциклопедистов: Ксенофонт (430–354 гг. до н.э.) в трактате «О доходах», Платон (427–347 гг. до н.э.) в трактате «Законы» и Аристотель (384–322 гг. до н.э.) в трактатах «Афинская полития», «Политика» изложили свое понимание экономики, сформулировали исходные положения экономической теории, развивали идеи эквивалентного обмена, полезности и ценности хозяйственных благ. Аристотель в трактате «Политика» впервые ввел в научный оборот термин «экономия» (гр. *oikos* — дом, хозяйство, *nomos* — учение, закон, дословно — искусство ведения домашнего хозяйства). Он различал два вида хозяйственной деятельности: экономию

(хозяйство ради самообеспечения) и хрематистику (хозяйство с целью обогащения). Экономия была основой античного общества, базировалась на натуральном хозяйстве, поэтому Аристотель считал ее справедливым делом. Наряду с этим он критически относился к хрематистике, в частности к функционированию торгового и ростовщического капитала, считая противоестественным искусство делать деньги. Оценка продукта с позиции полезности стала исходным пунктом современной экономической науки и сыграла большую роль в развитии экономической теории.

Для экономической мысли древнего мира в период с 4-го тысячелетия до н.э. до V в. н.э. характерны слитное восприятие общественных и природных закономерностей, недифференцированность от религиозной идеологии и политико-правовых воззрений. В результате этого общественные и экономические явления часто рассматривались как результат действия природных сил. Поэтому мыслители древности не выделяли экономические явления из общественных процессов, не могли создать систематизированного учения об экономике.

Важное место в экономической мысли древнего мира занимали вопросы, связанные с собственностью, с организацией государственного натурального хозяйства и управлением им, а также с государственной регламентацией зарождающегося в то время товарного хозяйства. Организация натурального хозяйства осуществлялась путем учета факторов производства (рабочей силы, земли, зерна), соблюдения пропорций между отраслями (общественного разделения труда), создания страхового фонда, поддержки расширенного воспроизводства. Государственная регламентация товарного хозяйства шла путем фиксирования цен, монополизации отдельных отраслей, изменения уровня налогов.

В древние времена постепенно складывались экономические знания по поводу производства, распределения, обмена и потребления, организации труда, что и составило предысторию развития экономической теории.

Значение трудов древних мыслителей заключается в осмыслении общих закономерностей экономического развития, изучении натурального и товарного типов хозяйства, исследовании сущности торгового и ростовщического капитала. Вместе с тем это была еще не целостная наука, а систематизированные экономические знания. Экономические представления того времени дошли до нас в мифах, легендах, первых летописях и др. В дошедших до наших дней письменных источниках отражалась не только повседневная хозяйственная практика (переписи населения, земельные кадастры, документы хозяйственной отчетности), но и юридические акты (своды законов, договоры по имущественным отношениям, покупке земли, долговые обязательства и пр.), а также государственно-правовые документы.

Второй этап — средневековые учения. При переходе от рабовладения к феодализму товарное производство пошло на спад. В период раннего средневековья (V–XV вв.) в экономике усилилась тенденция к натурализации хозяйства, а в умах и духовной жизни общества важную роль стало играть христианство. На формирование экономических концепций христианства оказали влияние труды древних мыслителей (Сенеки, Платона), они вызвали коренной переворот во взглядах на хозяйственную жизнь. Моральному осуждению в раннехристианской литературе подвергались социальное неравенство и ростовщичество.

Идеи христианства нашли отражение в текстах Ветхого и Нового Заветов, позже — Корана, а также в экономических трудах каноников церкви (Фома Аквинский, Иоанн Дунс Скотт, Уильям Оккам и др.), которые во многом развили взгляды Аристотеля о «справедливой цене». Основными теоретиками были схоласты, экономические идеи которых черпались из ересей. В произведениях средневековых ученых–схоластов (преподавателей университетов) экономические проблемы рассматривались в рамках учения о справедливости и морали. В эпоху феодализма (позднее средневековье) экономические вопросы трактовались с позиций Священного Писания в

рамках канонического права. Экономическая доктрина канонистов представляла собой свод правил поведения индивидов в соответствии с принципами всеобщей справедливости, поэтому нормативный аспект господствовал над позитивным, иррациональный (мифотворческий) — над рациональным (научным).

Особую роль в становлении и укреплении средневекового государства в Европе сыграло активное распространение протестантской философии и религии. Произошел подъем духовной жизни, вызванный философскими трудами теоретиков Реформации (М. Лютера, У. Цвингли, Ж. Кальвина), в которых подчеркивались величие человеческого труда (как умственного, так и физического), необходимость трудовой и моральной дисциплины, высокого трудолюбия, честного накопления имущества. Теоретики разграничили позднефеодальное стяжательство и раннекапиталистическое предпринимательство, основанное на законах рынка, а не на методах феодального ограбления. Религиозно-нравственное содержание протестантской этики, основанной на возвеличивании труда, послужило движущим мотивом развития отраслей производства и дальнейшего прогресса человеческой цивилизации. Экономика средневековых государств, принявших протестантство, стала развиваться высокими темпами, в ней возросла роль государства, что вывело многие страны Западной Европы того времени на лидирующие позиции.

Христианское учение поднимало многие вопросы, связанные с хозяйственной деятельностью человека. В период феодализма товарно-денежные отношения не играли ведущей роли, экономика имела натуральный (аграрный) характер. Производительность труда в значительной степени зависела от естественных производительных сил. Не случайно экономическая мысль того времени была направлена на исследование практических вопросов и выработку частных хозяйственных рекомендаций. Например, неразвитость ремесла и торговли в раннее средневековье со всей

остротой выдвинула проблему получения денег для покупки предметов роскоши.

В центре экономической мысли также были вопросы сословного положения, владения землей, распределения доходов, управления страной, налогообложения населения и обогащения государства. Экономические трактаты этого периода продолжали исследовать те понятия и проблемы, которые привлекали внимание ученых древности: справедливая цена, общественная оценка продуктов труда, рента, стоимость, собственность, богатство, отношения корпоративного типа (соседские общины, городские коммуны, ремесленные цеха, купеческие гильдии, монастырские и рыцарские ордена и т.д.), а также раннеутопические идеи (равенство перед богом и законом, обязанность трудиться, осуждение продажи индульгенций).

Политическая власть в то время находилась в руках светских и церковных феодалов (собственников земли), огромную роль играли традиции и господствовавшее религиозное мировоззрение. В раннее средневековье страны Западной Европы имели сложившуюся систему экономических социальных, духовных, политических институтов (церковь, город, университеты, ремесленные цеха, купеческие и прочие гильдии и т.д.), которые создавали благоприятные условия для развития экономических отношений и гражданского общества. Государство той поры вынуждено было считаться с существующей организацией общественной жизни, учитывать интересы разных слоев населения, в т.ч. требования крестьян. Средневековое государство предоставляло гражданам экономические, социальные, правовые гарантии, способствовало имущественной защите предпринимателей, укреплению положения всех сословий граждан.

В X–XIII вв. сложился особый социальный слой феодального общества — горожане. Их экономические представления были отражены в цеховых уставах, которые осуществляли мелочную регламентацию производства каждого из членов корпорации, ограничивали конкуренцию внутри самого

цеха и со стороны нецехового ремесла. Это способствовало стабилизации рынка, однако ограничивало капиталистический потенциал цехового строя и препятствовало экономическому развитию.

Постепенный подрыв натурального хозяйства в ходе развития производительных сил, общественного разделения труда и международной торговли, превращение продуктовой ренты в денежную — все это постепенно подготовило новый этап в развитии общества. Разложение феодализма и первоначальное накопление капитала создали предпосылки для развития ремесел, повышения роли товарно-денежных отношений, торговли и купечества, формирования внутренних и внешних рынков. Становление капиталистических производственных отношений в период позднего феодализма обусловило появление соответствующих экономических теорий.

Третий этап — меркантилизм. Этот этап в развитии экономических взглядов пришелся на поздний феодализм периода его разложения (XV–XVII вв.) и формировался в основном на Европейском континенте и в Северной Америке. Эпоха Возрождения изменила прежние социальные идеалы, породила новые представления о богатстве, его природе и причинах. Теория меркантилизма по-новому поставила вопрос об источнике происхождения буржуазного богатства. Представители этого учения считали, что богатство формируется в сфере товарного и денежного обращения, а само богатство отождествляли с деньгами. Это и объясняет название теории, т.к. слово «меркантильный» является производным от итальянского *merkante*, что означает «купец, торговец». Это понятие впервые использовал А. Смит («Исследования о природе и причинах богатства народов»). Объектами исследования стали капиталистическая торговля, движение денег и товаров между странами.

С появлением меркантилизма как первой научной школы политической экономии (XVI–XVII вв.) связано превращение отдельных экономических взглядов в экономическую теорию. Экономическая теория как наука стала

представлять собой систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономической системы. Меркантилизм явился экономико-теоретическим обоснованием формирования и развития национального государства, обосновал его функции, направленные на обогащение нации в целом. Появление меркантилизма связано с периодом великих географических открытий, захвата колоний, роста влияния городов, развитием международной торговли.

Меркантилизм стал первой теоретической разработкой периода первоначального накопления капитала, его представители выражали интересы не только торговцев и торгового капитала, но и промышленного капитала. Наибольшее распространение меркантилизм получил в Англии (У. Стаффорд, Т. Мен, С. Фортрей), Франции (А. Монкретьен, Д. Юм, Д. Норс), Испании (Х. Устарис, Б. Уллоа, А. Серра), Италии (Г. Скаруффи), Португалии, Голландии, т.е. в странах с развитым судоходством, выходом на море (океан), что позволяло им использовать колониальные захваты как средство первоначального накопления капитала. В России меркантилистских взглядов придерживались Петр I (в налоговой политике), И.Т. Посошков, А.Л. Ордин-Нащокин, В.Н. Татищев, М.В. Ломоносов (в ряде экономических работ).

Наибольший вклад в развитие меркантилизма внесли Т. Мен и А. Монкретьен. Широкую известность получили труды Т. Мена «Рассуждение о торговле в Англии с Ост-Индией» и «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как результат нашего богатства», в которых он обосновывал, что главным видом капитала является денежный капитал, а источником богатства выступает торговля с преобладанием вывоза товаров над ввозом.

Антуан Монкретьен де Ваттевиль (1575–1621) — поэт, дуэлянт, авантюрист, ученый — вошел в историю экономической мысли как автор работы «Трактат по политической экономии» (1615), с которой началась

экономическая теория как наука. Он впервые ввел в научный оборот термин «политическая экономия». После выхода этого труда экономическая теория более 300 лет развивалась как политическая экономия. Политическая экономия (гр. *politia* — общество, государственное устройство) изучала законы хозяйствования в рамках государства.

Этот термин отразил возрастающую роль государства в условиях первоначального накопления капитала и усиления внешней торговли. Торговлю А. Монкретьен рассматривал как источник прибыли, главную цель развития ремесел, способ обретения могущества государства. Абсолютная монархия, господствовавшая в то время в странах Западной Европы, нуждалась в роскоши и денежном богатстве. Поэтому основой теоретических воззрений меркантилистов было исследование закономерностей денежного обращения.

В теоретическом плане взгляды меркантилистов делятся на два периода:

– ранний меркантилизм — монетаризм, или теория денежного баланса — до середины XVI в.;

– поздний меркантилизм — теория торгового баланса — с середины XVI в. до начала XVIII в.

Монетаризм — это экономические взгляды, ставящие на первый план денежное обращение. В хозяйственной практике монетаризм был выгоден, т.к. обычно сопровождался политикой протекционизма, которая предполагает защиту национальной экономики от конкуренции со стороны других государств путем увеличения таможенных пошлин (барьеров), ограничения ввоза товаров и капиталов, снижения ссудного процента. Фетишизация (обожествление) золота в теоретических воззрениях раннего меркантилизма на практике привела к следующим рекомендациям:

1. Необходимо активизировать работы по поиску новых месторождений рудного золота и добыче золота (однако открытие новых рудников в

Америке и прилив оттуда золота в Европу в XVII в. уменьшили стоимость европейского золота в обращении и привели к росту цен).

2. Следует ввести запрет на вывоз золота и серебра за границу.

3. Нужно установить контроль за весом монет и противодействовать порче монет во избежание нехватки денег в обращении.

4. Необходимо привлекать золото в страну различными путями:

во-первых, через неэквивалентный обмен (торговый грабеж); во-вторых, через колониальные разбои (пиратство, захват торговых караванов, поиск морских кладов и т.д.).

5. Вывоз товаров и ввоз денег считались предпочтительными, для чего устанавливались высокие таможенные барьеры на ввоз товаров, запрет вывоза денег и ограничение импорта.

Монетарная политика была направлена на накопление золота в национальном масштабе путем регулирования денежного обращения. Пристрастие к денежной форме накопления (в виде золота и серебра) выступало специфической чертой меркантилизма в ранний период. Длительное проведение монетаристской политики неизбежно привело к свертыванию торговли, ухудшению положения на внутреннем рынке, замедляло развитие товарно-денежных отношений, первоначального накопления капитала, капитализма.

С середины XVI в. меркантилизм изменил основные теоретические положения и начался период позднего меркантилизма — возникла меркантилистская система в собственном смысле слова на основе теории торгового баланса. Поздние меркантилисты перенесли центр тяжести из сферы денежного обращения в сферу товарного обращения. Предлагаемые ими практические меры сводились в то время к следующему:

- широкое развитие внешней торговли;
- отказ от запрета вывоза денег за границу;
- отказ от ограничения импорта товаров;

- увеличение экспорта продукции национальной промышленности;
- усиление завоевания колониальных рынков;
- ограничение прямого вмешательства государства в экономическую жизнь и развитие его косвенных форм (поощрение заключения торговых договоров, содействие судоходству и т.д.);
- поощрение высоких налогов.

Теория торгового баланса имела большое значение, т.к. способствовала быстрому и эффективному решению проблем первоначального накопления капитала. Активное сальдо торгового баланса служило источником первоначального накопления капитала, а сама торговля выступала основным источником прибыли. Таким образом, поздний меркантилизм порвал с традициями экономической мысли средневековья, отказался от осуждения ростовщичества, поисков справедливой цены, открыл дорогу к свободной торговле, развитию товарно-денежных отношений и товарного производства.

Поиск источников прибыли привел к утверждению торгового капитала в качестве основной формы существования капитала. Прибыль стала рассматриваться как самостоятельная категория, не зависящая от ренты (феодальной или капиталистической). Основная проблема сводилась к перераспределению купеческой прибыли. Вместе с тем прибыльными меркантилисты считали лишь экспортные отрасли производства, а наценку при продаже товаров считали первоисточником прибыли.

В целом значение меркантилизма заключалось в следующем:

- меркантилизм заложил основы для классической политэкономии, т.к. было начато исследование законов товарного обращения, товарного производства, прибыльность функционирования капитала стали связывать с производительностью труда;
- были выявлены закономерности функционирования товарных рынков, заложены основы теории стоимости, национального богатства, понимание которого сблизилось с понятием капитала;

– особое внимание было уделено проблемам экономической роли государства (таможенный протекционизм).

Меркантилизм вступил в противодействие с потребностями экономического развития, хотя некоторые его идеи и принципы, например вмешательство государства в хозяйственную жизнь и протекционизм в торговле, используются и в современных международных отношениях. Учение меркантилизма, ограничив исследования сферой обращения, сделало акцент на эмпирический, практический характер научных трудов, что дало повод для критики со стороны нового учения физиократов.

Четвертый этап — физиократизм. Новый этап в развитии экономической теории представлен физиократами, которые перенесли исследования в экономической теории на сферу производства. Видными представителями учения физиократов были: в Англии — У. Петти (1623–1686), во Франции — Ф. Кенэ (1694–1774), создавший тайный кружок физиократов и имевший таких учеников, как В.Р. Мирабо-старший (1715–1789), Дюпон де Немур (1739–1817), А. Тюрго (1727–1781), П. Буагильбер (1646–1714), Локк, Вандерлинт.

Возглавлял школу физиократов Ф. Кенэ — автор работы «Экономические таблицы» (1758), юрист и придворный медик Людовика XV. Он сделал гениальную попытку анализа общественного воспроизводства и заложил основы теории воспроизводства общественного капитала, определил балансовые пропорции между натуральными и стоимостными элементами общего продукта, между субъектами производственных отношений — классами общества. Теория воспроизводства общественного капитала Ф. Кенэ представляет собой первую макроэкономическую модель в экономической теории. Источник богатства Ф. Кенэ видел не в обмене, а в превышении произведенного сельскохозяйственного продукта над потребленным в этой отрасли продуктом.

Основные труды У. Петти — «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Слово мудрым» (1665), «Политическая арифметика» (1676), «Кое что о деньгах» (1682). В своих ранних произведениях У. Петти был сторонником физиократизма и исследовал сферу производства; он впервые объявил источником богатства землю и труд (чистый продукт земли), т.к. в то время практически весь национальный продукт создавался в сельском хозяйстве. Он считал, что богатство возникает естественным путем; широко известно его выражение о том, что «труд есть отец и активнейший принцип богатства, а земля — его мать». У. Петти сделал попытку свести стоимость к труду и выявить источник богатства капиталистического общества в сфере производства. Он заложил основы трудовой теории стоимости и стал родоначальником классической политэкономии.

Учение физиократов было важным шагом в развитии политической экономии. Однако и оно было в определенной степени ограниченным, поскольку источником богатства считался только труд в земледелии, а чистый доход рассматривали как дар природы. Но сама по себе природа без приложения капитала и труда не может постоянно умножать богатство общества. Перенеся исследования из сферы обращения в сферу материального права, физиократы ограничили производство сферой земледелия, считая, что только там создается прибавочная стоимость. Физиократы выражали интересы крупных землевладельцев, что не случайно, т.к. само название «физиократия» означает «власть природы» (гр. *physis* — природа, *kratos* — власть). Начиная с физиократов ученые-экономисты стали исследовать сферу производства, что заложило основы для возникновения классической политэкономии как самостоятельной науки.

Пятый этап — классическая политическая экономия. Это учение возникло в период утверждения капитализма, когда натуральное хозяйство сменилось товарным и капитал полностью подчинил себе экономику, появились новые источники прибыли. Расцвет классической школы

пришелся на конец XVIII–начало XIX вв., когда распространение мануфактурного и становление машинного производства означали создание адекватной материально-технической базы капитализма. Изменения в хозяйственной практике потребовали новых экономических теорий. Экономическая мысль в тот период вела поиск источников богатства в сфере производства, проникала в сущность товарно-денежных отношений, анализировала внутренние закономерности капитализма, вела поиск законов его движения. Были теоретически сформулированы новые категории и законы экономики, исследованы их внутренние взаимосвязи и было установлено, что богатство возникает в материальном производстве, причем во всех его отраслях.

Наиболее полное развитие классическая политэкономия получила в трудах английских экономистов Адама Смита (1723–1790) и Давида Рикардо (1772–1823). А. Смит вошел в историю экономической мысли как основоположник классической политэкономии. Он жил в эпоху мануфактурного капитализма накануне промышленного переворота, был очень образованным человеком, окончил два университета, имел фундаментальные знания по философии, экономике, юриспруденции, социологии и др. Поставив перед собой задачу — обосновать теорию социально-экономического устройства, он за десять лет полного уединения создал свой главный труд — «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). В этой работе обобщены многие идеи экономистов предыдущих столетий, систематизирован огромный объем экономических взглядов.

А. Смит придавал решающее значение разделению труда как основному фактору повышения производительной силы. Именно труд, существующий в рамках общественного разделения труда, он провозглашает источником материального богатства при капитализме. Представления А. Смита о природе человека, соотношении человека и общества легли в основу

взглядов классической политэкономии. Основные идеи учения Смита — идеи либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования. Базовыми для А. Смита являлись понятия «экономический человек» и «невидимая рука». Экономический человек, по мнению Смита, это любой человек, который реализует своекорыстный интерес в хозяйственной деятельности. Исходя из своего интереса, экономический человек оказывает услуги другим людям, предлагает в обмен свой труд и продукты труда, т.е. продает, покупает, производит и потребляет. Любой человек, будучи эгоистом, печется о своих интересах, стремится улучшить свое материальное положение. Личный интерес является мощным стимулом, который обеспечивает общественное благосостояние.

Каждый человек стремится использовать свой капитал так, чтобы получить большую стоимость, выгоду. При этом он не думает об общественной пользе и имеет в виду свой собственный интерес. По мнению Смита, «невидимая рука» направляет индивида к цели общественного благосостояния, о которой он и не думал, преследуя собственные интересы. Следовательно, эгоистичный личный интерес направляется на реализацию общественных интересов. Понятие «невидимая рука» — это образное выражение, обозначающее действие стихийных рыночных сил, регулирующих экономику. Объективные экономические законы рынка действуют помимо воли людей. При эффективном сочетании своекорыстного интереса и стихийных экономических законов наступает естественный порядок.

Абстракции «экономический человек», «естественный порядок», «невидимая рука» и «свободная конкуренция» сыграли важную роль в политической экономии. Они позволили обосновать экономические законы рынка, после чего политэкономия как целостная наука завершила свое становление. Концепция экономического человека поставила вопросы о мотивах и стимулах хозяйственной деятельности человека. А. Смит построил

свою систему на таких категориях, как общественное разделение труда, обмен, стоимость, потребительная стоимость, меновая стоимость, доходы.

В целом научный вклад А. Смита в политэкономии можно охарактеризовать следующим образом:

- заложены основы трудовой теории стоимости, проанализированы подходы к созданию прибавочной, потребительной и меновой стоимостей;
- даны анализ общественного разделения труда как обязательного условия товарного производства и обмена, анализ денег как орудия обмена;
- глубоко проработаны категории труда (разделение, производительность, характер труда), промышленной прибыли, капитала, ссудного процента, земельной ренты, заработной платы, механизм воспроизводства рабочей силы, т.е. создано учение о доходах;
- сформулированы основные принципы налогообложения;
- дано научное представление о предмете политэкономии, которая стала рассматриваться двояко: как отрасль знаний или целостная наука, изучающая объективные экономические законы по поводу производства, распределения, обмена и потребления, как основа для выработки практических рекомендаций по проведению экономической политики в стране.

Исследования А. Смита стали основополагающими в политэкономии и были развиты его последователями и соратниками. Одним из них был Д. Рикардо — преуспевающий коммерсант, миллионер, крупный землевладелец, в зрелом возрасте занявшийся научной деятельностью. Он завершил создание классической политэкономии, развив учение А. Смита в своем главном труде — «Начала политической экономии и налогового обложения» (1809–1817). Д. Рикардо исследовал общественные условия производства и распределения, обеспечивающие рост материального богатства общества. В центре его исследования находится не сфера производства, а сфера распределения. Важной особенностью взглядов Рикардо было наличие единой общей концепции исследования

экономических явлений: он исходил из действия экономических законов и механизмов, которые обеспечивают это действие. Продолжив поиск источников богатства, Рикардо опирался на теорию трудовой стоимости, отметив в то же время ее противоречивость.

В теоретическом плане заслуги Д. Рикардо можно свести к следующему:

- выявлено, что источником стоимости является труд рабочих, который лежит в основе доходов разных классов, прибылью выступает неоплаченный труд рабочих, выявлена обратная зависимость между заработной платой и прибылью и указана тенденция нормы прибыли к понижению;

- раскрыт механизм дифференциальной земельной ренты, разработана теория земельной ренты, которая вошла в золотой фонд экономической науки;

- сделана попытка установить законы равновесия и распределения исходя из условий и интересов общества: в условиях свободной конкуренции предприниматели не могут компенсировать рост заработной платы повышением цен своих товаров;

- впервые определены нерешенные проблемы теории трудовой стоимости в условиях развитого капиталистического общества. Это позволило в дальнейшем исследовать особенности действия закона стоимости в простом и капиталистическом товарном производстве, обосновать отличие цены производства от стоимости.

В трудах Д. Рикардо политическая экономия получила завершение как система знаний об экономических основах общества, базирующаяся на:

- научных абстракциях (категориях, законах);
- теории трудовой стоимости;
- наличию естественного равновесия в экономической системе и возможностях саморегуляции;
- ограничении вмешательства государства в экономику;
- идеях экономического либерализма.

Недостатки классической политэкономии заключались в недооценке роли государства в экономике, в абсолютизации своих положений и выводов. В рамках этого учения была сформулирована экономическая противоположность классов буржуазного общества, что позволило некоторым социалистам-рикардианцам (Т. Годскин, У. Томпсон и др.) сделать революционные выводы. В начале XIX в. экономическая теория характеризуется возникновением новых направлений и школ внутри как классической политической экономии, так и пролетарской политэкономии. В этот период произошел промышленный переворот на базе новых производительных сил (паровой двигатель, массовое производство, станкостроение и т.д.), появился промышленный пролетариат, профсоюзы, произошли первые кризисы перепроизводства. Все это способствовало появлению направлений в экономической теории, которые ставили своей задачей критику сложившегося экономического порядка. На смену монистической концепции Д. Рикардо пришла плюралистическая концепция факторов производства, отвергшая трудовую теорию стоимости. В трудах Т.Р. Мальтуса, С. Бейли, Н.У. Сениора, Ж.Б. Сэя произошел переход от закона стоимости к теории спроса и предложения, стоимость отождествлялась с меновыми отношениями, которые рассматривались в зависимости от психологических ощущений человека (теория воздержания).

В этой исторической обстановке возникла теория английского утопического социализма в ее классической форме в работах Т. Мора «Утопия» и Т. Кампанеллы «Город Солнца». Позднее видными представителями утопического социализма стали французы С. Сисмонди (1773–1842), А. Сен-Симон (1760–1825), Ш. Фурье (1772–1837), П.Ж. Прудон (1809–1865), англичанин Р. Оуэн (1771–1858). В центр экономических исследований они ставили процессы распределения и потребления и считали, что политэкономия — это наука по совершенствованию социальных механизмов общества. С. Сисмонди, например, утверждал, что важно не

столько абсолютное увеличение капиталистического богатства, сколько его относительный рост, соотнесенный с динамикой населения, величиной его потребления. Свободная конкуренция, считал он, способствует развитию индивидуализма и утилитаризма. Идея равенства и справедливости в отношениях между людьми трансформировалась в идею эквивалентного обмена товаров, идея честного труда — в обоснование буржуазного предпринимательства. В социальных утопиях отразились мечты об устройстве будущего справедливого общества. Критическо-утопический вариант социализма нацеливал на разрешение конфликта между неудовлетворенной личностью и буржуазной социальной средой, что и обусловило элементы романтизма и утопизма в социалистических теориях.

Теория марксизма возникла на идеях социалистов-утопистов и на базе трудов К. Маркса (1818–1883) и Ф. Энгельса (1820–1895), которые, опираясь на достижения классической политэкономии, создали теоретическую концепцию, отражавшую интересы пролетариата и получившую обобщенное название — марксизм. Вначале они разделяли идеи революционного романтизма, но постепенно перешли от романтического дуализма к историческому монизму. Это была радикальная экономическая теория, основанная на идее экспроприации экспроприаторов и создания экономики государственного типа без частной собственности на средства производства. Главный труд К. Маркса «Капитал» (1867), в котором он обобщил свои научные подходы, свидетельствует о большом его вкладе в политэкономияю:

- применен метод диалектического материализма к анализу социально-экономических явлений, создана стройная система категорий и законов;

- создано учение об общественно-экономических формациях, их смене, выявлены противоречия как источник развития формации и определен исторически преходящий характер капиталистической формации;

- разработаны теории прибавочной стоимости, двойственного характера труда, воспроизводства, экономических кризисов, цены производства,

раскрыта сущность абсолютной ренты, наемного труда, процесса эксплуатации, исследованы кооперация, мануфактура, крупная машинная промышленность, процессы накопления капитала.

Экономическая теория Маркса, изложенная в трех томах «Капитала» и многочисленных отдельных работах, представляет собой великое достижение экономической мысли. П. Самуэльсон и В. Нордхаус, например, ставят «Капитал» в один ряд со смитианским «Богатством народов...» и кейнсианской «Общей теорией занятости, процента и денег». Успеху исследований К. Маркса в большой степени способствовала совершенная им революция в методе исследования. Он впервые успешно применил метод материалистической диалектики к анализу социально-экономических явлений, что позволило ему дать критику предшествующей политической экономии и рассмотреть систему категорий и законов капиталистического способа производства.

Важную роль в развитии марксистской политической экономии сыграли исследования В.И. Ленина (1870–1924), центральной проблемой которых является теория товарного производства. Ленинский анализ роли рынка в развитии капитализма имел большое значение для становления капиталистической экономики. В.И. Ленин уделял внимание переходным отношениям от одного способа производства к другому, а также различным моделям такого перехода. Его работы были направлены на конкретизацию представлений о коммунистической формации и в последующем были реализованы (с искажением) в ряде стран. Труды К. Маркса и его последователей изучались в бывшем СССР в качестве основополагающих, а вся советская наука развивалась в русле идей марксизма-ленинизма. Идеи К. Маркса стали в XX в. государственной идеологией для трети человечества, однако потерпели крушение в конце XX в. в связи с распадом СССР. В конце XIX в. на базе классической политэкономии возникло еще несколько направлений, которые реализовали «маржиналистскую революцию».

Следует назвать и наиболее известных российских экономистов, труды которых заявляли о себе на разных этапах развития экономической теории начиная с XVII в.: А.Л. Ордин-Нащокин (1605–1680), И.Т. Посошков (1652–1726), М.В. Ломоносов (1711–1765), М.М. Сперанский (1772–1839), А.И. Чупров (1842–1908), Н.Д. Кондратьев (1891–1938), А.В. Чаянов (1888–1938), а также видных общественных деятелей, которые оказывали влияние на экономическое развитие страны и способствовали проведению в России финансовых, аграрных и промышленных реформ: А.Н. Радищев, А.И. Герцен, С.Ю. Витте, П.А. Столыпин, Г.В. Плеханов.

ТЕМА 1. ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА И ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ

Основное противоречие экономических систем состоит в том, что потребности людей в товарах и хозяйствующих субъектов в производственных ресурсах, в принципе, не ограничены, способны бесконечно расширяться. Вместе с тем ресурсы, с помощью которых удовлетворяются эти потребности, то есть средства, с помощью которых производятся товары и услуги в целях удовлетворения потребностей, ограничены, зачастую редки и даже невозпроизводимы.

Под экономическими потребностями (economic needs) обычно понимается недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизнедеятельности и развития личности, фирмы и общества в целом. Экономические потребности можно также определить как внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности.

Именно экономические потребности выступают как внутренний побудитель активной деятельности человека. Потребности подразделяются на первичные, удовлетворяющие жизненно важные потребности человека (пища, одежда и др.), и вторичные, к которым относятся все остальные потребности (например, потребности досуга: кино, театр, спорт и т.д.). Первичные потребности не могут быть заменены одна другой, вторичные —

могут. Деление экономических потребностей на первичные и вторичные исторически условно, соотношение между ними с развитием общества изменяется.

Средства, удовлетворяющие потребности называются благами (*goods*). Одни из них имеются в почти неограниченных масштабах (например, воздух), другие — в ограниченном размере. Последние называются экономическими благами. Они состоят из вещей и услуг.

Экономические блага делятся на долговременные, предполагающие многократное использование (автомобиль, книга, электроприборы, видеофильмы и т.д.), и недолговременные, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, мясо, напитки, спички и т.п.). Среди благ выделяют взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные). К субститутам относятся не только многие потребительские товары и производственные ресурсы, но и услуги транспорта (поезд — самолет — автомобиль), сферы досуга (кино — театр — цирк) и т. д. Примерами комплементарных товаров являются стол и стул, автомобиль и бензин, ручка и бумага. Экономические блага также могут быть разделены на настоящие и будущие, прямые (потребительские) и косвенные (производственные).

Согласно неоклассическим воззрениям, ценность благ зависит от их редкости, прежде всего от интенсивности потребности и количества благ, способных данную потребность удовлетворить. При этом предполагается, что любая потребность может быть удовлетворена несколькими благами, а любое экономическое благо может использоваться для удовлетворения разных потребностей. Если q_1, q_2, \dots, q_n — совокупность определенных количеств каждого из n благ, а p_1, p_2, \dots, p_n — их цены, то стоимость совокупного набора благ может быть записана как $\sum p_i q_i$, где $i \sim 1, \dots, n$.

Для получения недостающих потребительских благ, как правило, нужны косвенные экономические блага — ресурсы.

Экономические ресурсы (или факторы производства) (*economic resources*) — это элементы, используемые для производства экономических благ. К важнейшим из них в современном обществе относятся земля, труд, капитал (в том числе его организация), предпринимательская способность и информация.

Анализ состава и свойств экономических ресурсов может быть облегчен при использовании классификации экономических ресурсов, представленной в виде схемы на рис. 2.9.

Наличные ресурсы, которые мы хотим использовать, как правило, ограничены; во всяком случае, их меньше, чем необходимо для удовлетворения наших потребностей при данном уровне общественного развития.



Рис. 2.9. Классификация экономических ресурсов

Конечно, ограниченность ресурсов относительна. С развитием общества, как правило, она преодолевается. Однако на каждый данный момент времени ограниченность экономических ресурсов имеет место. Это означает, что одновременное и полное удовлетворение всех потребностей принципиально невозможно. Следствием ограниченности ресурсов является стремление к наилучшему их использованию.

Множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему *экономического выбора (economic choice) — выбора наилучшего из альтернативных вариантов их использования, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах*. Перед каждым человеком, фирмой и обществом в целом возникают проблемы, что, как и для кого производить, т.е. как определить условия и направления использования ограниченных ресурсов. Экономическая наука при этом не только пытается зафиксировать то, что есть, но и разрабатывает наилучшие варианты решения возникших проблем. В последнем случае возникает проблема рационального ведения хозяйства: все общество как бы участвует в игре со строго определенными и заранее всем известными правилами подобно партии в бридж. При этом обычно предполагается, что субъектом хозяйства выступает «homo economicus» — разумный (рациональный) индивид, хорошо обученный, имеющий глубокие общие и профессиональные знания, а также большой практический опыт («человек–компьютер»). Его целью является достижение максимальных результатов при данных затратах ресурсов или минимизация затрат при достижении намеченной цели. Такая предпосылка довольно нереальна, так как существующая статистика слишком неточна, методы анализа довольно грубы, а информация о реальной деятельности хозяйствующих субъектов весьма ограничена. Тем не менее, теория оптимизации служит своеобразным руководством к рациональной деятельности. В экономической теории предполагается, что каждый хозяйствующий субъект стремится к

максимизации: потребитель — удовлетворения своих потребностей, фирма — прибыли, профсоюз — доходов его членов, государство — уровня народного благосостояния или, согласно теории общественного выбора, престижа политиков.

В реальной действительности люди всегда сталкиваются с альтернативными издержками. Производство одного продукта означает отказ от другого. Рациональный человек должен подсчитать не только будущие затраты, но и издержки неиспользованных производственных возможностей, чтобы сделать оптимальный экономический выбор. *Издержки одного блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), называются* альтернативными издержками (*opportunity costs*), издержками неиспользованных возможностей или вмененными издержками.

Производственные возможности (production capacity) — возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии.

Если экономические ресурсы используются для строительства жилых домов, то их денежную стоимость составляют расходы на землю, материалы и рабочую силу. Вмененными издержками будут больница, школа, библиотека или офисы, которые могли бы быть построены за счет тех же ресурсов. Общество может абсолютно все ресурсы направить на строительство жилых домов, а может снизить объем этого строительства с тем, чтобы строить также больницы и школы. Таким образом, объем строительства жилых домов и больниц и других зданий не только альтернативны, но и взаимодополняемы.

Значения альтернативных возможностей приведены табл. 2.1.

Таблица 2.1

Значения альтернативных возможностей

Возможности	Строительство жилых	Строительство больниц,
<i>A</i>	15	0
<i>B</i>	14	1
<i>C</i>	12	2
<i>D</i>	9	3
<i>E</i>	5	4
<i>F</i>	0	5

Этот цифровой пример можно проиллюстрировать на *графике границы производственных возможностей, или трансформации* (рис. 2.10), где по горизонтали отмечено количество больниц, школ и т.д., а по вертикали — количество жилых домов. Зафиксировав цифры на графике и соединив их, получаем *кривую производственных возможностей, или трансформации (ABCDEF)*.

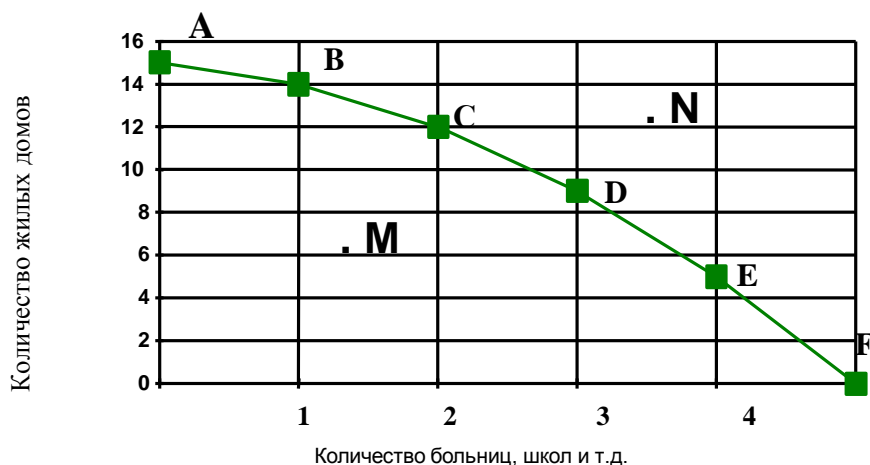


Рис. 2.10. Кривая производственных возможностей или трансформации

График границы производственных возможностей иллюстрирует тот факт, что национальная экономика, полностью реализующая потенциал, не

может увеличить производство какого-либо блага, не поступившись другим благом. Функционирование экономической системы на границе своих производственных возможностей (точки A, B, C, D, E, F) свидетельствует об ее эффективности.

Исходя из этого выбор сочетания, соответствующего точке M , расценивается как неудачный для данного общества, поскольку он не позволяет ему эффективно использовать производственные ресурсы. Производство же на основе выбора точки N вообще неосуществимо, так как эта точка лежит за границами производственных возможностей данной экономической системы.

Таким образом, основной проблемой эффективного функционирования экономической системы является проблема выбора.

Суть проблемы выбора в том, что, если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей фактор ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска научного сочетания факторов производства.

Модель производственных возможностей позволяет прокомментировать понятие альтернативных (вмененных) издержек (альтернативной стоимости): ресурсы, используемые для производства данного блага, могут быть использованы и в создании другого блага. Если мы затрачиваем ресурсы на производства данного продукта, это значит, что мы отказываемся от их использования в создании другого (альтернативного) продукта и недополучаем какое-то количество последнего.

Количество альтернативного товара, которым надо поступиться ради производства дополнительной единицы данного товара, называется альтернативными (вмененными) издержками или альтернативной стоимостью.

Поскольку технологии производства разных товаров в общем случае не являются взаимозаменяемыми, то производство каждой последующей

единицы данного товара вызывает потребность в сокращении производства альтернативного товара в большей степени.

Закон возрастания вмененных издержек — свойство экономических систем увеличивать производство одного блага только на основе сокращения производства другого блага, причем дополнительный прирост объемов производства одного блага вызывает необходимость все возрастающего сокращения объемов производства альтернативного блага.

Из закона возрастания вмененных издержек проистекает вогнутость по отношению к началу координат кривой производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей строится в соответствии с фиксированным общим количеством ресурсов и данным уровнем технологии. Если уровень занятости и степень использования ресурсов в обществе в силу каких-либо причин снизятся, это приведет к смещению исходной кривой производственных возможностей 1 влево в положение кривой 2 (рис. 2.11).

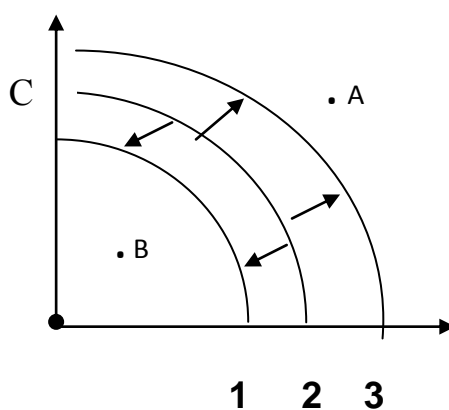


Рис. 2.11. Сдвиг кривой производственных возможностей

Такое смещение может быть также следствием экономических кризисов, природных катаклизмов и т.п. С другой стороны, если общество находится в состоянии поступательного развития и экономического роста, то общий объем производства в экономике возрастет, что также найдет отражение на

графике: исходная кривая 1 производственных возможностей переместится вправо в положение кривой 3. Увеличение производственных возможностей общества происходит при развитии и качественном совершенствовании материальных и трудовых ресурсов, в частности, при следующих обстоятельствах:

- увеличении численности трудоспособного населения и росте уровня его квалификации;
- развитии научно-технического прогресса, который повышает эффективность и способствует увеличению объема производства;
- совершенствовании международной специализации и внешней торговли.

Названные факторы обеспечивают экономический рост, а в условиях растущей экономики общество может одновременно увеличить производство обоих товаров.

Выбор точки на кривой производственных возможностей позволяет определить будущее развитие данного общества. Если преимущество отдается производству товаров потребительского характера (одежда, продукты питания, мебель, автомобили и т.п.), т.е. товарам «для настоящего времени» (точка *A* находится в нижней части кривой), то в таком обществе будет наблюдаться высокий уровень текущего потребления, но в будущем кривая производственных возможностей 2 сможет сдвинуться вверх и вправо не очень значительно. И наоборот, если преимущественное развитие получают отрасли, производящие инвестиционные товары, то такие «товары для будущего» обеспечат в дальнейшем более интенсивный экономический рост, следовательно, большой сдвиг кривой производственных возможностей 3 вправо. В этом случае оптимальная точка *B* будет находиться в верхней части кривой.

Тот факт, что процесс замещения происходит при росте общественных вмененных затрат, означает одновременно процесс убывания доходности. В

экономике закон убывающей доходности относится к выпуску дополнительной продукции, которая получается при последовательном добавлении равных дополнительных единиц изменяющихся затрат, к неизменному количеству некоторых других затрат. Иначе говоря, до определенного момента добавление большего количества изменяемых затрат (например, труда) к неизменным затратам (например, земли) будет уменьшать количество дополнительной продукции.

Этот закон касается лишь пропорции; изменяемые затраты соединяются со все меньшим и меньшим количеством неизменных затрат, что и приводит к сокращению дополнительного выпуска продукции. Убывающая доходность представляет собой важную экономическую и техническую закономерность, но она действует не всегда.

ТЕМА 2. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Факторы — это главные причины и условия протекания производства. Вся суть производства состоит в использовании производственных факторов и создании с их помощью, на их основе экономического продукта. Так что **факторы** — это движущая сила производства, составные части производственного потенциала.

В простейшем представлении совокупность производственных факторов сводят к триаде **земля, труд, капитал**, воплощающей участие природных и трудовых ресурсов, средств производства в создании продукта хозяйственной деятельности. В качестве четвертого фактора ряд авторов книг по экономике называют **предпринимательство**. Но и расширение количества производственных факторов с трех до четырех не исчерпывает их возможный перечень. Остановимся на анализе производственных факторов несколько подробнее.

Природный фактор отражает влияние природных условий на производственные процессы, использование в производстве природных

источников сырья и энергии, полезных ископаемых, земельных и водных ресурсов, воздушного бассейна, природной флоры и фауны. Природная среда как фактор производства воплощает возможность вовлечения в производство определенных видов и объемов природных богатств, превращаемых в сырьевой материал, из которого изготавливается все многообразие материально-вещественных продуктов производства. Природа, включая не только Землю, но и Солнце, представляет энергетическую кладовую производства, которое, как известно, не способно функционировать без подпитки энергией. Природное окружение, Земля есть одновременно производственная площадка, на которой и в которой размещены средства производства, трудятся работники. Наконец, природа важна для производства как фактор не только ныне действующего, но и будущего производства.

При всей важности, значимости природного фактора применительно к производству он выступает в роли более пассивного, чем труд и капитал. Природные ресурсы, будучи в основном исходным сырьем, претерпевают превращение в материалы и далее в основные средства производства, выступающие в роли собственно активных, созидающих факторов. Поэтому в ряде факторных моделей природный фактор как таковой зачастую не фигурирует в явной форме, что несколько не уменьшает его значимости для производства.

Трудовой фактор представлен в процессе производства трудом занятых в нем работников. Соединение труда с остальными факторами производства инициирует производственный процесс как таковой. При этом в факторе «труд» воплощено все многообразие видов и форм трудовой деятельности, направляющей производство, сопровождающей его и представляющей его в виде непосредственного участия в преобразовании вещества, энергии, информации. Так что все участники, прямо или косвенно

задействованные в производстве, вносят в него свой труд, а от этого общего труда зависят и ход производства, и его конечный результат.

Хотя фактором производства является собственно труд, учитывая выраженную ресурсную природу экономических факторов производства, довольно часто в виде производственного фактора рассматривают не сам труд как затраты физической и умственной энергии человека или рабочего времени, а **трудовые ресурсы**, численность занятых в производстве либо трудоспособное население. Такой подход часто используется в макроэкономических факторных моделях. Важно также знать и понимать, что трудовой фактор производственной деятельности проявляется не только в количестве работников и затратах труда, но и в не меньшей степени — в качестве и эффективности их труда, в трудовой отдаче. В реальных расчетах учитывается не только затраченный труд, но и его производительность.

Фактор «капитал» представляет задействованные в производстве и непосредственно участвующие в нем средства производства. Трудовой фактор в виде трудовых ресурсов, рабочей силы участвует в производстве лишь одной стороной своего существования, так называемым живым трудом. При этом труд для человека есть скорее одно из условий, а не цель, предназначение, образ его существования. Что же касается средств производства, то они именно для производства созданы, предназначены и целиком отдают себя производству. В этом смысле капитал как фактор производства стоит даже выше трудового фактора.

Капитал как производственный фактор может выступать в разных видах, формах и по-разному же измеряться. Уже отмечалось, что в производственном капитале олицетворяются и **физический**, и превращающийся в него **денежный капитал**. Физический капитал представлен в виде основного капитала (основных средств производства), но правомерно присоединять к нему и оборотный капитал (оборотные средства), который также играет роль фактора производства как важнейший

материальный ресурс и источник производственной деятельности (отдельные авторы не относят материалы к капиталу и рассматривают их как самостоятельный фактор). При рассмотрении долговременных, будущих факторов производства в качестве таковых часто рассматривают капиталовложения, инвестиции в производство. Такой подход правомерен, так как в долговременном периоде денежные и иные вложения в производство превращаются в производственные факторы.

Четвертый фактор производства отражает воздействие **предпринимательской активности** на результаты производственной деятельности. Предпринимательская инициатива сказывается благоприятным образом на итогах производственной деятельности. Вместе с тем количественно установить, измерить эффект воздействия этого фактора довольно трудно. Сам фактор, именуемый предпринимательством или предпринимательской активностью, не обладает в отличие от труда и капитала общепринятыми количественными измерителями. Уже поэтому судить о воздействии этого фактора на объем или другие результаты производства приходится скорее в качественном, чем в количественном плане. Предпринимательская инициатива повышает отдачу трудового фактора в производстве.

Назовем еще один значимый производственный фактор. Обобщенно его именуют **научно-техническим уровнем производства**. По своей экономической сущности научно-технический (технико-технологический) уровень выражает степень технического и технологического совершенства производства. В последующем разделе настоящей главы об этом факторе сказано более подробно. Высокий научно-технический уровень производства приводит к повышению отдачи трудового фактора (производительности труда) и капитала (основных средств), т.е. проявляется через другие факторы. Одновременно научно-технический уровень производства представляет и самостоятельно действующий фактор. Способствуя повышению

технического уровня и качества производимой продукции, технико-технологический прогресс позволяет увеличить спрос на нее, а это приводит к росту цен и объема продаж, стоимости реализуемого продукта производства. Так что научный, технический, технологический прогресс, поднимая технический уровень производства, создаст в его лице еще один значимый производственный фактор.

Как упоминалось выше, в составе факторов могут быть выделены как самостоятельные, рассматриваемые отдельно от капитала (основных средств) **материалы**, используемые в производстве.

Прибыль – это результат производственной и коммерческой деятельности фирмы, главный фактор, стимулирующий предпринимательство. Иными словами, это финансовый результат производственной и хозяйственной деятельности организации, который показывает ее чистый доход. Прибыль также можно рассматривать как двигатель производства. В принципе, прибыль – это явление непостоянное, поскольку в рыночной экономике сильна конкуренция и общая экономическая ситуация нестабильна. Однако причины возникновения прибыли постоянно меняются, дополняются, поэтому теоретически ее все-таки можно назвать статичной формой.

Прибыль в соответствии с ролью, отведенной ей в экономике, выполняет ряд функций.

1. Регулирующая. Прибыль позволяет регулировать денежные потоки, поскольку распределяется по различным фондам и направлениям на предприятии (резервный, валютный, фонд развития производства, фонд материальных поощрений).

2. Стимулирующая. Любая фирма в процессе своего функционирования стремится укрепить свои позиции в бизнесе и на рынке, получить некоторые преимущества перед конкурентами и экономическую прибыль. Все это способствует ее динамичному развитию. Ожидание

экономической прибыли заставляет предпринимателя тщательно заниматься вопросом организации производства, чтобы максимально снизить издержки, наиболее рационально использовать ограниченные ресурсы и добиться наибольшей отдачи от факторов производства. С этой целью совершенствуются технологии, осваиваются достижения науки и техники, что способствует экономическому росту фирмы и всей национальной экономики.

3. Контролирующая функция представляет собой не что иное, как характеристику экономического эффекта деятельности предприятия.

4. Наличие экономической прибыли способствует эффективному распределению ресурсов между альтернативными способами их применения. Важная черта бизнеса – это возможность предугадать альтернативные возможности и издержки. Если в отдельной отрасли прибыль превышает среднее значение, это свидетельствует о том, что на данный товар существует высокий спрос, т. е. он абсолютно отвечает потребностям и желаниям потребителей. В результате такой сектор экономики становится более привлекательным, и фирмы будут бороться за возможность вложения в него капитала и ресурсов. Посредством такого перемещения ресурсов достигается наибольшая эффективность функционирования экономики.

5. Прибыль выступает источником финансирования расширения масштаба производства. Фирмы, которые получают прибыль, имеют возможность вести непрерывную производственную деятельность. Они обладают инвестиционным запасом и могут направить его снова в производство, при этом не только для расширения его масштаба, но также и в целях совершенствования предприятия, разработки новых методов управления, использования продуктов НТП.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что прибыль не только стимулирует развитие предпринимательства, но и создает реальные предпосылки для ее получения в дальнейшем и активизирует методы

конкурентной борьбы. С одной стороны, прибыль характеризует эффективность функционирования организации, а с другой – является экономическим инструментом, вызывающим стимулирующий эффект. Таким образом, прибыль – это необходимое условие рыночного равновесия и развития экономики в целом.

2. Виды прибыли

Прибыль – это важная экономическая категория, определяющая качество функционирования организации и перспективы ее дальнейшего развития. Классификация прибыли подразумевает следующие ее виды.

1. Прибыль, полученная в результате реализации готовой продукции, а также полуфабрикатов и выполнения коммерческих заказов. Иными словами, это разница между полной себестоимостью товарной продукции и стоимостью реально проданных товаров и услуг.

$Pr = P_p - \text{себестоимость,}$

где P_p – цена продаж.

2. Балансовая прибыль представляет собой общую прибыль, которую организация получает от всей своей производственно-хозяйственной деятельности. Балансовая прибыль равна сумме (или разнице) прибыли, полученной от сбыта и продажи товарной продукции или убытка, полученные от реализации прочей продукции.

К ней, соответственно, относят продукцию хозяйств, которые находятся на балансе предприятия и в его собственности. Например, это подсобные сельские хозяйства, лесозаготовительные предприятий, транспортные организации, которые осуществляют доставку всех необходимых ресурсов в каждое из имеющихся на предприятии производственное подразделение. Сюда же входит выручка от реализации

тары, сверхнормативных запасов топлива, сырья, материалов и прочих производственных фондов.

P_v в вышеназванной формуле, соответственно, составляет прибыль или убыток от операций, которые, по сути, никак не связаны с производством и реализацией.

Таковыми являются доходы, полученные от долевого участия с другими экономическими субъектами в совместных предприятиях (владение акциями), доходы от сдачи имущества в аренду, дивиденды, полученные от владения ценными облигациями, векселями и другими ценными бумагами. Кроме того, сюда могут быть включены и штрафы, возникшие в результате нарушений трудового законодательства или ошибок в ведении хозяйственной и коммерческой деятельности.

Следовательно, получается, что в данной формуле элементы прибыли могут стоять как со знаком «+», если они приносят организации доход, так и со знаком «-», если фирма несет убытки вместо прибыли.

3. Чистая прибыль рассчитывается на основе данных балансовой прибыли и нормы налогообложения (налог на прибыль, единый социальный налог, налог на землю, на имущество и пр).

4. Консолидированная прибыль – это прибыль, полученная от деятельности и финансовых результатов материнских и дочерних (филиалы) предприятий. Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединенную отчетность двух или более субъектов хозяйствования.

Очень часто для исчисления прибыли применяется аналитический метод. Исходя из него прибыль в текущем году определяется посредством суммирования всей возможной прибыли и с учетом уровня рентабельности производства.

Важными факторами здесь являются и планируемый объем реализации продукции, и различные мероприятия по снижению затрат на производство и

сбыт, а также рост качества товаров и услуг и структурные изменения в ассортименте.

Прибыль, подсчитанная таким путем, определяется суммой прибыли от реализации и прибыли, полученной вследствие роста качества продукции за вычетом первоначальных убытков в результате нововведений и внедрения новых технологий на производстве.

3. Источники экономической прибыли

Экономическая прибыль – это величина, превышающая нормальную прибыль, составляет разницу между альтернативными издержками.

Специфика предпринимательской деятельности проявляется только в прогрессирующей, постоянно изменяющейся экономике: изменяются факторы, влияющие на величину спроса и предложения, балансирует равновесие на рынке и т. д. Можно назвать следующие признаки экономического развития:

1) качественное совершенствование товара, создание уникального блага, нового для потребителя. Динамичность потребительского спроса требует от фирм-производителей быстрой реакции на изменение внешней среды и готовность расширить или полностью изменить производство и ориентацию деятельности при непредвиденных обстоятельствах;

2) внедрение новых технологий и методов производства. Совершенствуя производство и реконструируя основные производственные фонды, заменяя морально устаревшее оборудование на последние достижения науки и техники, предприятие тем самым берет курс на повышение производительности и эффективности применяемого труда;

3) открытие новых рынков для реализации готового продукта. Фирма для своего эффективного развития и повышения конкурентоспособности должна постоянно осваивать не только новые ниши того рынка, на котором ведет сбыт товаров и услуг, но и новые рынки посредством борьбы за качество, постепенно расширяя долю влияния. Такой метод называется

стратегией концентрированного роста. Однако сегодня в условиях жесткой конкуренции и риска организации важно подстраховаться. В связи с этим она может выбрать новые направления деятельности. Это позволяет в значительной степени снизить зависимость от одной бизнес-единицы и однотипности производства;

4) использование новых сырьевых ресурсов или факторов производства. Как известно, от качества исходного сырья зависит и качество готовой продукции, поэтому введение в производство более качественного ресурса с экономической точки зрения непременно даст положительный эффект;

5) изменение рыночной структуры: установление монополизма или его подрыв.

В экономике, обладающей вышеперечисленными признаками, играют большую роль предприниматели, а предпринимательство становится фактором производства. Таким образом, об экономической прибыли не может быть и речи в условиях статичной экономики.

Источники экономической прибыли различны.

1. Экономическая прибыль – это своеобразное вознаграждение за предпринимательский риск. Риски в экономике разнообразны, и, чтобы уберечь себя от потерь, фирмы прибегают к страхованию. Поэтому плата за риск входит в издержки фирмы как затраты в интересах предприятия. Но существуют риски, от которых невозможно застраховаться. Они, как правило, связаны с изменением конъюнктуры рынка, экономическими циклами или положениями экономической политики государства, посредством которой оно контролирует деятельность отдельных фирм. Кроме того, совершенно непредсказуемы вкусы и предпочтения потребителей, но именно они определяют масштабы производства.

2. Вознаграждение за инновации. Предприятия стремятся внедрить в производство новые технологии, совершенствовать способы его организации

и т. п. Это связано со стремлением снизить издержки. Однако, разрабатывая что-то новое, фирма не имеет стопроцентной гарантии, что это нововведение окажется эффективным на данном этапе развития экономики и будет востребованным. Таким образом, платой за инновационный риск является экономическая прибыль, стремление получить которую и толкает предпринимателя на преобразования.

3. Монополизм на рынке. Предприниматель стремится к получению конкурентных преимуществ на рынке, т. е. к монопольной власти, поскольку это даст ему определенную уверенность в будущем и право контроля над ситуацией. Только так он может снизить до минимума риск потерь.

ТЕМА 3. ВЫБОР И АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТОИМОСТЬ

Главные вопросы экономики можно сгруппировать в блок вопросов:

- **Что и в каком количестве производить?** Что из товаров и услуг ждёт потребитель? Что будет доступно по цене, выгодно производителю? В чем выражаются потребности общества?

- **Как производить?** Какой способ из имеющихся ресурсов целесообразнее применить? Способ определяется ограниченными ресурсами и возможностями экономической системы. Необходимо учесть, конкуренцию производителей товаров и услуг.

- **Как и каким образом распределить произведённые блага?** Кто из участников экономических отношений станет собственником этих благ? Единый критерий - деньги, они отвечают на вопрос: для кого произведён продукт, а товары распределит рынок.

В условиях рыночной экономики производитель ставит перед собой цель получения максимально возможного дохода, отбирая для производства наиболее подходящие для этой цели материальные блага. Это ответ на первый вопрос: что производить?

Определившись с кругом выпускаемых товаров, предприятия в рыночной экономике выбирают те технологии, которые обеспечивают наименьшие затраты на производство. Таким образом, рынок дает ответ на второй фундаментальный вопрос экономики: как производить товары и услуги?

Население, обладая денежным доходом, который также является ограниченным потребительским ресурсом, сравнивая цены разных товаров и примеривая их к собственным возможностям, выбирает, что и по какой цене покупать. Следовательно, в рыночной экономике товар производится для потребителя.

Анализируя процесс решения экономических проблем, экономическая теория исходит из гипотезы о рациональном поведении людей, в соответствии с которой субъектом хозяйства выступает экономический человек – разумный, рациональный индивид, стремящийся реализовать свой частный экономический интерес, достигая максимального результата при данных затратах, или наоборот, минимизируя затраты для достижения заданного результата.

Ограниченность - недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того объема благ, который люди бы хотели получить (труда, земли, капитала, предпринимательства).

Последствия ограниченности ресурсов. Проблема выбора и закрепления ресурсов в собственность.

Какие последствия порождает ограниченность ресурсов?

Закрепление ресурсов в собственность и проблему выбора (альтернативную стоимость).

Закрепление экономических ресурсов в собственность.

Собственник - это экономический субъект, у которого имеется исключительное право на распоряжение, владение и пользование объектом собственности.

Имущество - совокупность вещей, принадлежащих данному субъекту (собственнику), поэтому отношения собственности называются также имущественными отношениями

Всеобщий закон редкости ресурсов (кривая производственных возможностей).

В экономике ресурсы не просто ограничены – они редки, т. е. их не хватает на всех, и поэтому люди вынуждены конкурировать за право их использовать.

В хозяйственной практике постоянно воспроизводится зависимость между ограниченностью, редкостью ресурсов и необходимостью для людей делать выбор: что производить, а от чего отказаться.

Закон редкости ресурсов

В обществе существует противоречие между ограниченным объемом экономических ресурсов и возрастающими потребностями общества. Стремясь разрешить данное противоречие между возможностями и желаниями, мы обязаны руководствоваться следующими соображениями:

- В производство следует вовлекать максимально возможный объем ресурсов, обеспечивая их трансформацию в факторы производства;
- Вовлеченные в производство экономические ресурсы должны обеспечивать максимальный объем выпуска продукции;
- При распределении ресурсов между видами производств придется решать «проблему выбора», т. е. определять, какие виды благ производить и от чего следует отказаться.

Существует зависимость, что чем больше ресурсов будет направлено на производство одного вида блага (X), тем меньше окажется возможностей для наращивания объема выпуска другого экономического блага (Y).

В дальнейшем расширение производства блага X автоматически вызывает сокращение объема производства блага Y.

Проблема выбора - это необходимость принимать такие решения, когда, отдавая предпочтение одному варианту развития национального производства, приходится отказываться от других вариантов. Проблема выбора (альтернативная стоимость)

Ценность наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.

Действие закона редкости можно проиллюстрировать с помощью **кривой производственных возможностей**.

Кривая производственных возможностей (КПВ)

– это кривая, которая показывает возможности данной экономики по производству двух товаров при имеющихся ресурсах и их эффективном использовании (**КПВ**).

Это зависимость, графически иллюстрирующая возможности одновременного производства двух продуктов с учетом ограниченности ресурсов, расходуемых на производство этих продуктов.

Кривая строится в системе координат, каждая из которых отражает объем производства одного из продуктов. Она ограничивает область производственных возможностей, так что любая точка на кривой показывает предельно возможное по ресурсным ограничениям сочетание объемов производства двух продуктов.

С помощью простейшей модели рассмотрим производственные возможности общества. Рассмотрим гипотетическую экономику, в которой производится два блага — X и Y. Допустим также, что количество ресурсов и технология производства постоянны. Предположим, что данная экономическая система эффективна, т. е. работает в условиях полной занятости ресурсов и полного объема производства.

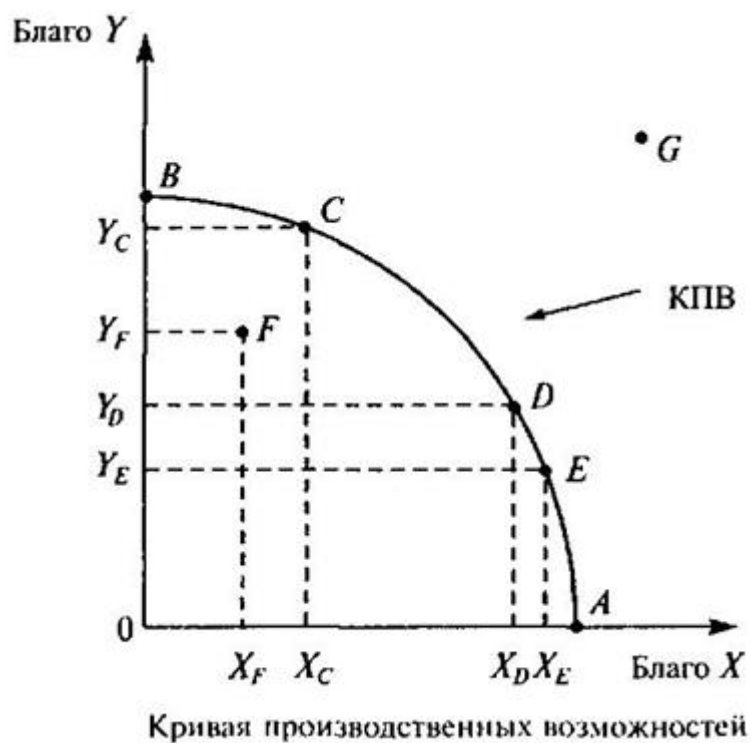


Рис.2 Кривая производственных возможностей

Если абсолютно все ресурсы направлены на производство блага X, то общество получит максимальное его количество.

При этом благо Y вообще производиться не будет (вариант A). Возможна другая альтернатива, когда все ресурсы общества направляются на производство товара Y. В этом случае благо Y производится в максимальном количестве, а благо X не выпускается (вариант B).

Однако обществу необходимы одновременно оба товара, для чего необходимо снизить производство каждого из этих благ ниже максимального. При этом имеет место множество альтернативных вариантов производственных комбинаций ресурсов и соответствующей структуры производства (например, варианты C, D, E).

Данную ситуацию можно изобразить графически. По горизонтали отложим количество блага X, по вертикали — блага Y. В результате получим кривую производственных возможностей. Каждая точка этой кривой представляет определенную комбинацию благ двух видов. Например, точка C представляет комбинацию X_c шт. товара X и Y_c шт. товара Y.

Любая иная точка (например, F или G), находящаяся вне линии кривой производственных возможностей, будет характеризоваться другими исходными параметрами (технологией, объемом, ресурсами) и, следовательно, не соответствовать данной экономической системе.

Закон редкости ресурсов - его сущность заключается в невозможности удовлетворить безгранично растущие потребности, что вынуждает людей делать выбор в очередности и степени их удовлетворения, а также заставляет их при этом рационально использовать ресурсы.

ТЕМА 4. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Принято выделять следующие *основные типы экономических систем*: традиционную, административно-командную, рыночную и смешанную.

Экономические системы возникли при решении экономических проблем, связанных с распределением ограниченных ресурсов и наличием альтернативных издержек. Иными словами, перефразируя понятие, экономическая система – это способ, по которому формируется хозяйственная жизнь в стране, обществе; способ, по которому принимаются решения о том *ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО* производить.

В основе наиболее популярной классификации хозяйственных систем лежат принцип деления по двум основным признакам, а именно:

- Форма собственности на средства производства
- Способ координации и управления хозяйственной деятельностью в стране

Таким образом, исходя из данных критериев, мы можем установить некоторое деление и выделить несколько типов экономических систем, каждому из которых отведено определенное место в структуре реальных экономических отношений, происходящих в той или иной стране мира.

4 основных типа экономических систем

Произведенное на основании вышеуказанных критериев деление позволило определиться с четырьмя видами хозяйственных систем:

Традиционная — практика использования редких ресурсов обусловлена сложившимися в обществе традициями и обычаями. Характеризуется на широком применении ручного труда в производстве, а орудия труда, применимые совместно с ручной силой, малопроизводительны, в их основе лежат устаревшие по меркам развитых стран технологии. Распространена подобная система в странах третьего мира со слаборазвитой экономикой.

Вопрос о том, «КАК, ЧТО и ДЛЯ КОГО?» производить, в традиционной экономике решается на основе традиций, передаваемых из поколения в поколение.

Капиталистический тип экономической системы (или чистый капитализм) характеризуется в первую очередь частной собственностью на ресурсы и средства производства, регулированием и управлением системой экономических отношений посредством рыночного распределения и соответствующей продукции с установлением оптимальных (рыночных) цен, обеспечивающих необходимый баланс спроса и предложения. Богатство в обществе в таком случае распределяется крайне неравномерно, а основными экономическими субъектами являются автономные производители и потребители материальных и нематериальных благ. Роль государства в экономических отношениях очень низка. 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.

Таким образом, достоинствами данной формы организации хозяйственной жизни являются:

- Наиболее эффективное распределение ресурсов в соответствии с рыночными механизмами (так называемая «невидимая рука рынка»)
- Свобода в выборе направления для предпринимательской деятельности
- Непременное повышение качества товаров и услуг в условия конкурентной борьбы
- Появление новых продуктов на рынке и одновременно стимулирование научно-технического прогресса.

Недостатками же являются:

- Крайне неравномерное распределение доходов в обществе
- Ориентированность производителя на платежеспособного клиента
- [Инфляция](#) и безработица, нестабильность развития экономики (возможность [дефолта](#), [девальвации](#) и т.д.), как следствие – социальная нестабильность
- Недостаток в финансировании сферы образования
- Возможное снижение конкуренции вследствие создания монополий
- Отрицательное влияние производства на экологию, значительное потребление природных ресурсов.

Командная экономика

Представленный выше чистый капитализм имеет свой антипод (противоположность) в лице централизованной (командно-административной) системы, характеризуемой государственной собственностью на все материальные ресурсы и принятием важных

экономических решений посредством коллективных совещаний и централизованного экономического планирования. Иными словами, средства производства (земля, капитал) сосредоточены в руках государства – ведущего экономического субъекта, а о экономической власти можно говорить как о централизованной. Важно учитывать, что рынок не определяет баланс экономических сил (не влияет на то, какие компании и что производят, какие из них выдержат конкуренцию), цены на товары и услуги определяются правительством. Центральный плановый орган (ЦПО) осуществляет распределение изначально имеющейся и готовой продукции, в его компетенцию входит задача о том, какая продукция должна производиться и в каком количестве, какого будет качество этой продукции, из каких ресурсов и сырья будет производиться. Как только данные вопросы будут урегулированы, ЦПО передает заказ (осуществляет директивы) конкретным предприятиям с указанием необходимых деталей. Стоит отметить, что предприятия, находящиеся на территории страны, также принадлежат государству.

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.

На первом этапе планирования экономики, в задачу центрального органа планирования входит составление пятилетнего плана развития экономики страны в целом. В дальнейшем этот план уточняется и детализируется, разделяется на более подробные моменты и в конечном счете получают готовые планы для хозяйственных отраслей и отдельных предприятий. При этом, стоит отметить и наличие обратной связи со стороны этих самых предприятий – на стадии проектирования планов они сами дают

оценки и комментарии по поводу оптимальности требуемых показателей. Одобренный в конечном счете план должен быть выполнен практически беспрекословно.

Однако, было бы неправильным не сказать о трудностях при реализации данной модели. В числе приоритетных — проблема, непосредственно, централизованного управления экономикой, как одна из наиболее сложных. И здесь важное место отводится проблеме информированности государственных органов планирования о состоянии экономики непосредственно в данный момент времени. Ведь в таком случае очень сложно оценить влияние многочисленных факторов, отследить изменения показателей, характеризующих состояние экономики (издержки производства, рост потребления, расходы ресурсов). При этом даже статистически собранные сведения быстро изменяются, что делает планирование зачастую не соответствующим времени. Чем выше степень централизации управления, тем лишь сильнее искажается адекватность экономических показателей снизу вверх. Зачастую многие экономические институты намеренно искажают полученные показатели, чтобы в итоге выглядеть для руководства в наиболее выгодном свете.

Возникают проблемы в плановой экономике и при попытке внедрения новых технологий в производство или когда речь идет о выпуске новой продукции. Это объясняется подконтрольностью руководства предприятия руководству более высокого уровня и подчинением исключительно его директивам (командам), которые не всегда могут оцениваться объективно. Это в рыночной экономике предприятия стремятся минимизировать издержки и выдвинуть на рынок новый продукт, превосходящий по достоинствам конкурентов и позволяющий заработать прибыль, сохранив компанию на плаву в условиях постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуры. В директивной же модели изъяны в управленческой структуре и ненадлежащий уровень информированности, не позволяют в должной мере

повышать эффективность производства конкретного предприятия соразмерно его потенциалу.

Подводя итог, стоит отметить следующие преимущества данной модели:

- Централизованное управление дает возможность сосредотачивать средства и иные ресурсы в определенных, наиболее приоритетных на данный момент направлениях
- Создание социальной стабильности, ощущение «уверенности в завтрашнем дне».

Из минусов стоит отметить:

- Низкий уровень удовлетворения потребительских потребностей
- Отсутствие выбора как при производстве, так и при потреблении (в том числе дефицит товаров потребления)
- Достижения научно-технического прогресса не всегда внедряются своевременно

«Смешанная экономика»

Но на самом деле, представленные выше 2 модели экономических систем «идеальны», то есть не встречаются в условиях реальных экономических отношениях, сложившихся в разных странах мира. Практика ведения хозяйственных отношений в разных странах мира показывает реальные черты экономических систем, расположенных где-то между характеристиками рыночных и командно-административных систем.

Подобные системы носят название смешанных – те, в которых распределение ресурсов происходит как по решению правительства, так и с учетом решений частных лиц. Частная собственность в таком случае присутствует в стране наряду с государственной, регулирование же экономики происходит не только через наличие системы рынков, но и из-за мер, предпринятых государством. Примерами такого типа экономической системы могут служить также и, непосредственно, бывшие социалистические

страны, которые при ярко выраженных директивных чертах управления, предполагали наличие определенной рыночной структуры внутри страны. Хотя доходы в стране распределяются также весьма неравномерно, государство стремится снизить негативные тенденции чисто капиталистической экономики и поддержать некоторые неимущие слои населения, создав благоприятные условия для их существования. Смешанная экономическая система предполагает наличие нескольких моделей в рамках своей структуры. Это американская, шведская, немецкая и японская модели.

Итого получаем, что функциями государства в условиях смешанной экономики, выступают следующие условия:

1. Поддержка предприятий, принадлежащих государству (государственный сектор экономики)
2. Инвестирование в сферы образования, науки, культуры и т.д.
3. Воздействие государственных органов на перераспределение ресурсов, необходимое для стимулирования экономики и предотвращения безработицы и кризисов
4. Создание [финансовой системы](#), занимающейся перераспределением доходов при помощи налоговой системы и фондов централизованных средств.

Таким образом, плюсы смешанной экономической системы:

- Как правило, модель характеризуется экономическим ростом или стабильностью (отсюда и политическая стабильность)
- Государство обеспечивает защиту конкуренции и ограничивает создание монополий
- Государство предоставляет гарантии социальной защиты населения
- Поощрение инноваций
- Инвестирование в сферы образования, культуры, науки

Минусы в данном случае таковы:

Необходимость разработки моделей развития в соответствии с учетом национальной специфики, отсутствие универсальных моделей.

Переходная экономика

Не лишним было бы упомянуть так называемую переходную экономику – ту, что предполагает наличие определенных изменений как в рамках как текущей системы, так и перемен, возникающих при переходе от одной модели к другой. В большинстве случаев стране с переходной экономикой присущи как черты существовавшей ранее командной экономики, так и формы организации, характерные для рыночной экономики. В процессе перехода командной экономики к рыночной, государству необходимо уделить внимание на следующие моменты:

1. Реформирование государственного сектора экономики путем приватизации, сдачи в аренду
2. Создание рыночной инфраструктуры, которая бы удовлетворяла всем особенностям производства для наибольшей эффективности имеющихся ресурсов
3. Создание частного сектора экономики (в первую очередь малый и средний бизнес) и поощрение к занятию предпринимательством
4. Стимулирование экономической обособленности товаропроизводителей с разными формами собственности (частной и государственной)
5. Формирование имеющейся системы ценообразования с использованием рыночных механизмов.

Примеры разных типов экономических систем

- Традиционная – Афганистан, Бангладеш, Буркина-Фасо (преимущественно сельское хозяйство) и с более развитой экономикой, но с характерными чертами традиционализма: Пакистан, Кот-дИвуар.

- *Плановая (административно-командная)* – бывшие социалистические страны (СССР, страны Восточной Европы до 90-х г.г.). В настоящее время – Северная Корея, Куба, Вьетнам.
- *Смешанный тип экономической системы* – Китай, Швеция, Россия, Япония, Великобритания, США, Германия, Франция и т.д.
- Рыночная система в чистом виде не имеет реальных примеров.

ТЕМА 5. СОБСТВЕННОСТЬ И КОНКУРЕНЦИЯ

Собственность как экономическая категория представляет собой общественно-производственное отношение по поводу присвоения лицами - индивидуумами и коллективами - предметов природы, естественных и созданных трудом.

Собственность как юридическая категория означает принадлежность имущества определенным лицам - индивидам или коллективам на определенных условиях и в определенных формах (право собственности в субъективном смысле).

Собственность - гражданско-правовой институт, представляющий совокупность юридических норм, регулирующих экономические отношения собственности методами гражданского права.

Собственность - само имущество, принадлежащее какому-либо субъекту на праве собственности.

Отношения собственности – это объективные отношения между людьми по поводу присвоения, владения, распоряжения и пользования благами (средствами производства и ресурсами).

В зависимости от того, в чьих руках находятся ресурсы, собственность выступает в разных формах: личная, частная, государственная, смешанная, общественная.

Личная собственность – материальными благами владеют, распоряжаются и пользуются отдельные лица в своих личных интересах.

Например, автомобиль, участок земли, дом, деньги. Источником личной собственности являются доходы в виде заработной платы, прибыли, процентов, дивидендов, ренты.

Частная собственность – ресурсами владеют и управляют частные лица с целью получения прибыли.

Государственная собственность – возникает в результате вмешательства государства в частную экономику.

Смешанная собственность – взаимодействие частной и государственной собственности.

Общественная собственность – ресурсы принадлежат всему народу, обществу в целом.

Собственность – это исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, обмена и потребления.

Основные формы собственности в РФ:

- **Частная собственность** (собственность граждан и юридических лиц) представляет собой индивидуальное владение землёй, зданиями, оборудованием, трудом, капиталом (факторами производства) с возможностью их отчуждения и правом передачи по наследству.

Частная собственность лежит в основе товарного производства и рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую свободу, независимость экономического поведения и экономическую ответственность производителя.

Исторически частная собственность развивается, её формы меняются. Первоначально возникла индивидуальная частная собственность, т.е. личное (частное) владение всем предприятием. В современных условиях наряду с индивидуальной частной собственностью активное развитие получила акционерная собственность, где личное владение капиталом заменяется коллективным совладением.

- **Государственной собственностью** в РФ является имущество, принадлежащее на праве собственности РФ (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ – республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (Собственность субъекта РФ).

- **Муниципальной собственностью** в РФ является имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям.

Для самовыражения человека в рыночной экономике, реализации его экономической свободы недостаточно одной формы собственности, необходимо разнообразие её видов, поэтому в современной рыночной экономике кроме перечисленных форм собственности существуют кооперативная и смешанная собственность.

Государство должно поддерживать все формы собственности, защищать интересы всех ее субъектов, создавая для них с помощью экономических, административных и юридических рычагов равные условия хозяйствования.

Конкуренция — это борьба за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров и услуг. В разных отраслях количество продавцов товара может варьироваться от единицы до очень большого значения.

В зависимости от количества продавцов на рынке и от того, какие отношения складываются между ними, и ещё ряда факторов, различают основные виды конкуренции: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия.

Совершенная конкуренция — рынок, на котором множество мелких фирм производят одинаковую продукцию и не имеют возможности контролировать цены на неё. Количество покупателей на таком рынке также бесконечно велико. Никто из участников рынка не имеет информации больше, чем все остальные. Это теоретическая модель; в реальной жизни

почти нет таких рынков, на которых бы в полной мере выполнялись такие условия. Но некоторые рынки близки к совершенной конкуренции. Это рынки сельскохозяйственных продуктов (например, рынок пшеницы, рынок кукурузы); рынок рыбы; фондовый рынок, где продаются ценные бумаги.



Поднять цену на товар можно только при условии, что ваша продукция в чём-то превосходит продукцию конкурентов. Процесс создания уникальной продукции, отличной от аналогов, называется дифференциацией. Существует много способов дифференциации продукции.

Прежде всего, это повышение качества продукции. Фирма может пригласить дизайнера, художника, технолога, программиста и других специалистов, которые проведут научно-исследовательские работы (НИР) и найдут способы повысить качество, надёжность, долговечность вашего продукта.

Другой способ дифференциации продукции — повышение качества обслуживания покупателей.

Если вы решили сделать крупную покупку, например приобрести телевизор, вряд ли вы пойдёте на рынок бытовой техники. Почему? Вам нужно быть уверенными в том, что вашему телевизору будет обеспечено гарантийное обслуживание, а для этого в паспорте товара должен стоять штамп магазина. За это покупатели тоже готовы заплатить более высокую цену.

Преимущество имеют ещё те фирмы, расположение которых более удобно для пользователей. Кафе рядом с вузом будет всегда востребовано, автозаправочная станция в удобном месте при наличии тех же марок бензина будет пользоваться повышенным спросом, продуктовый «подвал» в вашем

доме вы будете посещать чаще, даже если какие-то продукты можно было бы купить дешевле в других местах.

Если фирме удалось добиться некоторого преимущества по сравнению с конкурентами, ей необходимо дать рекламу, пусть недорогую, чтобы покупатели были проинформированы об уникальности ваших предложений. Так формируется рынок монополистической конкуренции.

Монополистическая конкуренция — это рынок, на котором большое количество мелких фирм производят схожую продукцию и отчасти имеют возможность контролировать цены на неё.

Барьеры для входа на такой рынок могут возникнуть, поскольку не каждый конкурент способен обеспечить такие же преимущества для своего продукта, но эти барьеры достаточно легко преодолимы. На рынке монополистической конкуренции действует достаточно много продавцов. Примерами рынков монополистической конкуренции могут быть местные магазины розничной торговли: цветочные и сувенирные киоски, канцтовары, книги, продуктовые «подвалы», булочные и др. В реальной жизни это самый распространённый вид конкуренции.



Олигополия — это рынок, который принадлежит нескольким крупным фирмам.

В условиях олигополии количество фирм невелико, поскольку существуют высокие барьеры для входа в отрасль. Барьерами могут быть:

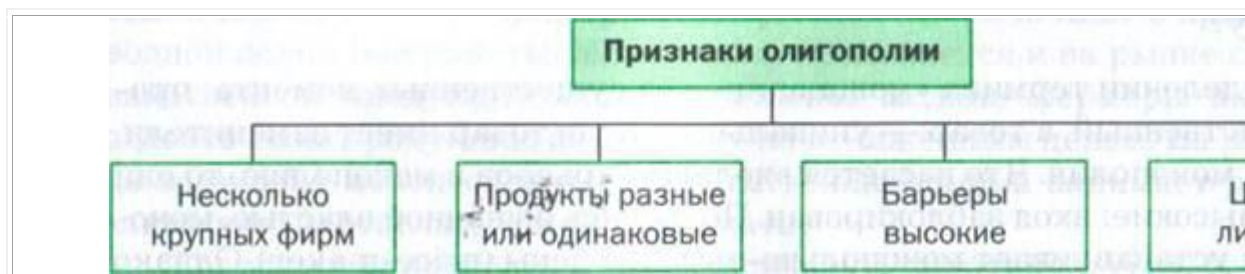
- огромная величина стартового капитала, необходимого для производства данного товара;
- необходимость лицензии на производство товара или услуги;

- коммерческая тайна;
- необходимость соблюдения авторского или патентного права.

Например, при производстве мобильного телефона необходимо купить права на полсотни патентов.

Олигополиями являются также рынок компьютеров, рынок парфюмерии, рынок автомобилей, рынок нефти. На таких рынках ценовая конкуренция менее если компания понизит цену, то остальные тоже понизят, в итоге у всех компаний сократятся доходы. Цены на товары при олигополии устанавливаются по принципу ценового лидерства, признанный лидер данной отрасли устанавливает свои цены, остальные фирмы им следуют.

На рынке олигополий конкуренция ведётся вокруг потребительских свойств товаров. Высокое качество товаров должно сопровождаться соответствующей маркетинговой деятельностью, прежде всего рекламой. В условиях олигополии фирмы тратят огромные средства на рекламу. Практически вся дорогостоящая реклама на телевидении, на радио, на транспорте и т. п. — это реклама олигополий.



Самой большой рыночной властью обладает монополист. Монополия — это рынок, на котором присутствует единственный продавец уникального (не имеющего заменителя) продукта. Монополия невыгодна потребителям: монополист не заинтересован в повышении качества своей продукции, в разнообразии ассортимента, он имеет возможность устанавливать завышенные цены. Чтобы не допустить образования новых монополий, государство проводит антимонопольную политику.

Почему же ряд действующих монополий являются легальными, законными? Дело в том, что в ряде отраслей конкуренция может навредить общественным интересам, вызвать дополнительные неоправданные затраты. Представьте себе метро, где каждая линия — самостоятельное предприятие. Или газоснабжение дома, когда каждая квартира подводит себе трубы от разных поставщиков. Такая конкуренция только увеличит наши затраты. В этих случаях государство допускает возникновение естественных монополий. Естественная монополия — фирма, которая может производить товары и услуги с меньшими издержками, чем несколько фирм. Естественными монополиями являются коммунальные службы: водоснабжение, электро- и теплоснабжение, газоснабжение. Уникальные природные условия также могут быть условием создания естественной монополии, например: целебный источник, уникальный курорт и др.

Другими легальными монополиями в России являются железнодорожные перевозки, метро, городские телефонные службы.

В определении термина «монополия» два существенных момента: продавец единственный, а товар — уникальный. Если товар имеет заменители, это уже не монополия. Что касается входных барьеров в монополию, то они не просто высокие: вход заблокирован. Пользуясь рыночной властью, монополист сам устанавливает монополично-высокие цены (*price-maker*). Однако государство ограничивает цены и тарифы монополиста. И это не единственное ограничение.

Реклама монополисту не нужна, его товар уникальный, заменителей нет, и покупатели будут вынуждены купить именно данный товар. Но монополист через средства массовой информации (СМИ) поддерживает связи с общественностью — осуществляет пиар (*publick relations — PR*).

С точки зрения общественных интересов, монополия имеет и недостатки, и преимущества. Так, издержки естественных монополий ниже, чем были бы в условиях других рыночных структур, но эти низкие издержки приводят,

как правило, не к низким ценам, а к росту прибыли монополистов. Далее, только крупные фирмы могут организовать мощные научно-исследовательские центры, создавать новые продукты и технологии. Но монополисты не заинтересованы в распространении инноваций, сохраняя своё монополистическое положение.



Существует ещё один вид несовершенной конкуренции — монопсония. Монопсония — это такой вид рыночной структуры, при котором монополистом является не продавец, а покупатель. В этом случае уже покупатель получает рыночную власть, имеет возможность занижать цену и получать прибыль за счёт потери части доходов продавцами. Единственным покупателем может быть, например, государство, если речь идёт о продаже подводной лодки или ракеты. Монопсония проявляется и на рынке сельскохозяйственной продукции, когда отдельные мелкие фермеры вынуждены сдавать свою продукцию закупщику по заниженным ценам. На рынке труда возможна монопсония, если единственная фирма нанимает рабочих по заниженным ставкам заработной платы.

Государство проводит антимонопольную политику по содействию конкуренции, пресечению недобросовестной конкуренции, ограничению монополистической деятельности. Государство также обеспечивает защиту интересов потребителей. Так, в России действуют следующие законы:

- Конституция РФ, статья 34;
- Федеральный закон «О защите конкуренции»;
- Федеральный закон «О естественных монополиях»;
- Федеральный закон «О защите прав потребителей».

ТЕМА 6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА. ЗНАЧЕНИЕ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И ОБМЕНА

Экономическая свобода — возможность для субъектов хозяйствования выбора форм собственности и сферы приложения своих способностей, знаний, возможностей, профессии, способов распределения доходов, потребления материальных благ. реализуется на базе законодательных государственных норм и неотделима от экономической ответственности граждан.

Экономическая свобода в узком смысле, право хозяйствующих субъектов, на самостоятельный выбор профиля, структуры и объема производства, условий реализации, цен на продукцию; достигается компромиссными соглашениями с другими участниками рынка.

Это свобода хозяйственной деятельности, торговли, землепользования, добровольного сотрудничества.

Экономическая свобода на практике означает право начинать или прекращать свой бизнес, приобретать любые ресурсы, использовать любую технологию, производить любую продукцию и предлагать ее к продаже по любой цене; вкладывать свои средства по собственному усмотрению, но эти права - свободы не обеспечивают гарантированного успеха.

Можно производить любую продукцию, устанавливать на неё любую цену. Каждый потребитель имеет право свободно приобретать любой товар или услугу, предлагать свои услуги для выполнения любой работы; отказываться от любой работы; использовать собственные ресурсы при условии, что это не нарушает прав других людей.

Практика деловых отношений (бизнеса), используя экономическую свободу как условие развития, выработала такую систему взаимоотношений, которая является обязательной для участия в бизнесе.

Это соблюдение **социально-экономического суверенитета** деловых отношений и компромисса интересов.

В экономике возможен свободный выбор в условиях ограниченности ресурсов на основе, разделения труда, специализации.

Наемные работники не могут предложить свою рабочую силу, если их квалификационный уровень ниже допустимого.

Конечно, надо понимать, что абсолютная экономическая свобода недостижимая. Использование своих прав - свобод одними ограничивается тем, что другие также пользуются своими правами-свободами. Ограничивает экономическую свободу конкуренция и государство, через законодательные акты регулирует условия функционирования экономики.

Понятия разделения труда и специализации, обмен

Разделение производства товара (продукт, произведенный для обмена) по операциям между работниками, предприятиями и их подразделениями, отраслями, регионами страны, а также между странами называется **разделением труда**.

Соответственно различают профессиональное, межфирменное и внутризаводское, межотраслевое, межрегиональное и международное разделение труда.

При разделении труда ориентация при производстве продукции предполагает выпуск ограниченного круга продукции. Если производитель в ходе разделения труда между различными участниками производства, определился, что и из какой группы товаров будет выпускаться, производится, то производитель выбрал **специализацию своего производства**. Она дает ряд преимуществ: эффективное использование ресурсов производителя; эффективное использование знания, навыков и умений производителя по сравнению с конкурентами.

Специализация — это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, на отдельных предприятиях и их подразделениях, т.е. это процесс производства

однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций.

Специализация производства представляет собой одну из форм разделения общественного труда и организации производства. В промышленности частное разделение труда означает деление промышленности на отрасли и дальнейшую их дифференциацию, с одной стороны, и специализацию предприятий — с другой.

Специализацию внутри предприятия представляет собой единичное разделение труда

Специализация предприятий и цехов происходит в результате обособления производств однородных готовых изделий, а также производства отдельных составных частей продукции и отдельных операций технологического процесса по их изготовлению.

Формы специализации в промышленности:

- **Предметная специализация**

Предприятия специализируются на выпуске готовой продукции (тракторов, автомобилей, самолетов и т.п.);

- **Поддетальная специализация**

Предприятие специализируется на производстве отдельных деталей, узлов и агрегатов. Примером такой специализации может служить подшипниковый, карбюраторный и другие подобные им заводы;

- **Стадийная, или технологическая, специализация**

Предприятия специализируются на выполнении лишь отдельных стадий технологического процесса, например, прядильные фабрики, изготавливающие пряжу для ткацких предприятий, литейные, кузнечно-прессовые и сборочные производства в машиностроении;

- **Специализация вспомогательных производств.** К такой форме специализации можно отнести предприятия, которые заняты выпуском тары

и упаковки, инструмента и оснастки, а также выполняющие ремонтные работы.

Масштаб специализации:

- внутриотраслевую
- межотраслевую
- межгосударственную специализацию

Высшей ступенью является **межгосударственная специализация**, т.е. специализация в рамках ближнего и дальнего зарубежья

Для характеристики уровня и анализа специализации на практике используется ряд показателей:

- коэффициент охвата производства. Он характеризует долю продукции специализированной отрасли в общем выпуске продукции данного вида
- коэффициент специализации, который характеризует долю основной (профильной) продукции в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха
- коэффициент подетальной специализации, характеризующий долю продукции подетально (технологически) специализированных предприятий и цехов в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;
- широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции. Чем шире номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции на предприятии и в цехе, тем ниже уровень специализации.

Обмен в экономике — движение товара от одного владельца к другому.

Может быть насильственным и ненасильственным. Формой ненасильственного обмена является торговля.

Обмен предполагает наличие меры эквивалентности товаров, что требует соизмерения разных по виду, качеству, форме и назначению вещей.

Это требует наличия единой основы, которой является стоимость товаров. Обмен может происходить как с участием денег, так и без них (бартер)

Специализация производителей предполагает взаимодействие с другими участниками экономики; любому производителю и потребителю нужны блага, ресурсы. Следовательно, происходит обмен благами, в экономике обмен принимает форму торговли. И она развивается, приобретая различные формы: международная торговля, оптовая, розничная и т.д.

Вывод важнейшим условием возникновения рынка является общественное разделение труда. Посредством разделения труда достигается обмен деятельностью, в результате чего работник определенного вида конкретного труда получает возможность пользоваться продуктами любого другого конкретного вида труда.

Не менее важным условием возникновения рынка является специализация.

Обменом (или **перераспределением**) называется процедура, состоящая в перемещении благ от одних владельцев к другим.

При этом производитель любого блага обменивает его на блага множества других производителей. Он как бы "оплачивает" приобретение этих благ некоторыми порциями своего продукта.

Но появляется следующая проблема. Как может быть организован этот обмен? Какой механизм перемещения продуктов от одних производителей к другим может существовать?

Перераспределение через "котел"

Одно из возможных решений этого вопроса. Все произведенные продукты могут собираться в один общий фонд ("котел"), из которого потом специально выбранные для этого люди чиновники будут раздавать всем членам общества определенные количества каждого блага. Каждый производитель будет раз в определенный срок сдавать свой продукт в этот

"котел" и раз в определенный срок получать некоторый набор продуктов остальных производителей.

Такой способ перераспределения благ может появиться в обществе при существовании нестабильности производства благ первой необходимости.

В неблагоприятные периоды, когда производство основных продуктов питания сокращается по не зависящим от людей причинам (неурожай, война и т. д.), единственным способом выживания будет раздел небольшого количества имеющихся продуктов между всеми членами общества. Причиной появления "котла" может быть также идеология общества, если она требует регулирования потребления.

Организация перераспределения через "котел" целиком зависит от институтов общества, формальных и неформальных правил поведения, по которым живут люди в обществе.

Чиновники могут назначаться в согласии с *традициями* этого общества. Например, передача должности чиновника по наследству или через состязание. В частности, чиновники могут сами "выбирать" себя, если обладают властью над своими соплеменниками.

В условиях демократического правления население выбирает своего правителя, а тот назначает чиновников, которые осуществляют перераспределение. Действия правителя и чиновников регулируются законом, который они не имеют права нарушить.

В условиях тоталитарного общества (или монархии) чиновников назначает диктатор (или король), который руководствуется своими собственными соображениями о должном состоянии общества и сам определяет принципы перераспределения, которым следуют чиновники.

Принципы распределения (кому сколько дать) тоже могут быть самыми разными и в зависимости от идеологии и культуры этого общества.

Например, распределение поровну. В этом случае собранное количество каждого продукта делится на N частей (численность населения) и каждый представитель населения получает свою долю.

Или распределение в соответствии с обладанием определенным признаком, в качестве которого могут выступать:

- заслуги перед обществом
- физическая сила,
- возраст, пол (гендер)
- происхождение
- мудрость и т. д

Человек, который обладает выбранным признаком в большей степени, и получает соответственно большее количество каждого блага. А тот, кто обладает им в меньшей степени, довольствуется меньшим количеством.

Кроме этого, на распределение может оказывать влияние произвол чиновников, которые могут по собственному желанию отклоняться от установленных принципов и выдавать отдельным людям больше или меньше того, что им полагается.

Добровольный обмен (рынок)

Но существует и другая возможность организации обмена. Это добровольный обмен произведенными благами, при котором ни одного производителя не заставляют вступать в обмен с каким-либо другим производителем, да и вообще не заставляют ничего производить. Все члены общества предоставлены самим себе и имеют возможность самостоятельно определять, во-первых, что им производить (то есть выбирают свою профессию), и во-вторых, на что обменять продукт своего труда (то есть выбирают свой набор потребительских благ). В этом случае говорят, что обмен совершается через рынок.

ТЕМА 7. СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ

Семейный бюджет - это финансовый план на определенный период времени (чаще всего на месяц или на год). Он представляет собой список статей доходов и расходов семьи.

Семейный бюджет составляется для:

- контроля за финансовым положением семьи
- достижения финансовых целей (квартира, машина, отдых, образование, и т. д.)
- финансовой защиты семьи (создания денежных сбережений в виде резервного фонда, инвестиций и пенсионных накоплений).

Семейный бюджет нужен прежде всего для того, чтобы понять ОТКУДА ПРИХОДЯТ И КУДА УХОДЯТ ВАШИ ДЕНЬГИ. Только разобравшись с движением денег в семье вы сможете их контролировать и начать управлять ими.

Основная задача при составлении бюджета - правильно распределить будущие доходы на необходимые статьи расходов, чтобы в конечном итоге расходы не превышали доходы (чтобы бюджет был сбалансированным) и нам хватило денег на жизнь. Для этого необходимо правильно определить основные статьи доходов и расходов в семье.

Доходы семейного бюджета.

Доход - это деньги или материальные ценности, получаемые от предприятия, отдельного лица или какого-либо рода деятельности.

С ними более менее понятно. Источников доходов в семье не так много. Прежде всего нужно определить ОТКУДА ПРИХОДЯТ ДЕНЬГИ, т.е. сколько, где и когда вы получаете. Я приведу список возможных источников доходов, а вам нужно будет выбрать из него те статьи, которые подходят именно для вашей семьи, выписать их и посчитать все планируемые на месяц доходы для всех членов семьи. Затем нужно все эти доходы сложить и вы определите общий семейный доход на следующий месяц.

Денежные **доходы семьи** могут включать поступления денег в виде:

- 1. Заработной платы за работу по найму (на основной работе, по совместительству или на своем предприятии)
- 2. Доходов от индивидуальной трудовой деятельности
- 3. Доходов от бизнеса
- 4. Дивидендов по акциям
- 5. Процентов по вкладам в банк
- 6. Доходов от сдачи в аренду недвижимости.(квартиры, дачи, гаража)
- 7. Доходов от продажи недвижимости
- 8. Доходов от продажи продукции с приусадебного хозяйства
- 9. Доходов от продажи личных вещей.
- 10. Стипендий
- 11. Пенсий
- 12. Пособий на детей
- 13. Алиментов
- 14. Помощи родных и близких
- 15. Подарков
- 16. Призов , выигрышей
- 17. Возврата налогов
- 18. Грантов
- 19. Наследства

Итак вы посчитали ожидаемый **общий семейный доход** на месяц.

Для того чтобы составить семейный бюджет необходимо эти деньги распределить по статьям будущих расходов. Это уже намного сложнее. Вам необходимо составить такую классификацию расходов, которая бы максимально охватывала все семейные затраты .

Расходы семейного бюджета

Расход – это затраты, издержки, потребление чего-либо для определенных целей.

Теперь вам нужно определить КУДА УХОДЯТ ДЕНЬГИ, т. е. на что, сколько и когда вытратите. Для этого нужно составить список всех ожидаемых расходов.

Вообще все расходы можно классифицировать по нескольким критериям.

1. По важности

- **Расходы могут быть необходимые или обязательные**
- Это то, что нам жизненно НЕОБХОДИМО. Они обеспечивают нам то, в чем мы нуждаемся в первую очередь. Это расходы на питание, на оплату жилья (аренда, коммунальные услуги), на транспорт, на необходимую одежду и обувь, необходимые товары для дома и для здоровья, на оплату долгов (по кредитам, счетам и страховкам) и обязательно на сбережения в резервный фонд семьи (минимум 10% от доходов). Т.е. это жизненно необходимые расходы, которые обеспечивают минимальный прожиточный уровень семьи. Рекомендуется, чтобы эти расходы составляли не более 50-60% всего бюджета.
- **Расходы могут быть желательные.** Это то, что мы ХОТИМ, но не жизненно важное. Это расходы на удовлетворение наших желаний и получение удовольствий. Сюда можно отнести: развлечения, Интернет, дорогую косметику и парфюмерию, траты на хобби, фитнес, салоны красоты, книги, поездки и т.п. вещи, без которых при тяжелом материальном положении можно обойтись, но при достаточном финансировании они уже являются "необходимыми."
- **Расходы могут быть "статусные"** - расходы на товары, которые соответствуют высокому положению в обществе и доходу (дорогие - одежда, телефоны, автомобили, путешествия и т.д.)

- **Расходы могут быть лишние** - это расходы на товары без которых мы могли бы спокойно обойтись, т.е. расходы на совершенно ненужные нам вещи, а порой и даже очень вредные для нас, см. [здесь](#).

При составлении бюджета в первую очередь необходимо начинать распределять деньги на необходимые расходы . А уже оставшиеся деньги планировать на вторую и третью группу расходов. Как раз за счет этих двух групп можно оптимизировать расходы (либо сократить или совсем убрать некоторые статьи расходов, либо более рационально их использовать за счет экономии). А вот от лишних расходов необходимо срочно избавляться, это главные враги семейного бюджета. Как уменьшить расходы семьи читайте [здесь](#)

Важно обязательно определиться с тем, что для вас является необходимым расходом, а что – просто удовольствием, от которого можно отказаться на какое-то время или навсегда. Если вы постоянно будете идти на поводу всех свои желаний и удовольствий, вы никогда не сможете вырваться из круга финансовых проблем! Потому что ваши желания будут расти вместе с вашими доходами, какими бы большими они не были.

И чтобы понять, что же вам действительно необходимо, нужно составить список потребностей, на которые вы готовы потратить свои деньги. Затем нужно отобрать жизненно необходимые задачи, а остальные расставить в порядке приоритетности от наиболее важных к наименее важным. Возможно, наименее важные расходы окажутся совершенно вам ненужными.

2. По периодичности

- **Регулярные расходы:** расходы которые повторяются регулярно. Они могут быть ежемесячные и повторятся из месяца в месяц (продукты, коммунальные услуги, транспорт, телефон и т. д.) или ежегодные (налоги, страховка, оплата за обучение, отпуск).

- Переменные расходы: расходы, которые непостоянны, совершаются или по необходимости или запланировано (одежда, обувь, косметика, ремонт, бытовая техника, и другие).
- Сезонные расходы: заготовки на зиму, сезонная одежда, расходы на подготовку к школе и т.д.
- Непредвиденные расходы: расходы которые возникают неожиданно, незапланировано.

При планировании бюджета на год лучше начинать с самых редких расходов, то есть прежде всего нужно определить размеры ежегодных и сезонных расходов и постепенно в течение года откладывать деньги на эти статьи расходов.

Виды расходов семейного бюджета.

И так мы наконец дошли до классификации статей расходов. В данной таблице представлены основные категории расходов семьи.

Необходимые регулярные платежи	Оплата коммунальных услуг и телефона, погашение кредита, оплата за обучение и детский сад.
Нерегулярные платежи	Плата за мобильный телефон, Интернет, за другие услуги, страхование, налоги и т. п.
Питание дома	Продукты и напитки для питания дома.
Питание вне дома	Питание в кафе, ресторанах, столовых и пр.
Транспорт	Проезд на общественном транспорте, в такси, транспортировка мебели, курьерские услуги и т. п.
Одежда и обувь	Расходы на покупку, ремонт и пошив одежды, белья, обуви
Косметика, гигиенические и моющие средства	Косметика, парфюмерия, средства гигиены, моющие и чистящие средства,
Здоровье	лекарства, БАДы, лечение, диагностика и лечебные процедуры.
Образование	Покупка литературы, учебников, оплата курсов, лекций,

	репетитора и т. д.
Спорт	Оплата посещений или абонементов в спортзалы, бассейн, тренажерный зал, пляжи, катки, оплата услуг тренеров, прокат и приобретение спортивного инвентаря.
Отдых	Расходы, связанные с организацией отдыха: путевки в дома отдыха, санатории, на турбазы; турпоходы, турпоездки, экскурсии.
Подарки и праздники	Расходы, связанные с праздниками, знаменательными датами, семейными торжествами, днями рождения и т. д.
Карманные расходы	Средства на мелкие расходы, (газеты, напитки, мороженое и т. п.).
Долги и обязательства	Различные виды долгов
Досуг и увлечения	Посещение кинотеатров, театров, концертов; приобретение предметов коллекционирования, расходы на хобби.
Домашние питомцы	Расходы на содержание домашних животных и птиц: корм, лечение, обучение, гигиена, выставки и т. д.
Дом, хозяйство, бытовая техника.	Расходы на приобретение и ремонт мебели, товаров для дома и уюта, посуды и на покупку бытовой и цифровой техники.
Ремонт	Расходы на приобретение стройматериалов и инструментов (обои, краски, клей, лаки и т. п.), услуги мастеров и др.
Дача, садовый участок	Расходы на содержание дачи, садового участка, дома в деревне: на членские взносы, топливо, газ, воду, электроэнергию, приобретение семян, саженцев, удобрений, садовых инструментов и т. д.
Автомобиль	Расходы на бензин, гараж, стоянку, ремонт и обслуживание, парковку, штрафы, мойку, страхование, налоги, техосмотр, платные дороги и т. д.
Сбережения	Средства, отложенные в резервный фонд, на отпуск или на долгосрочные покупки, пенсионные накопления, инвестиции.

При желании эти статьи расходов можно разбить на более мелкие, углубить и детализировать. Стоит более подробно рассмотреть расходы в случае больших затрат на какую-либо статью, чтобы понять куда уходят деньги, найти резерв для экономии и оптимизировать бюджет.

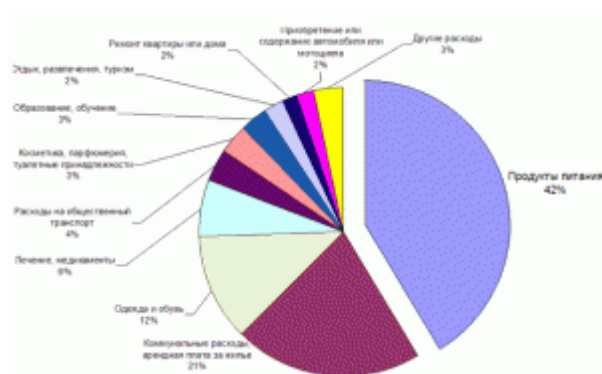
Для тех, кто не хочет очень детализировать и усложнять процесс ведения семейного бюджета, можно предложить более простую структуру расходов.

- Расходы на жилье (аренда, налоги, страховка, содержание дома, квартплата)
- Расходы на питание (продукты, кафе и рестораны)
- Долги (долги, кредиты)
- Расходы на транспорт (автомобиль, проезд на общественном транспорте, такси)
- Расходы на отдых (отпуск, хобби, культурные мероприятия)
- Личные расходы (одежда, косметика, развлечения, книги, лечение и оздоровление)
- Сбережения (резервный фонд, пенсионные накопления, инвестиции)
- Другие расходы .

Вам сейчас важно выбрать те статьи расходов, которые есть именно в вашей семье или вы можете составить собственную классификацию расходов. Далее необходимо примерно посчитать сколько денег уходит на каждую статью. Для этого желательно в течение месяца вести подробный учет всех ваших расходов (необходимо тщательно фиксировать все ваши траты, записывать в тетрадь, собирать чеки, квитанции.) Для подсчета очень удобно использовать таблицу в Excel или специальные программы для домашней бухгалтерии. Обзор программ для ведения семейного бюджета можно посмотреть [здесь](#).

Только тогда вы сможете примерно определить структуру ваших расходов, вычислить куда уходят ваши деньги и найти резервы для экономии.

Очень наглядно структура расходов отображена на диаграмме .
Например на этой.



ТЕМА 8. ТОВАР И ЕГО СТОИМОСТЬ.

В коммерческой деятельности **коммерческие процессы связаны с товаром**, который и выступает как основной предмет купли-продажи. Во всем многообразии объектов коммерции главенствующую роль играют товары.

Понятие товара

Понятие «товар» многоаспектное. Оно включает в себя:

- функциональное назначение;
- эстетику самого товара и его упаковки;
- безопасность в употреблении, безвредность.

Совершенен лишь тот товар, которому свойственны все признаки и показатели высокого качества.

Товар — продукт деятельности (включая работы, услуги), предназначенный для продажи или обмена.

Товаром принято считать все то, что может составлять объект сделок в рыночных отношениях между продавцами и покупателями.

Объект сделки (товар) должен, прежде всего, благодаря своим свойствам вызвать интерес покупателя и в конечном счете удовлетворить определенные потребности, т.е. обладать потребительной стоимостью.

Кроме того, большинство товаров (за некоторым исключением, например, земельный участок, водоем и др.) — это продукты труда, их

продавцами выступают либо сами производители, либо посредники, которые в результате сделки превращают свой потенциальный доход в реальный.

Причем не каждый продукт труда выступает в качестве товара, а только тот, который предназначен для обмена, продажи, передачи кому-либо с условием возмещения усилий и затрат на его производство (например, изготовленный хозяином для своей кухни стул не является товаром, но он станет таковым, если будет передан соседу на каких-либо условиях компенсации).

Объектом коммерческой деятельности является все, что можно продать или купить. Купле-продаже подлежат товары и услуги, деньги, ценные бумаги, различное имущество, информация, результаты интеллектуальной деятельности (патенты и лицензии, компьютерные программы, произведения искусства, науки, литературы). Исключение составляют те товары, свободная продажа которых запрещена законом: оружие, яды, наркотики.

Под товаром в **широком смысле** понимается **материальная или нематериальная собственность**, реализуемая на рынке.

Товаром могут быть продукт как физического, так и умственного труда, результат услуги, сама способность к труду, земля и ее недра — все, что имеет потребительную стоимость и стоимость и может быть обменено на другой товар (деньги) собственником этой потребительной стоимости.

В **узком смысле** под товаром понимают **продукт труда**, произведенный для продажи в целях обмена на другие продукты труда или деньги на рынке.

Товар - это все то, что может удовлетворить потребность и предлагается рынку в целях приобретения, использования или потребления.

ВИДЫ ТОВАРОВ

Все товары можно подразделить на две большие группы:

- материально-вещественные (физические товары);

▪ неимущественные (неосязаемые) — различные услуги, консультации.

Виды товаров схематично показаны на рис. 3.1.

Товары в **неимущественной (нематериальной, неосязаемой) форме** достаточно разнообразны и очень специфичны. Среди них выделяются: наличные и безналичные деньги, валюта и ценные бумаги, информация, права, услуги.

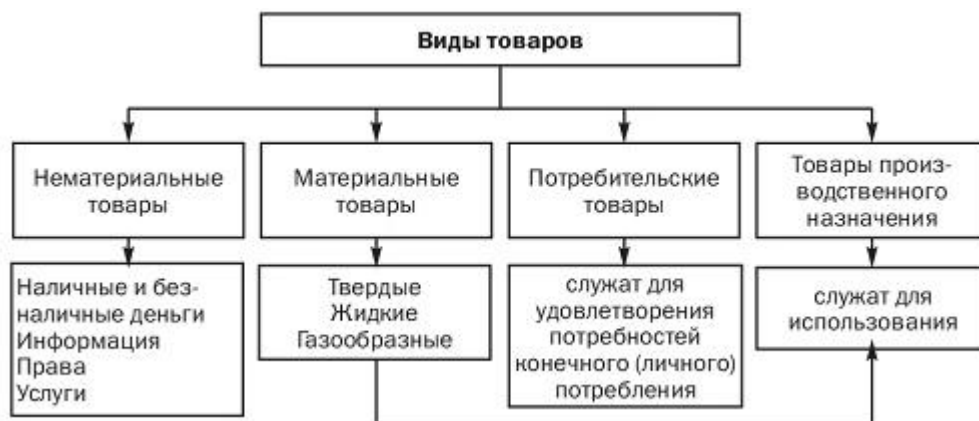


Рис. 3.1. Виды товаров

Наличные и безналичные деньги, валюта и ценные бумаги (акции, облигации, векселя, государственные казначейские обязательства), являющиеся объектом сделок в финансовом предпринимательстве. Главная особенность этих товаров заключается в подверженности быстрому изменению курса в зависимости от многих условий (как связанных, так и не связанных с деятельностью предпринимателя).

Информация (сведения о чем-то), которая нередко становится самым востребованным и дорогим товаром, оцениваемым в зависимости от ее содержания, новизны, достоверности и своевременности. Предприниматель сталкивается с первичной и вторичной информацией. Первичную он добывает сам в результате каких-либо исследований, пользуется ею и может выступать ее продавцом; вторичную получает от других лиц и организаций (научно-исследовательских, аналитических, статистических и др.) на платной основе.

Информация выступает в качестве специфического товара. Эта специфичность определяется неделимостью информации и ее относительностью (не всегда приносит прибыль своему владельцу). При передаче информации ее владелец не лишается права собственности. Экономически эффективна лишь достоверная, полная и оперативная информация.

Таким образом, как товар информация обладает рядом специфических свойств:

- в процессе потребления она не уничтожается и обладает возможностью многократного потребления многими пользователями. В процессе передачи потребителю она не теряется для производителя;
- производителю заранее неизвестен потребитель;
- невозможна однозначная стоимостная оценка произведенного объема информации;
- неопределенность и субъективность полезности информации;
- особый механизм старения информации. Она не изнашивается, но со временем (за исключением специальных случаев) ее полезность уменьшается. Следовательно, важна ее актуальность;
- информация характеризуется достоверностью, надежностью и доступностью.

При этом ее доступность различна для разных экономических агентов, т.е. эти агенты располагают неполной, ограниченной информацией. «Информация тем ценнее, чем малочисленнее ее обладатели».

Услуги различного рода - любое мероприятие или выгода, которые оказывает одна сторона (поставщик) другой стороне (клиенту). Полезность делает услугу предметом торговли, т.е. товаром.

Производство услуг может быть связано с товаром в его материальном виде, а может и не связываться с ним.

Материальные товары — товары, имеющие вещественную форму:

- твердые материалы — сталь, древесина, уголь;
- жидкие материалы — лак, нефть, бензин;
- газообразные материалы — водород, углекислый газ, гелий.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОВАРА

Товар как объект коммерческой деятельности имеет четыре основополагающие характеристики:

- ассортиментную;
- качественную;
- количественную;
- стоимостную.

Первые три характеристики удовлетворяют реальные потребности человека (физиологические, социальные, психологические и др.). Благодаря этим характеристикам продукция приобретает полезность для определенных групп потребителей и становится товаром.

Основными составляющими товара являются:

- набор физических и потребительских свойств;
- сопутствующие товары (шнурки, дискеты);
- марочное название (торговая марка);
- качественная упаковка;
- сопутствующие услуги;
- гарантии.

Товар обладает двумя принципиальными свойствами — потребительской стоимостью и стоимостью.

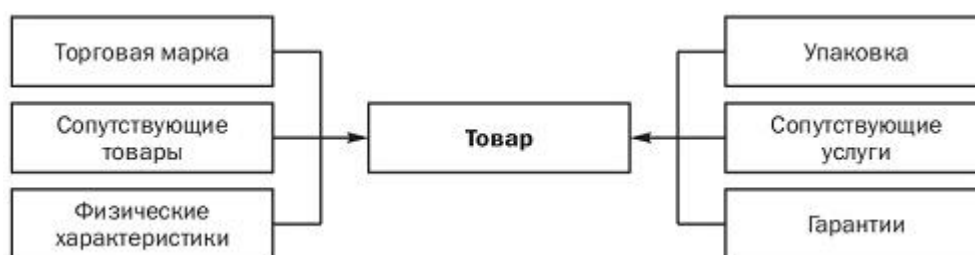


Рис. 3.2. Составляющие товара

Потребительная стоимость - это способность товара удовлетворять какую-либо человеческую потребность, т.е. быть общественно полезным благом.

Отличительная особенность потребительной стоимости состоит в том, что она выступает носителем меновой стоимости, т.е. способности товара обмениваться в известной пропорции на другие товары. Меновая стоимость является формой стоимости, внешним проявлением ее в акте обмена.

У продавца и покупателя интересы на рынке разные. Для покупателя ценность товара заключается в его полезности. Продавец же стремится при реализации товара получить максимальную выгоду в виде дохода. Коммерческая деятельность должна обеспечить соединение этих интересов, т.е. в процессе купли-продажи товара должны быть усреднены потери и выгоды продавца и покупателя.

Набор товаров, формируемый по определенным признакам и удовлетворяющий разнообразные индивидуальные потребности, представляет собой **ассортимент**. Многообразие ассортимента товаров подвергается классификации, которая включает в себя деление на группы, подгруппы, на виды и разновидности.

КЛАССИФИКАЦИЯ ТОВАРОВ

Среди всех признаков классификации основным признаком является назначение.

По **назначению** товары подразделяются на роды:

- товары индивидуального (конечного) потребления (потребительские). Эти товары приобретаются для удовлетворения своих личных потребностей, семейного или домашнего потребления;
- товары промежуточного потребления;
- товары промышленного (производственного) назначения — товары, предназначенные для производства других товаров, для

хозяйственной деятельности предприятия. Они создают его сырьевое и технологическое обеспечение.

Потребительские товары с учетом характера потребления (от степени долговечности):

- товары длительного пользования, т.е. используемые в течение длительного времени (авто, холодильники, сотовые телефоны, мебель, телевизоры);

- товары краткосрочного пользования, т.е. те, которые потребляются сразу (хлеб, сигареты, напитки) или в несколько приемов (мыло, зубная паста, стиральные порошки):

- товары одноразовые — потребляются один раз;
- услуги — объект продажи в виде действий, выгод или удовлетворения.

Виды товаров по **сырьевому признаку** (в зависимости от сырья, из которого изготовлены):

- продовольственные (рыбные, молочные, бакалейные);
- непродовольственные (трикотаж, обувь, хозяйственные товары, галантерея).

Эта группировка затем детализируется. Такая классификация необходима для того, чтобы можно было обеспечить необходимые условия хранения товаров, их реализацию и эксплуатацию. Иногда сырьевой признак служит характеристикой качества и безопасности товара (китайские игрушки).

По **производственному признаку** товар рассматривают с точки зрения сложности изготовления и эксплуатации:

- сложнотехнические (для реализации и эксплуатации нужны специальные знания — телевизор, сплит-системы);
- не сложнотехнические (электрический утюг, чайник) — для продажи и эксплуатации определенная подготовка не нужна.

В зависимости от **режимов и сроков хранения**:

- скоропортящиеся;
- длительного хранения (нескоропортящиеся).

При транспортировке, хранении и реализации для скоропортящихся товаров предусмотрены особые условия температуры и влажности. Кроме того, различают товары:

- гигроскопичные (соль, сахар);
- с высоким содержанием воды (мясо, рыба).

Такие товары хранятся отдельно друг от друга и реализуются в разных точках (расстояние не менее 10 м).

Виды товаров по **частоте спроса и стабильности**:

- товары повседневного спроса (массовые) — это товары, наиболее часто покупаемые потребителями (продтовары, хозяйственные товары) с минимальными усилиями на их сравнение между собой из-за сложившихся привычек и предпочтений. Коммерческие операции по этим товарам осуществляются на постоянной основе по долгосрочным договорам;

- товары периодического спроса — когда спрос населения формируется при отсутствии товара в потреблении (электрические лампочки);

- товары предварительного выбора — обычно товары длительного пользования, когда возникает необходимость замены товара (электротовары, мебель). Покупатели в процессе выбора сравнивают товары между собой по качеству, ценам, внешнему оформлению. Коммерческие операции по этим товарам осуществляются по долгосрочным договорам с предоплатой и с нестабильной периодичностью;

- товары редкого спроса (выборочного или особого спроса) — изделия из драгоценных металлов, антиквариат, электронная техника, меха).

Такие товары практически не сравнивают, поскольку они характеризуются

особыми уникальными свойствами. Ради приобретения таких товаров часть покупателей готова затратить дополнительные усилия.

- товары сезонного спроса — одежда, обувь, спортивный инвентарь. Коммерческие операции по этим товарам осуществляются также по сезону.

Виды товаров по взаимозаменяемости:

- взаимозаменяемые, имеющие одно и то же целевое назначение и пригодные для использования или потребления одного товара вместо другого (мороженое, безалкогольные напитки). Они могут быть как одной товарной группы (телевизоры, холодильники), так и разных (крупы и овощи). При отсутствии одного товара покупателю предлагают заменяющие виды товаров;

- совместимые — товары, одновременное хранение, потребление или использование которых не вызывает нежелательных взаимодействий (чай и пирожное, рыба и овощи), несовместимы, например. чай и кофе, рыба и молочные товары;

- взаимодополняющие — товары, применение одного из которых требует одновременного использования и другого товара (зубная щетка и паста, обувь и шнурки, компьютер и программа, автомобили и шины).

Виды товаров по характеру вторичного использования товара:

- утилизируемые, т.е. подлежащие переработке после использования;

- не утилизируемые — подлежат уничтожению, захоронению.

Виды товаров по характеру взаимодействия между собой:

- товары-заменители, которые удовлетворяют одну потребность, но отличаются по составу;

- товары-близнецы, удовлетворяющую одну потребность;

- товары-производные — схожие на базе основного предшественника, более эффективно удовлетворяющие потребности.

По поведению различают:

- товары-лидеры (чаще всего появляются как новинки);
- товары-локомотивы;
- товары тактические (товары поддержки или дополнительные);
- «зазывные» товары — привлекают покупателей, потому что дешевы.

Товары могут подразделяться по комплексности покупки, когда помимо одного вида товара предполагается приобретение еще нескольких видов товаров. Например, при приобретении компьютера — монитор, клавиатура, мышь, принтер.

По стабильности, по покупательскому восприятию (идентичные, новые, схожие, дифференцированные) и т.д.

В соответствии с отмеченными признаками формируется портфель заказов торговых предприятий с предприятиями-поставщиками.

Для товаров производственного, или промышленного, назначения характерно то, что поставщик обязан выполнять сроки поставки. Их приобретают организации (предприниматели) для использования в качестве основных или оборотных средств производства.

Товары промышленного назначения делятся на:

- капитальное имущество — стационарные сооружения, оборудование (для торговых организаций — автомобили, торговое оборудование, стационарные сооружения; для промышленных — станки, оборудование);
- материалы и детали (сырье, полуфабрикаты и детали);
- вспомогательные материалы и услуги (не присутствующие в готовом изделии, но обеспечивающие процесс производства — сетевой шнур, стабилизатор).

Эти товары закупают обычно после предварительной технико-экономической оценки (особенно капитальное имущество) сравнительно

крупными партиями (прежде всего сырье и материалы) специально подготовленные люди.

Для удобства поиска нужных товаров в условиях насыщения рынка и расширения ассортимента была разработана их номенклатура и создана международная **Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС)**, которая используется в 50 странах.

Отличительной особенностью этой системы (в отличие от классификации) является то, что в ГС предусмотрено **шесть разрядов кодирования** товаров: разделы (их 21), группы (их 96), подгруппы (их 33), товарные позиции (их 1241), подпозиции (их 3558) и субпозиции (их 5019).

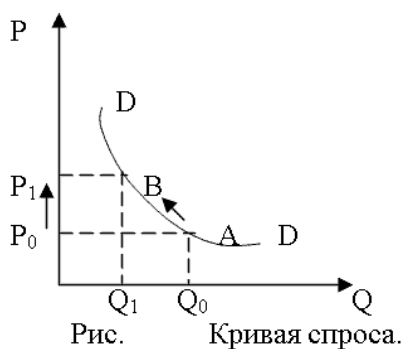
Для приведения отечественных товаров к единообразию и конкурентоспособности по признаку информационного обеспечения была использована **система штрихового кодирования** (в мире их существует около 50).

ТЕМА 9. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ. РЫНОЧНЫЕ СТРУКТУРЫ

Спрос показывает какое количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить в данный момент времени по каждой предложенной на рынке цене.

Следует различать термины «спрос» и «величина спроса».

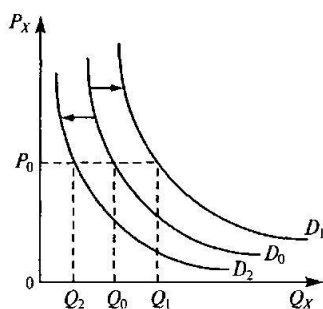
Величина спроса – это количество товара, которое потребители хотят и могут себе позволить (готовы) приобрести по данной конкретной цене. Следует отметить важное условие, что под спросом мы понимаем только то количество товара, которое способен приобрести покупатель. Таким образом, мы всегда говорим о платежеспособном спросе.



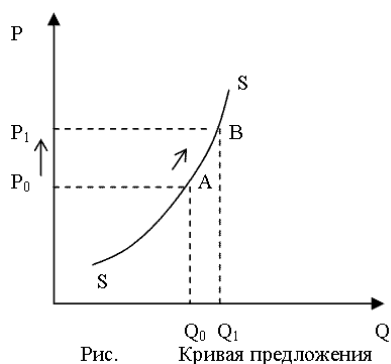
Закон спроса – это закон зависимости величины спроса от уровня цен: обычно чем ниже цена товара, тем большее его количество будет куплено, и наоборот.

Кривая спроса показывает зависимость между рыночной ценой и величиной спроса на данный товар. Движение вдоль кривой спроса – это **изменение величины спроса при изменении цен**, т.е. количества товара, которое готовы приобрести покупатели. **Изменение спроса** – это **смещение самой кривой спроса**, преимущественно оно отражает влияние неценовых факторов (исключением является изменение цен на связанные товары).

Действие ценовых факторов приводит к изменению величины спроса, передвигая его в другие точки по постоянной кривой спроса. Действие неценовых факторов приводит к изменению спроса и выражается в смещении кривой спроса вправо (если он растет) и влево (если он падает).



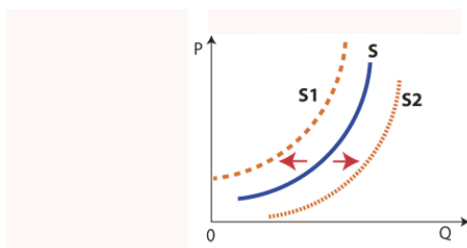
Предложение – это количество товаров, которое продавцы (производители) готовы представить к продаже по данной цене в данное время.



Величина предложения – это количество товара, которое продавцы готовы предложить на рынке по данной цене.

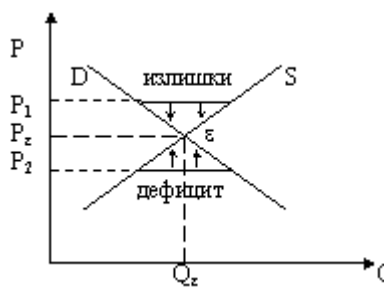
Закон предложения выражается в том, что, как правило, при прочих равных условиях, чем выше цена, тем больше величина предложения.

Движение вдоль кривой предложения есть изменение величины предложения, при изменении цены. Изменение предложения – это смещение самой кривой предложения в какую-то сторону в результате действия неценовых факторов.



Взаимодействие спроса и предложения, их координация осуществляется на основе ценового механизма и конкуренции. Это приводит к образованию рыночного равновесия и равновесной цены.

Рыночное равновесие – это положение на рынке, при котором спрос на товар равен его предложению. Только при рыночном равновесии продавцы и покупатели готовы продавать и покупать одинаковое количество товара по одной и той же цене.



Излишек - состояние рынка, когда предложение больше спроса, а рыночная цена выше равновесной. В этих условиях между продавцами возникает конкуренция, заставляющая их снижать цену.

Дефицит - состояние рынка, когда спрос больше предложения, а рыночная цена ниже равновесной. В этом случае конкуренция возникает между покупателями, и они готовы заплатить большую цену.

Эластичность показывает на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на 1%.

Эластичность спроса по цене – это степень изменения величины спроса в ответ на изменение рыночной цены на один процент.

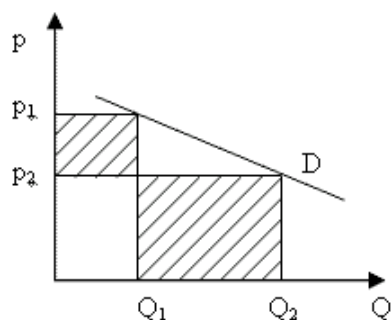
Эластичность спроса по цене измеряется с помощью коэффициента эластичности.

Эластичность спроса по цене будет всегда отрицательной величиной, так как при увеличении цены величина спроса уменьшается (числитель и знаменатель коэффициента эластичности имеют разные знаки). Однако для экономистов важно абсолютное значение этого коэффициента – E_{dp} , поэтому в начале формулы присутствует знак минус.

Если $E_{dp} > 1$., то спрос на товар является **эластичным**, то есть в значительной мере зависит от цены. Такая ситуация характерна для высококонкурентных рынков, когда покупатель легко может выбрать другого продавца с более низкой ценой. Например, спрос летом и осенью на овощи и фрукты или спрос на неквалифицированный труд. Продавца эта ситуация заставляет снижать цену, только так он может продать больше

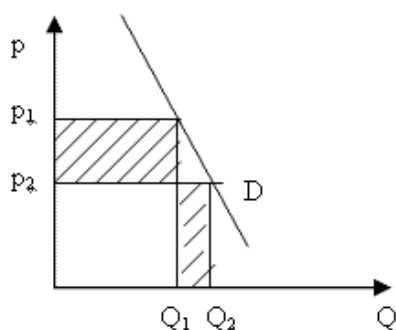
товара и увеличить выручку (сезонное снижение цен на сельскохозяйственные товары).

$E_{dp} > 1$ – сильное изменение величины спроса по цене. Снижение цены с p_1 до p_2 вызывает значительное увеличение спроса с Q_1 до Q_2 , а общая выручка $P \times Q$ возрастает.



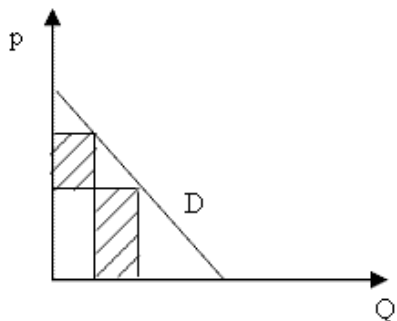
Если $E_{dp} < 1$, то спрос на товар является **неэластичным** по цене, то есть при изменении цены величина спроса изменяется незначительно. Товарами и услугами, имеющими неэластичный спрос, являются, например, товары первой необходимости, большинство медицинских товаров и медицинских услуг, коммунальные услуги. Также чем меньше заменителей у товара, тем спрос на него менее эластичен.

$E_{dp} < 1$ – слабое изменение величины спроса по цене. Снижение цены вызывает незначительный рост спроса, при этом общая выручка $P \times Q$ падает.



Если $E_{dp} = 1$, то эластичность спроса по цене называется **единичной**. Угол наклона кривой предложения в этом случае равен 45 градусов.

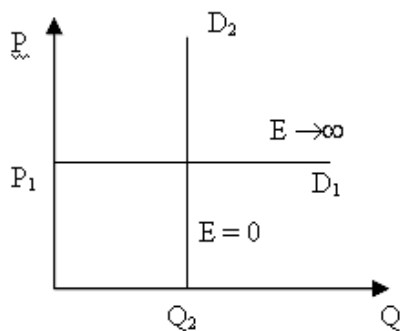
$E_{dp} = 1$ – единичная эластичность спроса по цене. Снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом величины спроса. Общая выручка остается неизменной.



Если $E_{dp} = 0$, то спрос **абсолютно неэластичен** по цене. При изменении цены спрос на товар остается неизменным. Так, например, необходимость в жизненно важной хирургической операции не меняется в зависимости от цены на нее.

Если $E_{dp} = \infty$, то спрос **абсолютно эластичен** по цене. Такая ситуация возможна, когда на рынке однородного товара цена устанавливается в результате взаимодействия множества продавцов и покупателей. При этом спрос на продукцию одного из продавцов можно считать совершенно эластичным: по этой цене он может продать любое количество товара, которое готов предложить.

На этом графике показаны крайние противоположные варианты: кривая спроса D1 показывает абсолютно эластичный спрос, кривая D2 – абсолютно неэластичный спрос.



На эластичность спроса по цене влияют следующие основные факторы:

1) Наличие товаров знаменателей: спрос на товар, имеющий близкие заменители, имеет тенденцию быть более эластичным.

2) Временные рамки, в пределах которых принимается решение о покупке: спрос на коротком промежутке времени менее эластичен, чем на длинном.

3) Значимость товара для потребителя: спрос на товары первой необходимости является малоэластичным.

4) Удельный вес товара в доходе потребителя: чем больший объем затрат в бюджете потребителя приходится на приобретение данного товара или услуги, тем выше будет эластичность спроса на него при прочих равных условиях.

Взаимосвязь рынков разных товаров и услуг носит универсальный характер. В самом простом случае, если потребители станут тратить больше денег на каком-либо одном рынке, то, значит, на другие рынки останется меньше денег. Существуют также и более тесные и конкретные взаимосвязи – это зависимость между рынками взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров.

Взаимодополняющими обычно являются сопутствующие друг другу товары, которые используются совместно. Механизм взаимодействия рынков взаимодополняющих товаров таков, что увеличение цены на один товар при неизменной кривой спроса приводит к падению величины спроса на этот

товар и результате этого снижается спрос на взаимодополняющий товар (кривая спроса смещается влево) и, соответственно, снижается его цена.

Взаимозаменяемыми товарами являются такие, которые в той или иной мере удовлетворяют одну и ту же потребность. Снижение цены на один взаимозаменяемый товар при неизменной кривой спроса на него приводит к росту величины спроса на него и, соответственно, к уменьшению спроса (смещению кривой спроса влево) на товары-заменители. В результате снижается цены товаров-заменителей.

Однако возможна и другая ситуация: если цена исходного товара меняется за счет сдвига самой кривой спроса. Если, к примеру, спрос на исходный товар вырос, то цена на него также должна увеличиться. Но в этом случае спрос на взаимодополняющие товары также вырастет, а на взаимозаменяемые снизится.

Таким образом, спрос на некоторые товары испытывает влияние динамики цен на другие товары и измерить значимость этого взаимного влияния позволяет расчет коэффициента эластичности спроса.

Коэффициент эластичность спроса по цене – это процентное изменение величины спроса на один товар при изменении цены другого товара.

$$E_P^D = \left| \frac{\Delta Q = Q_2 - Q_1}{\Delta P = P_2 - P_1} \right| = \left| \frac{\Delta Q, \%}{\Delta P, \%} \right|$$

$$\Delta Q, \% = \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} * 100\%$$

$$\Delta P, \% = \frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2} * 100\%$$

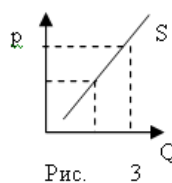
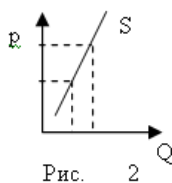
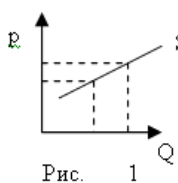
- Если x и y – независимые товары, то $E_P y = 0$;
- Если x и y – взаимозаменяемые товары, то $E_P y > 0$;
- Если x и y – взаимодополняющие товары, то $E_P y < 0$

Так же как и спрос, предложение описывается эластичностью, показывающей силу влияния какого-либо фактора на величину предложения. Чаще всего применяется эластичность предложения по цене. Расчет коэффициентов эластичности предложения аналогичен формулам эластичности спроса, только без знака минус, так как при увеличении цены предложение увеличивается.

Эластичность предложения – это процентное измерение величины предложения товара в ответ на однопроцентное изменение его цены.

Также как и спрос предложение может быть эластичным и неэластичным. Реакция предложения на изменение цены может быть:

- а) сильная – $1 < E_{sp} < \infty$ - предложение эластично (рис.1);
- б) слабая - $0 < E_{sp} < 1$ – предложение неэластично (рис. 2);
- в) единичная реакция предложения по цене - $E_{sp} = 1$ (рис. 3).



Возможны два крайних случая:

- $E_{sp} = 0$ – предложение абсолютно неэластично по цене. Кривая предложения строго вертикальна.
- $E_{sp} = \infty$ - предложение абсолютно эластично по цене. Кривая предложения строго горизонтальна.

Основными факторами, влияющими на эластичность предложения по цене, являются:

- наличие избыточных мощностей;
- наличие запасов товара у продавцов;
- мобильность ресурсов, то есть способность нарастить объемы производства;
- время.

ТЕМА 10. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: ЦЕЛИ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ

Предприятиям принадлежит главная роль в жизни общества, так как предприятия создают экономические блага, необходимые для удовлетворения потребностей людей и общества в целом.

Для более полного понятия фирмы необходимо рассмотреть экономическую природу фирмы. Экономическую природу фирмы описывает американский экономист Р. Коуз в работе 1933 года, он аргументирует, почему существуют именно фирмы: «отдельные индивиды участвуют в рыночной деятельности, чтобы извлечь выгоду из торговли, но быть проданным или покупаемым дело не бесплатное, например потенциальные покупатели должны иметь информацию о рынках и это стоит денег или необходимо вести переговоры, предшествующие некоторым сделкам или возникает дополнительные расходы после подписания соглашения, связанное с контролем над тем, чтобы другая сторона выполнила свою часть сделки. Таким образом, расходы на участие в торговле называют транзакционными издержками.

Одна из причин существования фирмы - это способность фирмы сокращать данные издержки (на сбор и обработку информации, на проведение переговоров и принятие решений, затраты по контролю за соблюдением условий договора, на юридическое обеспечение контракта). Например, семья решила построить дом – дешевле это сделать через фирму, чем самому искать мастеров.

Первоначально понятие «фирма» означало «торговое имя коммерсанта».

Принято выделять следующие понятия:

Фирма - это самостоятельный хозяйственный субъект с правами юридического лица, который в соответствии со своим уставом распоряжается

собственным имуществом или полученного от собственника во владение имущества, а также не материальные ценности для производства и реализации товаров и услуг в целях получения прибыли или социального эффекта. Отношение с другими самостоятельными субъектами основано на контрактах. Главная цель фирмы – это максимизация прибыли.

Предприятие – это объект гражданских прав, то есть это имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности. Он включает в себя:

1. Недвижимое имущество (здания, земельные участки)
2. Движимое имущество (инвентарь)
3. Права, требование, долги
4. Права на обозначение (фирменное наименование, товарный знак)
5. Права на интеллектуальную собственность.

Какое понятие шире фирма или предприятие? Фирма может включать как одно так и несколько предприятий.

Юридическое лицо – это субъект гражданских прав, который имеет в собственности или в хозяйствовании (аренда или лизинг) или в доверительном (траст) или в оперативном управлении обособленное имущество. У фирмы – юридического лица имеются свой устав, бухгалтерия, счета в банках, право на заключение договоров.

Юридическое лицо отвечает по своим обязательствам; собственник отвечает всем своим имуществом, государственное предприятие – движимом имуществом, организация - полученным имуществом в оперативное управление, отвечает только своим доходом.

В соответствии с действующим законодательством основными документами для регистрации юридического лица являются:

- 1) заявление о регистрации предприятия, составленное в произвольной форме и подписанное учредителем (учредителями) предприятия;
- 2) решение о создании предприятия или договор учредителей;

3) устав предприятия;

4) документы, подтверждающие оплату не менее 50% уставного капитала (фонда) предприятия, указанного в решении о создании предприятия или договоре учредителей;

5) свидетельство об уплате государственной пошлины.

Учредительный договор заключается учредителями; в нем определяются:

1) порядок совместной деятельности по созданию предприятия;

2) условия передачи имущества;

3) порядок распределения между участниками прибылей и убытков;

4) управление деятельностью юридического лица;

5) условия выхода участников.

Устав регулирует основные цели и предмет деятельности, имущественные отношения, компетенцию органов управления, порядок ликвидации и реорганизации. Устав утверждается учредителями, по решению которых может быть произведена реорганизация, которая осуществляется в разных формах, таких как слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование.

При слиянии юридических лиц права и обязанности каждого из них переходят к вновь созданному предприятию. В обязательном порядке составляется передаточный баланс.

При разделении и выделении составляется разделительный баланс, в котором составляются сведения о правопреемственности по всем обязательствам в отношении кредиторов и дебиторов (должников).

Размеры фирмы. Для определения размера, как правило, используют количество занятых сотрудников на производстве. Однако нефтеочистительные и химические заводы используют дорогостоящее оборудование, при сравнительно небольшом числе работников. Поэтому в качестве критерия используют:

- а) количество работников, занятых на предприятии;
- б) объем хозяйственного оборота предприятия, т.е. величину его денежных поступлений (выручка) за определенный период времени;
- в) стоимость уставного капитала предприятия;
- г) стоимость производственных фондов.

Во многих странах с развитой рыночной экономикой результаты деятельности малых предприятий определяют темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта (ВНП), занимая до 60-70% его общего объема.

Расширение фирмы возможно для:

- увеличения сферы деятельности или влияния (за счет объединения нескольких фирм, фирма контролирующая 60-80% рынка, имеет больше власти чем фирма, контролирующая 10%)
- при производстве новых товаров,
- увеличения ассортимента товаров,
- увеличения прибыли,
- укрепления на рынке,
- обеспечения стабильности.

Крупные фирмы представляют собой объединение нескольких фирм. Существует четыре варианта объединения:

1) Горизонтальное – это объединение фирм, выпускающих или реализующих одинаковую продукцию.

2) Вертикальное – это объединение фирм, осуществляющих разные, но связанные между собой стадии производственного процесса. Пример, фирма по производству машин, покупает комплектующие изделия у поставщиков, и занимается только сборкой автомобилей, после объединения состоит из сталелитейного, шинного, лакокрасочного производства, применяет свое электрооборудование, т.о. у нас поучился единый производственный

процесс. Группа фирм производящих одинаковую продукцию, представляют собой отрасль.

3) Диверсификационное - это объединение фирм, производящих разного рода продукцию, например пищевую и химическую. Целью данного объединения является повышение имиджа фирмы, получение большей прибыли, более широкой основы, доступ к новым ресурсам.

4) Транснациональное – осуществление контроля над фирмами в нескольких странах («форд», «кодак»).

Характерные особенности предприятия приведены ниже.

1. Экономическая обособленность. Проявляется в имущественной обособленности. Предприятие имеет завершённый воспроизводственный цикл: оно мобилизует ресурсы, преобразует их и получает готовый продукт, реализует его и полученную выручку использует вновь для приобретения ресурсов.

2. Технологическая обособленность. Предприятие имеет завершённый технологический цикл производства. Его результатами могут быть конечный товар или промежуточный продукт, предназначенные для производственного потребления.

3. Юридическая обособленность находит свое выражение в наличии устава предприятия (для отдельных видов предприятий — только учредительного договора), счета в банке, ведении бухгалтерского баланса, наличии права договорных отношений и найма работников, определенной имущественной ответственности. Многие предприятия также стремятся разработать и зарегистрировать свой товарный знак. Распечатать и показать товарные знаки.

4. Участие в общественном разделении труда. Сбыт продукции и ресурсное обеспечение — это те области деятельности предприятия, в которых оно ощущает свою наибольшую экономическую зависимость от других.

Предприятия можно классифицировать по различным параметрам:

По отраслевой принадлежности

1. Промышленное
2. Сельскохозяйственное
3. Строительное
4. Транспортное
5. Финансово-кредитное
6. Торговое

По размеру предприятия

1. Малое
2. Среднее
3. Крупное

По организационно-правовому устройству

1. Единоличное
2. Хозяйственное товарищество
3. Хозяйственное общество
4. Производственный кооператив
5. Государственное и муниципальное предприятие

Организационно-правовые формы фирмы.

По действующему законодательству в настоящее время в России различают следующие организационно-правовые формы предприятий:

- Государственное предприятие
- Муниципальное предприятие
- Индивидуальное частное предприятие
- Полное товарищество
- Смешанное товарищество
- Товарищество с ограниченной ответственностью
- ОАО и ЗАО
- Объединение предприятий

1. Единоличное предприятие – дело которым владеет один человек. Наиболее простой и дешевый способ организации бизнеса. Преимуществами данной формы является: свобода действий и гибкость (сам себе хозяин), стимул деятельности – получение прибыли после уплаты налогов. Имущество предприятия и его учредителя не делимо, все расходы и убытки и доходы целиком лежат на плечах предпринимателя (полная и неограниченная ответственность за дела компании). Обозначение ИП, ИЧП, ПБОЮЛ. Основными недостатками являются: ограниченность финансовых и материальных ресурсов, неограниченная ответственность. По статистическим данным из 10 возникших в течении 5 лет прекращают свою деятельность 7.

2. Полное товарищество (партнерство). Товарищество – это объединение нескольких лиц для совместной коммерческой деятельности. Полное товарищество – объединение нескольких учредителей, которые обязаны внести свою долю в компанию и работать здесь же. Их ответственность определяется как полная и неограниченная. В названии должны фигурировать имена учредителей. Если из товарищества выходит хотя бы один учредитель, то товарищество распадается или расформировывается. Данная форма не требует устава, регистрации товарищества, возникают сложности в принятии решений.

3. Коммандитное (смешенное) товарищество (товарищество «на вере»). Существует два типа участников: одни вносят деньги и здесь же работают (отвечают всем своим имуществом за дела компании), вторые деньги только вложили, но не работают (коммандитисты) отвечают только деньгами, вложенными в фирму (ограниченная ответственность) – используется для финансирования предприятий занимающихся операциями с недвижимостью. Данная форма в нашей стране не получило широкого распространения.

4. Общество с ограниченной ответственностью - имущество компании полностью отделено от имущества кредиторов, т.е. ограниченная

ответственность. Участники общества обладают количеством голосов пропорциональному размеру их доли в уставном капитале. Внося преобладающую долю в уставной фонд, вы обеспечиваете себе решающий голос в делах управления. Кроме этого возможно учреждение общества в форме материальных ценностей (автомобили, земельные участки, лицензии) права членов общества реализуются на собраниях, которые проводятся не реже 1-2 раз в год. Собрание имеет право принимать наиболее важные решения: утверждать годовой баланс, определять распределение прибыли, составлять смету расходов, избирать директора сообщества, давать ему инструкции по разнообразным вопросам. При выходе участника из общества ему выплачивается стоимость, пропорциональная его паю в обществе. Обозначение Ltq (Limited) ограниченная ответственность.

5. Кооперативы – это общество, деятельность которого направлена не на получение доходов, а на оказание помощи и содействия членам общества. Каждый член кооператива имеет в управлении предприятием один голос, не зависимо от размера внесенного пая, и обязан трудиться в нем. Для кооператива необходимо в письменной форме заключить договор (устав). Устав определяет условия вступления в кооператив и называет номинальные суммы долевых частей, регламентирует порядок выбора и состав правления. Права членов кооператива реализуются на общем собрании, которое необходимо проводить не реже одного раза в год. Решение общего собрания, как правило, принимаются простым большинством. В России кооперативы получили свое распространение в производственной деятельности, в сфере услуг, торгово-посреднической деятельности.

6. Корпорация (АО) - их уставной капитал создается за счет привлечения широкого круга участников за счет продажи доли капитала. Здесь доля каждого владельца выражена в ценных бумагах –акциях, а право голоса пропорционально имеющихся у владельца акциями. Акция - это ценная бумага, удостоверяющая долевое участие ее владельца в капитале

данной организации и дающее право на получение части прибыли в виде дивиденда. Общая номинальная стоимость выпускаемых акций должна быть равна сумме уставного капитала. Акционеры имеют право на долю доходов корпорации – дивиденды. Дивиденды рассчитываются в процентном соотношении от номинальной стоимости акции. Дивиденды выплачиваются деньгами, акциями, имуществом или иными ценными бумагами, если это оговорено в уставе. Номинальная стоимость акции – это первоначальная стоимость акции при ее выпуске. Но акция продается по курсу акции – это цена, по которой реально покупается и продается акция на рынке.

Курс акции определяется по формуле: Дивиденд/процентная ставка*100%. Например, если дивиденд – 10дол., процентная ставка – 5%, то курс равен 200 дол. Курс акции зависит и от спроса и предложения, финансовой положения фирмы, инфляции, политического состояния страны, и т.д. Наиболее распространены обыкновенные и привилегированные акции. Обыкновенные акции дают своему владельцу, кроме получения дивиденда, право на участие в управлении организацией. Размер на получение дивиденда зависит от величины прибыли и решения совета директоров. Привилегированные акции дают право на получение дивиденда в приоритетном порядке.

В настоящее время А.О. являются наиболее распространенной формой предпринимательства. Различают закрытое и открытое А.О. ЗАО акции распространяются среди узкого круга учредителей и не подлежат перепродаже. ОАО подразумевают свободное распространение акций, то стать акционером может любой желающий. Обозначение Inc или Incorp. Высшим органом управления АО является собрание акционеров. В промежутках между общими собраниями органом управления является совет директоров. Директора избирают на два года и могут переизбрать. Из совета директоров выбирают генерального директора.

Наиболее распространены в России общества с ограниченной ответственностью (ООО) или АО, участники которых не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах своих вкладов в уставный фонд.

Государственные и муниципальные предприятия создаются в России в виде унитарных предприятий. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в т.ч. между его работниками. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, но не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. Унитарные предприятия могут быть основаны на праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления. В первом случае учредивший его государственный или муниципальный орган не отвечает по обязательствам предприятия. Во втором случае РФ несет субсидиарную ответственность по обязательствам унитарного предприятия. Такие предприятия называют казенными.

В РФ некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, обществ и религиозных организаций, учреждений и благотворительных фондов.

Допускается объединение коммерческих и / или некоммерческих организаций в форме ассоциаций (союзов), которые по своему статусу также являются некоммерческими организациями. Все некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы.

Банкротство, его причины и последствия

Ликвидация юридического лица осуществляется:

1) по решению его учредителей или органа, уполномоченного на это учредительными документами;

2) по решению суда в случае осуществления деятельности без соответствующей лицензии, деятельности, запрещенной законом или с грубыми нарушениями закона;

3) по решению суда вследствие несостоятельности (банкротства).

Орган, принявший решение о ликвидации, назначает ликвидирующую комиссию и устанавливает порядок и срок ликвидации — не менее 2 месяцев с момента публикации данных о ликвидации.

Слово «банкротство» в переводе с английского означает «несостоятельность», «провал», «крушение планов и надежд»; в современном мире мы понимаем - разорение, официальное признание неплатежеспособности предприятия (фирмы).

Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимают неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров, заработной платы работников, услуг, включая неспособность обеспечивать обязательные платежи в бюджет, во внебюджетные фонды в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника. Предпринимательство всегда сопряжено с риском потерь. Источниками неопределенности являются все стадии воспроизводства — от закупки и доставки сырья, материалов до производства материалов и продукции.

При ликвидации юридического лица требования кредиторов удовлетворяются в следующем порядке:

1) удовлетворяются требования граждан, перед которыми юридическое лицо несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью;

2) производится расчет по выплате выходного пособия и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, и по выплате вознаграждений по авторскому договору;

3) удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам обеспечения залогом имущества ликвидируемого юридического лица;

4) погашается задолженность по обязательствам в бюджет и внебюджетные фонды;

5) производится расчет с другими кредиторами, после чего оставшееся имущество предлагается учредителям предприятия.

Ликвидация считается завершенной, а юридическое лицо считается прекратившим существование только после внесения данных в государственный реестр юридических лиц.

ТЕМА 11. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Производство – это процесс превращения ресурсов в необходимые людям продукты. Отношение к производству всегда было неоднозначным.

По характеру производство может быть натуральным (для себя) и товарным (для обмена). Развитие обмена стало возможным благодаря разделению труда и специализации производства.

Первоначально обмен существовал между людьми, проживающими далеко друг от друга.

Товарное производство полнее удовлетворяет потребности людей.

Производственный процесс представляет собой совокупность всех действий людей и орудий труда, необходимых на данном предприятии для изготовления продукции.

Производственный процесс состоит из трудовых и автоматических процессов, а также естественных процессов, не требующих, как правило, затрат труда (например, время на охлаждение отливок, старение заготовок).

Основными элементами, определяющими процесс труда, а следовательно, и производственный процесс, являются целесообразная деятельность (или сам труд), предметы труда и средства труда.

К средствам труда относятся орудия производства, земля, здания и сооружения, транспортные средства. В составе средств труда определяющая роль принадлежит оборудованию, особенно рабочим машинам. На каждую единицу оборудования предприятием-изготовителем составляется паспорт, в котором указывается дата изготовления оборудования и полный перечень его технических характеристик (скорость обработки, мощность двигателей, допускаемые усилия, правила обслуживания и эксплуатации и др.).

Существует экстенсивный и интенсивный путь расширения объемов производства продукции. Первый за счет количественных изменений ресурсов - может включать: увеличение производственных мощностей, количества используемых природных ресурсов, числа занятых в производстве работников. Второй путь увеличения объемов производства - увеличение эффективности использования экономических ресурсов - предполагает увеличение качественных характеристик ресурсов и повышение их производительности (например, качества трудовых ресурсов за счет повышения квалификации и профессиональной подготовки, качества капитальных ресурсов за счет совершенствования используемых технологий производства и т.д.

Эффективность — важнейший качественный показатель экономики, ее технического оснащения и квалификации труда. Уровень эффективности материального производства определяется производительностью труда, фондоотдачей, прибылью, рентабельностью, окупаемостью затрат и другими показателями.

Производительность труда – это количество продукции, произведенное за определенный период в расчете на одного работника или затраты рабочего времени на единицу продукции.

Существуют следующие методы измерения производительности труда:

1. **Натуральный** (т, м, мЗ, шт. и т.д.). Производительность труда определяется делением выработанной продукции в натуральном выражении на количество работающих. Преимущество этого метода – его простота. Недостаток – невозможность использования в отраслях, производящих большой ассортимент продукции в различной упаковке. Разновидностью этого метода является метод с помощью условно-натуральных единиц. При этом методе различные виды продукции пересчитываются в условную с помощью переводных коэффициентов. За условную, как правило, принимают продукцию, выработанную в большем количестве.

2. **Стоимостной**. При этом методе уровень производительности труда определяется делением выпущенной продукции в стоимостном выражении на численность работающих. Недостатком является то, что на величину показателя производительности труда влияет уровень цен.

3. **По трудоёмкости**. При этом методе затраты труда в человеко-часах (-днях) делят на количество продукции в натуральном выражении. Этот метод применяется редко так как применение его возможно только при хорошо организованном нормировании труда, кроме того нормированием охвачен лишь труд основных рабочих, поэтому измерять этим методом можно лишь производительность труда основных рабочих без учета затрат труда остальных категорий.

Следует различать понятия производительности и интенсивности труда. При повышении интенсивности труда повышается количество физических и умственных усилий в единицу времени и за счет этого увеличивается количество производимой в единицу времени продукции. Повышение интенсивности труда требует повышения его оплаты.

Производительность труда повышается в результате изменения технологии, применения более совершенного оборудования, применения новых приемов труда и не всегда требует повышения заработной платы.

Показатели, определяющие уровень производительности труда, учитывают как изменение собственно производительности, так и интенсивности труда.

Показатель, определяющий количество продукции, произведенной в единицу времени называется выработкой. Выработка характеризует результативность труда.

Трудоемкость – это количество труда, необходимое для выработки единицы продукции. Трудоемкость является характеристикой затратности труда (расходования рабочей силы).

Для определения выработки на одного работающего количество произведенной продукции делится на численность всего промышленно - производственного персонала.

Основным фактором, влияющим на повышение производительности труда, является научно-технический процесс, который можно свести к таким направлениям, как:

- 1) совершенствование средств производства;
- 2) общественное разделение труда и специализация производства;
- 3) рост концентрации производства;
- 4) экономия средств производства;
- 5) совершенствование технологии.

Резервы повышения

Определение путей роста производительности труда является важным этапом аналитической работы каждого предприятия.

Повышение технического уровня производства. Среди его основных направлений — механизация и автоматизация производства, внедрение новых технологических процессов, улучшение конструктивных свойств изделий, повышение качества сырья и новых конструктивных материалов, внедрение новых источников энергии, «онаучивание» производства.

Улучшение организации производства и труда. Оно предусматривает совершенствование существующей и формирование новой рабочей силы, повышение норм и зон обслуживания, уменьшение числа рабочих, не выполняющих нормы, предотвращение текучести кадров, упрощение структуры управления, механизацию учетных и вычислительных работ; изменение рабочего периода; повышение уровня специализации производства.

Изменение внешних, природных условий. Речь идет о социализации, приспособлении к потребностям современного труженика, о достижении экологического равновесия. При этом перемены нужны не только в условиях добычи угля, нефти, газа, руд, торфа, в содержании полезных веществ, но и сельского хозяйства, транспорта и других отраслей.

Структурные изменения в производстве. Они включают изменение доли отдельных видов продукции, трудоемкости производственной программы, удельного веса покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, рост веса новой продукции.

Создание и развитие необходимой социальной инфраструктуры. Она призвана решать финансовые проблемы, проблемы своевременной оплаты труда и много других вопросов, направленных на удовлетворение потребностей предприятий, трудовых коллективов и их семей.

Итак, чтобы повысить производительность труда необходимо:

измерение эффективности – то есть оценка сотрудников.

развитие сотрудников по результатам оценки.

материальное поощрение тех, кто наиболее эффективен

Материально-технические. Связаны с использованием новой техники, внедрением новых технологий, видов сырья и материалов.

Организационно-экономические. Определяются уровнем организации труда, производства и управления.

Социально-психологические. Подразумевают социально-демографический состав трудовых коллективов, их уровень подготовки, трудовую дисциплину, морально-психологический климат в коллективе и т.д.

Естественные и общественные условия, в которых протекает труд.

ТЕМА 12. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ. БЮДЖЕТ ЗАТРАТ

Существует обширная классификация затрат.

По функциям деятельности предприятия в системе управления производством затраты подразделяются на:

- снабженческо-заготовительные;
- производственные;
- коммерческо-сбытовые;
- организационно-управленческие.

Деление затрат по функциям деятельности позволяет в планировании и учете определять величину затрат в разрезе подразделений каждой сферы, что является одним из важных условий организации внутрихозяйственного расчета. Непосредственное управление и контроль за хозрасчетной деятельностью этих подразделений осуществляется путем учета и обобщения затрат по местам их возникновения (центрам затрат) и центрам ответственности.

По экономической роли в процессе производства продукции (технико-экономическому назначению) затраты подразделяются на основные и накладные.

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства: сырье и материалы, топливо и энергия на технологические цели, расходы на оплату труда производственных рабочих и др.

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из комплексных общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Величина этих расходов зависит от структуры управления подразделениями, цехами и предприятиями.

По способу включения в себестоимость продукции затраты подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые затраты связаны с производством определенного вида продукции и могут быть, на основании данных первичных документов, прямо и непосредственно отнесены на ее себестоимость. Это расходы сырья и основных материалов, заработная плата рабочих и др.

Косвенные затраты связаны с выпуском нескольких видов продукции, например, затраты по управлению и обслуживанию производства. Они включаются в себестоимость конкретных изделий с помощью специальных расчетов распределения. Выбор базы распределения обуславливается особенностями организации и технологии производства и устанавливается отраслевыми инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

Основные затраты чаще всего выступают в виде прямых, а накладные – косвенных, но они не являются тождественными. Группировка затрат на прямые и косвенные необходима при организации отдельных систем учета полных и частичных затрат на производство.

На практике затраты предприятия традиционно группируются и учитываются по составу и видам, местам возникновения и носителям.

По составу затраты подразделяются на одноэлементные и комплексные.

Одноэлементными называются затраты, состоящие из одного элемента,- материалы, заработная плата, амортизация и др. Эти затраты

независимо от их места возникновения и целевого назначения не делятся на различные компоненты.

Комплексными называются затраты, состоящие из нескольких элементов, например, цеховые и общезаводские расходы, в состав которых входит заработная плата соответствующего персонала, амортизация зданий и другие одноэлементные затраты.

Учет **по видам затрат** классифицирует и оценивает ресурсы, использованные в процессе производства и реализации продукции. По данному признаку затраты классифицируют по статьям калькуляции и экономическим элементам.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, регламентируется соответствующими нормативными актами, прежде всего ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденным приказом Минфина России от 06.05.99 г. №33н (с изменениями и дополнениями).

Установлен единый для всех предприятий перечень экономически однородных **элементов затрат**:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты.

Под экономическим элементом затрат принято понимать экономически однородный вид затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), который на уровне предприятия невозможно разложить на отдельные составляющие.

Группировка затрат по экономическим элементам является объектом финансового учета и показывает, что именно израсходовано на производство продукции, каково соотношение отдельных элементов в общей сумме затрат. Она позволяет определять и анализировать структуру текущих издержек

производства и обращения. Для проведения такого рода анализа необходимо рассчитать удельный вес того или иного элемента в общей сумме затрат.

Группировка затрат по экономическим элементам представляет собой величину текущих издержек производства или обращения, произведенных организацией за данный отчетный период независимо от того, закончено ли изготовление продукта, выполнена ли работа. Значимость данной классификации возрастает по мере создания предпосылок для разделения учетной системы предприятий на финансовую (бухгалтерскую) и внутреннюю (производственную, управленческую) подсистемы.

Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции производственные предприятия используют группировку затрат **по статьям калькуляции**.

По месту возникновения затраты группируются и учитываются по производствам, цехам, участкам, отделам и другим структурным подразделениям предприятия, т.е. по центрам ответственности. Такая группировка затрат позволяет организовать внутренний хозрасчет и определить производственную себестоимость продукции. Учет по центрам ответственности «привязывает» учет затрат к организационной структуре предприятия или организации.

Завершающим этапом является группировка и учет **по носителям затрат**, т.е. продукции, работам, услугам с целью определения их себестоимости.

Для определения и оценки себестоимости продукции целесообразно увязать учет затрат по видам и местам возникновения с учетом затрат по их носителям: видам продукции, работ, услуг.

Наиболее простой способ расчета себестоимости продукции – деление суммарных затрат на объем выпуска. Однако применять этот способ можно только при условии, что предприятие производит один вид продукции, не образуя при этом запасов полуфабрикатов или готовой продукции.

Более сложный способ – калькуляция себестоимости по статьям затрат. Прямые затраты непосредственно включают в себестоимость продукции, а косвенные распределяют при помощи специальных баз и коэффициентов распределения.

В практической деятельности руководителю производственного предприятия приходится принимать множество управленческих решений, как, например:

- выпуск какой продукции продолжать или прекратить;
- производить или покупать комплектующие изделия;
- какую установить цену на продукцию;
- покупать ли новое оборудование;
- менять ли технологию и организацию производства и др.

Для достижения желаемых результатов необходимо пользоваться информацией о затратах, используя различные методы их группировки и обобщения.

В этих условиях важное значение имеет группировка затрат **по отношению к объему производства**. По данному признаку затраты подразделяются на постоянные и переменные.

***Постоянные затраты** не зависят от динамики объема производства и продажи продукции, то есть не изменяются при изменении объема производства.*

Одна их часть связана с производственной мощностью предприятия (амортизация, арендная плата, заработная плата управленческого персонала на повременной оплате и общехозяйственные расходы), другая – с управлением и организацией производства и сбыта продукции (затраты на исследовательские работы, рекламу, на повышение квалификации работников и т.д.). Можно также выделить индивидуальные постоянные затраты для каждого вида продукции и общие для предприятия в целом.

Однако постоянные затраты, рассчитанные на единицу продукции, изменяются при изменении объема производства.

Переменные затраты зависят от объема и изменяются прямо пропорционально изменению объема производства (или деловой активности) компании. По мере его повышения растут и переменные затраты, и наоборот (например, заработная плата производственных рабочих, изготавливающих определенный вид продукции, затраты сырья и материалов).

Переменные затраты, рассчитанные на единицу продукции, представляют собой постоянную величину.

Кроме того, существуют *смешанные затраты*, которые содержат как постоянный, так и переменный компоненты. Часть этих затрат изменяется при изменении объема производства, а другая часть не зависит от объема производства и остается фиксированной в течение отчетного периода. Например, месячная плата за телефон включает постоянную сумму абонентской платы и переменную часть, которая зависит от количества и длительности междугородних телефонных разговоров.

Иногда смешанные затраты также называют полупеременными и полупостоянными. Например, если экономическая деятельность предприятия расширяется, то на определенном этапе может возникнуть необходимость в дополнительных складских помещениях для хранения его продукции, которые, в свою очередь, вызовут увеличение расходов на арендную плату. Таким образом, постоянные затраты (арендная плата) изменятся вместе с изменением уровня активности.

Поэтому при учете затрат их необходимо четко разграничить между постоянными и переменными.

Деление затрат на постоянные и переменные важно в выборе системы учета и калькулирования. Кроме того, данная группировка затрат используется при анализе и прогнозировании безубыточности производства и, в конечном счете, для выбора экономической политики предприятия.

Вышеприведенная классификация затрат в условиях функционирования отечественных предприятий наилучшим образом проявляет себя в виде производственных и периодических затрат.

Разделение затрат на производственные и периодические основано на том, что в себестоимость продукции должны включаться только производственные затраты. Они, как необходимые, формируют производственную себестоимость изделий и используются для расчета себестоимости единицы продукции. Затраты периода не являются необходимыми для производства продукции и не учитываются при определении себестоимости единицы продукции. Они используются для обеспечения процесса реализации продукции и функционирования предприятия как хозяйственной единицы и непосредственно списываются на уменьшение прибыли от реализации продукции.

Такая группировка затрат редко встречается в практике отечественного бухгалтерского учета. Между тем, она давно и широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой, так как получаемая учетная информация более адекватно отражает процесс рыночного ценообразования и позволяет всесторонне анализировать и планировать соотношение объемов производства, цен и себестоимости продукции.

Производственные затраты включают в себя:

- прямые материальные затраты;
- прямые расходы по оплате труда с отчислениями на социальные нужды;
- потери от брака;
- производственные накладные расходы.

Производственные накладные расходы состоят из расходов по эксплуатации производственных машин и оборудования и цеховых расходов.

Периодические расходы подразделяются на:

- коммерческие;

- общие;
- административные.

К ним относится существенная часть общей массы расходов на управление, обслуживание производства, сбыт продукции, которая, зависит не от объема производства и продаж, а от организации производственно-коммерческой деятельности, деловой политики администрации, продолжительности отчетного периода, структуры предприятия и других факторов.

Важное значение при калькулировании себестоимости и оценке готовой продукции имеет группировка затрат в зависимости **от времени их возникновения и отнесения на себестоимость** продукции. По данному признаку затраты подразделяются на:

- а) текущие;
- б) будущего отчетного периода;
- в) предстоящие.

К *текущим* относятся расходы по производству и реализации продукции данного периода. Они принесли доход в настоящем и потеряли способность приносить доход в будущем.

Расходы будущего периода – это затраты, произведенные в текущем отчетном периоде, но подлежащие включению в себестоимость продукции, которая будет выпускаться в последующие отчетные периоды (например, расходы на освоение вводимых в эксплуатацию цехов, производств, на подготовку и освоение новых видов продукции на действующих предприятиях). Такие затраты должны принести доход в будущем.

К *предстоящим* относят затраты, которые в данном отчетном периоде еще не произведены, но для правильного отражения фактической себестоимости подлежат включению в затраты производства за данный отчетный период в плановом размере (расходы на оплату отпусков рабочих,

выплату единовременного вознаграждения за выслугу лет и другие затраты, имеющие периодический характер).

В процессе принятия управленческих решений руководитель должен обладать достаточной информацией, которая сулила бы выгоду предприятию от производства того или иного вида товара. В этих условиях особую значимость приобретает разделение затрат на следующие виды:

- 1) альтернативные (вмененные);
- 2) дифференциальные;
- 3) безвозвратные;
- 4) инкрементные;
- 5) маржинальные;
- 6) релевантные.

На предприятиях ограниченность ресурсов порождает ограничение производственных возможностей. Каждая ресурсная единица обладает некоторой отдачей, характеризующей эффективность ее производственного использования. Отдача имеет свои пределы. Даже при самой лучшей, материалосберегающей технологии из тонны руды не получить больше тонны металла. Производительность людей, машин, оборудования также имеет верхний предел. В итоге, при данном количестве ресурсов существует предельный объем выпуска продукции. В этих условиях возможность увеличения производства одного товара достигается ценой снижения производства другого. На этом факте основывается понятие альтернативной стоимости.

Альтернативная стоимость товара определяется количеством другого товара, от которого приходится отказаться, чтобы приобрести, получить дополнительную единицу данного. Это цена отброшенной, упущенной альтернативы, которую пришлось заменить более предпочтительной, т.е. цена потери, упущенной возможности.

Затраты, обусловленные отказом от одного товара в пользу другого, называются **альтернативными (вмененными) затратами**. Они означают упущенную выгоду, когда выбор одного действия исключает появление другого действия. Альтернативные затраты возникают в случае ограниченности ресурсов. Если ресурсы не ограничены, вмененные издержки равны нулю.

Каждое последующее увеличение производства продовольственных товаров на определенное число единиц требует все большего снижения производства непродовольственных товаров, т.е. вмененных затрат. То же самое наблюдается и при увеличении производства непродовольственных товаров за счет снижения выпуска продовольственных. Отсюда и вытекает закон *возрастания вмененных издержек (упущенных возможностей, дополнительных затрат)*, отражающий свойство рыночной экономики, согласно которому для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится расплачиваться потерей все возрастающего количества других товаров, т.е. увеличением упущенных возможностей.

Дифференциальные затраты – это величина, на которую отличаются затраты при рассмотрении двух альтернативных решений. Например, рассматриваются два альтернативных места для строительства нового производственного цеха. Если будет выбран район «А», ежегодные затраты по его содержанию предположительно составят 800 тыс. руб., если район «В» – 600 тыс. руб. Дифференциальные затраты по содержанию производственного цеха составят 200 тыс. руб. (800 - 600).

Дифференциальные затраты также называют дополнительными или приростными. В приведенном примере приростные затраты по содержанию цеха составят 200 тыс. руб., если цех переместится из района «В» в район «А». Решения по вводу дополнительных смен на заводе, увеличение штата работников также включают дифференциальные издержки.

Безвозвратные затраты – это такие затраты, которые были сделаны в прошлом в результате ранее принятого решения. Следовательно, они не могут повлиять на будущие затраты и не могут быть изменены никаким настоящим или будущим действием. Примером таких затрат может быть первоначальная стоимость закупленных материалов и оборудования. Несмотря на то, что приобретенные ресурсы не используются сейчас, затраты на их приобретение не могут быть изменены никакими будущими действиями.

Инкрементные затраты являются дополнительными и возникают в случаях производства какой-то партии продукции дополнительно. Например, если в результате какого-то решения увеличиваются постоянные затраты (выплачивается премия за сверхурочные работы), то эти затраты называют инкрементными. Если принятое решение о дополнительном выпуске не влечет за собой увеличения абсолютной суммы постоянных затрат, то инкрементные затраты равны нулю.

Маржинальные затраты – это дополнительные затраты, когда производится еще одна единица продукции. Такие затраты рассчитываются не на весь выпуск, а на единицу продукции.

Маржинальные затраты обычно различны при разных объемах производства. Они уменьшаются с увеличением выпуска продукции.

В зависимости от **специфики принимаемых решений** затраты подразделяются на релевантные и нерелевантные.

Релевантными (т.е. существенными, значительными) затратами можно считать только те затраты, которые зависят от рассматриваемого управленческого решения. В частности, затраты прошлых периодов не могут быть релевантными, поскольку повлиять на них уже нельзя. В то же время, вмененные затраты (упущенная выгода) релевантны для принятия управленческих решений.

Процесс управления на предприятии включает в себя не только прогнозирование, планирование, учет и анализ затрат, но и регулирование и контроль их уровня. Для этих целей применяется следующая классификация затрат: регулируемые и нерегулируемые; эффективные и неэффективные; в пределах норм и по отклонениям от них; контролируемые и неконтролируемые.

По степени регулируемости затраты подразделяются на полностью, частично и слабо регулируемые.

Полностью регулируемые затраты возникают, прежде всего, в сферах производства и распределения. Это затраты, зарегистрированные по центрам ответственности, величина которых зависит от степени их регулирования со стороны менеджера. Произвольные затраты имеют место, главным образом, в НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах), маркетинге и обслуживании клиентов. Слабо регулируемые (заданные) затраты возникают во всех функциональных областях.

Степень регулируемости затрат зависит от специфики конкретного предприятия: применяемой технологии; организационной структуры; корпоративной культуры и других факторов. Поэтому универсальной методики классификации затрат по степени регулируемости не существует, ее можно разработать только применительно к конкретному предприятию. Степень регулируемости затрат будет различаться в зависимости от следующих условий:

а) длительности периода времени (при длительном периоде появляется возможность воздействовать на те затраты, которые в коротком периоде считаются заданными);

б) полномочий лица, принимающего решение (затраты, которые являются заданными на уровне начальника цеха, могут оказаться регулируемыми на уровне директора предприятия).

Деление затрат на регулируемые и нерегулируемые необходимо предусмотреть в отчетах об исполнении сметы по центрам ответственности. Это позволит выделить сферу ответственности каждого менеджера и оценить его работу в части контроля за затратами подразделения предприятия.

На результаты деятельности предприятия существенное влияние оказывает деление затрат на производительные (эффективные) и непроизводительные (неэффективные).

Эффективные – это производительные затраты, в результате которых получают доходы от реализации тех видов продукции, на выпуск которых были произведены эти затраты.

Неэффективные затраты – это затраты непроизводительного характера, в результате которых не будут получены доходы, так как не будет произведен продукт. Это потери на производстве. К ним относятся потери от брака, простоев, недостачи и порча товарно-материальных ценностей и др. Обязательность выделения неэффективных затрат трактуется тем, чтобы не допустить проникновения потерь в планирование и нормирование.

Важное значение в управлении затратами имеет система контроля, которая обеспечивает полноту и правильность действий в будущем, направленных на снижение затрат и рост эффективности производства. Для обеспечения системы контроля за затратами их разделяют на контролируемые и неконтролируемые.

Контролируемые – это затраты, которые поддаются контролю со стороны субъектов управления. По своему составу они отличаются от регулируемых, так как имеют целевой характер и могут быть ограничены какими-то отдельными расходами. Например, по предприятию необходимо проконтролировать расход запасных частей для ремонта оборудования, находящегося во всех подразделениях предприятия.

Неконтролируемые – это затраты, не зависящие от деятельности субъектов управления. Например, изменение цен на топливно-энергетические ресурсы и т.п.

Важным условием эффективного контроля за затратами является их деление на затраты в пределах норм (стандартов) и по отклонениям от них. На основании имеющейся информации об отклонениях по затратам руководитель может выработать и осуществить корректирующие воздействия. Он может выбрать одну из трех линий поведения: ничего не предпринимать, устранить отклонения или пересмотреть нормы (стандарты). При построении системы контроля затрат необходимо определить:

- систему подконтрольных показателей, состав и уровень детализации подконтрольных показателей;
- сроки представления отчетности;
- распределение ответственности за полноту, своевременность и достоверность информации, содержащейся в отчетах по затратам, то есть «привязка» системы контроля к центрам ответственности на предприятии.

Для того, чтобы система контроля затрат на предприятии была эффективной, необходимо вначале выделить центры ответственности, где формируются затраты, классифицировать затраты, а затем воспользоваться системой управленческого учета затрат. В результате руководитель предприятия получит возможность своевременно выделять «узкие места» в планировании, формировании затрат и принимать соответствующие управленческие решения.

ТЕМА 13. РЫНОК ТРУДА. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И МОТИВАЦИЯ ТРУДА

1. **Рабочая сила** — способность человека трудиться, т. е. физические и умственные возможности, а также навыки, позволяющие человеку выполнять определенные виды работ, обеспечивая при этом необходимый уровень производительности труда и качества изготавливаемой продукции.

2. **Рынок труда** — это сфера формирования спроса и предложения рабочей силы (трудовых услуг). Через рынок труда большинство работающего населения получает работу и доходы. Рынок труда регулируется спросом и предложением рабочей силы.

Спрос на труд	Предложение труда
Платежеспособная потребность работодателей в рабочей силе для организации и развития производства	Совокупность экономически активного населения, предлагающего свою рабочую силу на рынке труда
<ul style="list-style-type: none"> — производительность труда; — использование современных технологий; — состояние экономики и ее отдельных отраслей; — спрос на потребительские товары, необходимые обществу. 	<ul style="list-style-type: none"> — численность трудоспособного населения; — уровень квалификации; — уровень и структура заработной платы; — социальная и налоговая политика государства.

В результате взаимодействия спроса и предложения на труд на рынке устанавливается **равновесная цена** рабочей силы и определяется уровень занятости в экономике.

Особенности рынка труда

- На рынке труда покупаются только трудовые услуги, а не сам индивид.
- Компенсация за труд представлена не только заработной платой, но и дополнительными льготами (премиальные и денежные вознаграждения, стоимость жилья, социальное обеспечение, стоимость профессионального обучения, культурно-бытового обслуживания и т. д.)

- Трудовые контракты кроме денежного аспекта, сделки включают: содержание и условия труда, микроклимат в коллективе и нормы субординации в руководстве, вероятность сохранения рабочего места и т.д.

4. На рынке труда работники могут отличаться, в частности, способностями, квалификацией, производительностью, опытом, а работы различаются по требуемой квалификации и условиям труда.

5. При покупке рабочей силы продолжительность контрактов продавца и покупателя имеет существенное значение: от нее зависит опыт работника, его производительность труда; работодатель вкладывает средства в обучение работников и прерывание контракта несет ущерб обеим сторонам.

6. На рынке труда присутствует большое число структур, представляющих интересы государства, бизнеса, профсоюзов. Каждая из них вносит свой вклад в разработку «правил игры» на рынке труда.

7. Рынок труда имеет дело с особым ресурсом — **«человеческим капиталом»**.

Человеческий капитал — запас интеллектуальных способностей и практических навыков, полученных в процессе образования и практической деятельности человека, а в экономической науке – способность людей к участию в процессе производства.

Сегодня считается, что самыми эффективными являются инвестиции именно в «человеческий капитал».

8. Рынки труда бывают конкурентными и неконкурентными.

Характерные черты конкурентного рынка труда

1. *Значительное число покупателей и продавцов услуг труда.*
2. *Однородные услуги труда (работники с одинаковой квалификацией и производительностью труда).*
3. *Никто из покупателей и продавцов трудовых услуг не может повлиять на ставку заработной платы (отсутствие монополии).*
4. *Свободное вхождение в рынок и выход из него для обеих сторон.*

5. *Полная информированность участников рынка труда о спросе и предложении.*

6. *В поведении участников рынка труда преобладает экономическая мотивация.*

9. Заработная плата — форма материального вознаграждения за труд (часть стоимости, созданной и реализованной продукции, услуг), поступающего наемным работникам предприятий и учреждений.

10. Факторы, влияющие на величину заработной платы

- Стоимость жизненных благ, необходимых для воспроизводства рабочей силы

- Минимальный уровень оплаты труда работников, соответствующий прожиточному минимуму

- Уровень квалификации работников

- Развитость экономических и социальных условий жизни населения

- Спрос и предложение на рынке труда

11. Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная зарплата – вознаграждение за труд, которое назначается работнику в виде определенной суммы денег

Реальная зарплата – сумма жизненных благ, которые можно приобрести за номинальную плату при данном уровне цен на товары и услуги

Факторы реальной зарплаты:

- Величина номинальной заработной платы

- Уровень цен на предметы потребления и услуги

- Размер налогового обложения

12. Формы зарплаты

- *Постоянная (оклад)* – вознаграждение за труд, не зависящее от каких-либо условий.

- *Повременная* — вознаграждение за труд в зависимости от проработанного времени.
- *Сдельная* — вознаграждение за труд в зависимости от количества изготовленных изделий
- *Смешанные формы* — вознаграждение за труд в зависимости не только от количества отработанного работником времени, но и от финансового положения предприятия, итогов работы каждого работника и фирмы в целом.

12. Структура системы заработной платы

(Оплата квалифицированного труда (Минимальная зарплата (Прожиточный минимум)))

Нижняя граница заработной платы – это **прожиточный минимум**, такой уровень доходов, который необходим работнику для приобретения количества продуктов питания не ниже физиологических норм, а также для удовлетворения его потребностей (на самом необходимом уровне) в одежде, обуви, транспорте, оплате коммунальных услуг.

ТЕМА 14. БЕЗРАБОТИЦА. ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ

1. **Занятость** — это деятельность людей, связанная с удовлетворением их личных потребностей и, как правило, приносящая им трудовой доход.

2. **Безработица** — это социально-экономическое явление, при котором часть трудоспособного населения не может найти себе работу и становится резервной армией труда. Поскольку большинство индивидов одновременно являются покупателями готовой продукции и продавцами трудовых услуг, безработица понижает их жизненный уровень, причем иногда весьма значительно. Не используемые сегодня трудовые услуги утрачиваются экономикой навсегда.

3. Точки зрения на причины безработицы:

- Причина безработицы — завышенные требования самих работников, предъявляемые работодателю относительно размера желаемой ими заработной платы. Наемные работники, не согласные работать за предлагаемую заработную плату, сами выбирают состояние безработицы

- Причина безработицы — слишком низкий спрос на рабочую силу. Государство должно бороться с безработицей: повышая государственные доходы или снижая налоги, государство может увеличить объем спроса на рабочую силу

- Причина безработицы — негибкость, характерная для рынка труда. Наблюдается некоторое несоответствие между потребностями тех людей, которые ищут работу, и потребностями работодателей, которые готовы предоставить рабочие места

4. Безработный и неработающий не являются синонимами. Человек может не работать по многим причинам: студенты очной формы обучения, пенсионеры, инвалиды, матери, воспитывающие детей в возрасте до трех лет и т. д. К категории безработных относят только тех, кто ищет работу. Т.н. «естественная» безработица – 5,5-6,5% трудоспособного населения страны. В этом случае говорят об **экономике полной занятости**.

5. Виды безработицы:

- **Структурная** – невозможность трудоустройства из-за различий в структуре спроса и предложения рабочей силы разной квалификации.

- **Фрикционная** – невозможность для уволенного работника найти свободное место по своей специальности.

- **Циклическая** – характерна для экономического кризиса, возникает в результате спада производства.

- **Сезонная** – зависит от работ в определенное время года (с/х рабочие, гиды).

Сумма фрикционной и структурной безработицы составляет **естественный уровень безработицы**, т.е. уровень безработицы при полной занятости.

6. Формы безработицы:

- **Открытая** (см. выше)
- **Скрытая** – работник дает согласие на неполный рабочий день или неполную рабочую неделю из-за невозможности иного трудоустройства
- **Текучая** – связана с периодическим «отталкиванием» и «притягиванием» рабочей силы на рынке труда
- **Застойная** – длительная безработица, чередующаяся с краткими периодами временной, случайной работы

7. Уровень безработицы = Численность экономически активного населения/Общая численность безработных * 100%

8. Безработица имеет **негативные экономические и социальные последствия:**

- o Недоиспользование экономического потенциала общества, когда реальный ВВП существенно меньше потенциального
- o Снижение уровня жизни населения: предпосылки для сокращения доходов работающих по найму; потерявшие работу получают лишь пособия по безработице; сокращается потребительский спрос, уровень сбережений
- o Потеря профессиональных знаний и навыков, что затрудняет возможность трудоустройства
- o Моральная травма, ведущая к алкоголизму, наркомании, самоубийствам, росту преступности

Некоторые исследователи отмечают, что умеренная безработица имеет ряд **позитивных последствий:**

- o Формируется мобильный «резерв» рабочей силы, который можно задействовать при расширении производства

о Сдерживаются требования профсоюзов в части повышения заработной платы, что снижает предполагаемый уровень инфляции

о Усиливается трудовая мотивация работающих, так как гарантии занятости и опасение потерять работу начинают выступать в качестве самостоятельного стимула к труду

9. Направления, по которым государство решает проблему безработицы:

- Проведение структурной перестройки профессий на уровне квалификации.
- Выплата пособий по безработице.
- Установление уровня минимальной заработной платы.

ТЕМА 15. НАЕМНЫЙ ТРУД И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СОЮЗЫ

Наемный труд: основные признаки и характеристики

Любая экономическая деятельность человека или семьи, результатом которой является доход в денежной форме, рассматривается как доходное занятие (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Виды труда

Если рассматривать труд не как категорию, присущую всем экономическим системам, а как категорию рыночной экономики, центральное место в системе экономических отношений занимает наемный труд.

Статус *наемного* ставит работника под опеку и защиту закона и самой организации (табл. 1.1). Именно она нанимает и увольняет работников, обеспечивает карьеру, сообразуясь со своими целями. В то же время статус

наемного работника не позволяет использовать его в качестве рабочей силы сверх меры и по произволу: его не могут уволить без достаточных на то оснований. Наемный работник заключает контракт и наделяется определенными правами и обязанностями. За свой труд он получает заработную плату (жалованье), зависящую от различных тарифов, условий оплаты (нормирование) труда, контрактов и т.п., невыполнение (нарушение) которых может вызвать конфликтные отношения с работодателями.

Таблица 1.1

Кого считать наемным работником

Аспект рассмотрения	Наемный работник	Самостоятельная занятость
Налогообложение	Уплачивает налоги согласно Налоговому и Трудовому кодексам РФ	По Налоговому кодексу РФ для самостоятельной занятости
Может ли работать более чем в одной фирме?	Обычно только в одной фирме	Число компаний, для которых может трудиться свободный работник, обычно не ограничивается
Инструменты, оборудование и средства транспорта	Предоставляются работодателем	Обычно свои
Ежедневный контроль	Работа, как правило, задана в установленных границах и нормах	Обычно сам организует работу в собственных рамках
Может ли	Очень серьезные	Обычно может

отказаться работать?	последствия при отказе выполнять работу	отказаться от выполнения работы без особых последствий
----------------------	--	--

В условиях социализма в стране безраздельно господствовал государственный найм рабочей силы, который носил тотальный характер. Все работники, за очень малым исключением, зависели от государства как главного работодателя. По известному ленинскому определению, все граждане превращаются в служащих и рабочих по найму у одного всенародного государственного "синдиката". Вплоть до 1987 г. существовал порядок, когда за трудоустройство увольняемых работников отвечала администрация государственных предприятий. Достаточно вспомнить в связи с этим известную систему принудительного (обязательного) распределения выпускников высших учебных заведений. Лишь в 1992 г. впервые за многие десятилетия выпускники вузов и других учебных заведений оказались на свободном рынке рабочей силы.

В дореформенные времена работник не был полностью экономически свободен распоряжаться своей рабочей силой; существовала масса различных мер бюрократического контроля и принуждения к труду на всех уровнях экономической иерархии. Труд рассматривался как обязанность, а не право. Отсюда появилась возможность не всегда обоснованного расширения сферы наемного труда.

Добровольная незанятость рассматривалась как административно или даже уголовно наказуемое деяние. По существу, отсутствовало главное условие существования самого наемного труда – рынок труда, предполагающий ничем не ограниченное передвижение рабочей силы и перелив ее из одной сферы хозяйства в другую. И это не говоря о том, что цена рабочей силы должна была бы в основном определяться рынком труда,

а не централизованной, единой для всей страны тарифной системой и массой посторонних вне рыночных факторов.

Наемный труд можно рассматривать в качестве трудовой услуги, которую работник оказывает своему нанимателю и опосредованно – обществу в целом. Такая "услуга" приносит работнику деньги, она же является основой для обретения им некоего статуса и самоидентификации. По этой причине мы изо всех сил держимся за нее, измеряя ею свои успехи, связываем с ней все свои ожидания как в отношении себя, так и в отношении своей страны, не мыслим без нее своего будущего. Ирония состоит в том, что, тем не менее, мы относимся к ней негативно, поскольку наше индивидуальное начало, в полном соответствии с теорией К. Маркса, противится подобной продаже нами самих себя и своего времени.

В соответствии с Федеральным Законом «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» от 12.01.1996 № 10—ФЗ профсоюз — это добровольное общественное объединение граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности, создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов [3].

Роли профсоюзов в обществе и их деятельности в средствах массовой информации уделяется немного внимания. Поэтому большинство граждан России всё еще продолжают связывать деятельность профсоюзов с распределением путевок на лечение и отдых, оплатой по больничным листкам и тому подобное. В принципе, это объяснимо: ведь профсоюзные органы были практически органами социального обеспечения, а руководители этих органов — заместителями хозяйственных руководителей по социальным вопросам. В советское время профсоюзы были частью системы государственного управления и в этом качестве выполняли функции медиатора: между работниками и представителями администрации и иной власти. Кроме того, активисты профсоюзов занимались организацией досуга

работников, то есть были еще и массовиками-затейниками. Выполняли они также и роль инспекторов администрации по охране труда.

Однако в настоящее время появились определенные социальные противоречия, в том числе и в сфере трудовых отношений, сторонами которых, как известно, являются работодатели и работники. На взгляд авторов, в России сформирован весьма широкий перечень благоприятных условий для создания класса предпринимателей и работодателей, и чрезвычайно узкий для объективной защиты работников в лице профсоюзов. Действующее законодательство не создает необходимых минимальных условий для развития профсоюзов, и имеющиеся у профсоюзов права трудно реализовать.

Россиянам был задан вопрос: защищают ли профсоюзы их интересы. Утвердительно ответили на него 21 % респондентов. Противоположной точки зрения наши сограждане придерживаются в три раза чаще: профсоюзы не защищают их интересы (62 % опрошенных россиян). Затруднились ответить на вопрос 17 % респондентов. Примечательно, что скептическое отношение к способности профсоюзов защитить их права выражают люди среднего возраста (36—54 года), имеющие высшее образование, живущие в больших городах. Иными словами, представители высокоресурсных групп, которые должны были бы быть главной опорой профсоюзов, чаще склонны думать, что профсоюзы — это «не их организация». Примечательно также, что не оказалось значимых различий между работающими и теми, кто не работает (находится на пенсии, учится или не имеет работы по другим причинам). Иными словами, работающая часть населения в той же мере не воспринимает профсоюзы как защитника своих интересов, что и не работающая [1].

На взгляд авторов, основной причиной недостаточного внимания общества и государства к проблемам профсоюзного движения является недооценка роли данного института. Роль профсоюзов видится только в

защите прав и интересов наемных работников, и тем самым — в смягчении социально-трудовых отношений. Без сомнения, это одна из приоритетных задач профсоюзов, однако ведь их роль в общественных отношениях значительно шире, чем представляется. Профсоюзы должны обязывать работодателей совершенствовать управление производством, а также повышать его эффективность.

Граждане России не чувствуют и не осознают себя общественной частицей. Они утратили доверие к государственным органам и общественным объединениям, к возможности в полной мере реализовывать права и свободы, к способности влиять на общественные процессы. В то же время, согласно Конституции Российской Федерации[2], Россия — это демократическое государство. Однако демократический режим может быть только тогда, когда народ **реально** будет осуществлять управление государством. Реализация демократических принципов возможна при существовании гражданского общества, которое, в свою очередь, должно поддерживать создание профсоюзов. Совместная деятельность по отстаиванию прав и интересов граждан России и определенные достижения в этом будут способствовать появлению у россиян веры в свои силы. В полной мере это может начаться только при серьезной поддержке со стороны органов государственной власти, и прежде всего, законодательной. Необходимы изменения и дополнения в законодательные и иные нормативно-правовые акты, направленные на создание необходимых условий для деятельности общественных организаций, в том числе и профсоюзов. В настоящее время таких условий нет, а фактически нет и профсоюзов.

В российском обществе необходимо сформировать представление о важной роли профсоюзов, о необходимости государственной поддержки их деятельности, о предостережении общества, а также органов государственной власти от полной ликвидации профсоюзов. В связи с тем,

что работник является заведомо слабой стороной трудовых отношений, ликвидация профсоюзов приведет к дисбалансу, массовому нарушению прав и интересов работников, к усилению социальной напряженности в обществе и недоверия к власти.

В настоящее время, как никогда в последнее десятилетие, в России появились признаки дееспособности власти, и прежде всего, Президента РФ. У граждан Российской Федерации появилась надежда на улучшение качества жизни и реализацию демократических начал. Для этого необходимо сформировать основные идеи и принципы будущей жизни граждан Российской Федерации, в том числе определиться, какое общество будет строиться. Ориентируясь на построение демократического общества, недопустимо принятие законодательства, приводящего к ликвидации такого важного общественного института, как профсоюзы. В стране произошли крупные изменения, которые привели к существенной трансформации деятельности предприятий и профсоюзов. Изменилась правовая база. В новом законодательстве определяются новые, по своей сути, содержание, формы и методы работы профсоюза в области охраны труда. Неизменной остается цель — безопасность работника на производстве, исключение либо сведение к минимуму влияния вредных производственных факторов на работающих граждан. Государство вернуло себе обязанность осуществлять государственный контроль за состоянием охраны труда, определять политику в этой области, рассматривать причины и применять санкции к виновным в несчастных случаях либо заболеваниях, связанных с профессиональной деятельностью.

В то же время профсоюзам законодательно предоставлены широкие права в области осуществления общественного контроля за состоянием охраны труда. Эти права позволяют активно влиять на действия как государственных органов управления охраной труда, так и на работодателей, непосредственно осуществляющих мероприятия по охране труда и здоровья

работающих. Задача профсоюзов — научиться эти права реализовывать и максимально возможно защищать человека труда.

На взгляд авторов, для того чтобы не допустить в России социального кризиса, необходимо устранить противоречия между доминирующим положением действующих властей и плюрализмом интересов активных субъектов общественного процесса. Требуется широкий общественный диалог, декомпрессия политического режима. Требуется возврат к процессу постепенного размораживания гражданских инициатив. Гражданам Российской Федерации необходимо вернуть веру в работоспособность политических механизмов воздействия на власть, на процесс принятия социально-значимых решений и разделения ответственности за будущее между обществом и властью. Гибкость и социальная эластичность сделает общественную среду менее напряженной, вовремя разрядит деструктивную энергию и канализирует недовольство.

ТЕМА 16. ДЕНЬГИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Экономические блага, предназначенные для обмена и продажи, называются **товарами**. Предметом купли-продажи (товаром), могут быть блага как в виде вещей, так и в виде действий. Блага-действия в экономике отнесены к группе благ, именуемых **услугами**. Однако на практике товарами чаще всего называют блага-предметы, которые можно запасать, хранить, фасовать, перемешать и т. д.

Движение, перемещение товаров от одних владельцев к другим, или, как принято говорить в экономике, обращение товаров, немыслимо без соблюдения принципа эквивалентности (равенства) их ценности. Его реализация происходит с помощью денег.

Деньги - товар особого рода, который одновременно выполняет роль измерителя ценности всех остальных благ и является средством осуществления расчетов при обмене благами. Деньги — атрибут товарного

производства, т. е. такого производства, в котором блага — товары и услуги — специально создаются для обмена и продажи. Поэтому роль денег в становлении рыночной системы хозяйства поистине велика.

Денежное обращение прошло долгий путь развития. На первом этапе осуществления товарообменных операций, когда самые разные продукты труда обменивались друг на друга непосредственно, произошло постепенное выделение из всей массы благ особых товаров-посредников. На этом этапе **деньги выступали в товарной форме**. В различных странах роль денег выполняли наиболее ходовые местные товары (зерно, меха, скот, металлы). На втором этапе роль всеобщего эквивалента перешла к благородным металлам — золоту и серебру благодаря следующим основным их свойствам:

- качественная однородность;
- произвольная делимость;
- портативность;
- сохраняемость;
- редкость.

Наконец, на третьем этапе с появлением кредитных денег денежное обращение стало принимать формы, в наше время известные современному человеку. Самой первой формой кредитных денег стали бумажные деньги (впервые они появились в Китае в VIII в., а в России — в 1769 г.).

Деньги в виде золотых и серебряных монет в истории денежного обращения принято называть полноценными деньгами. Их отличительная черта — примерное равенство собственной стоимости (затрат на добычу металла, штамповку) и номинальной (нарицательной, присвоенной) стоимости. На этом этапе развития деньги еще не потеряли товарной природы. Окончательно деньги перестали быть товарными с появлением кредитных денег.

Кредитные деньги -это уже так называемые неполноценные деньги (заместители полноценных денег). Действительно, собственная стоимость бумажных денег, биллонной (медной, никелевой и т. п.) монеты, векселя, кредитной карточки значительно ниже нарицательной.

Движение денег в процессе выполнения ими своих функций называется **денежным обращением**.

Экономическая роль денег

Экономическая роль денег в рыночной экономике определяются прежде всего огромной экономией ресурсов, которые человечество должно было бы потерять в процессе совершения товарообменных операций. Такого рода издержки (транзакционные издержки) в условиях бартерной экономики велики. Именно деньги **являются ускорителем экономического прогресса общества**. Они дают возможность обществу экономить издержки выбора ассортимента, количества получаемых благ, времени, места и контрагентов по сделке. Кроме того, существование всеобщего эквивалента в обществе позволяет участникам хозяйственного процесса относительно легко составлять количественные пропорции в товарообменных операциях.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ РОЛЬ ДЕНЕГ В ЭКОНОМИКЕ

Движение денег в современной экономике происходит не автономно, а в экономической системе, где действуют объективные и субъективные факторы. Экономическая природа денег достаточно сложна. При этом **роль денег трактуется неоднозначно**, в одних экономических процессах деньги являются зависимой переменной (при гиперинфляции деньги теряют активную роль), а при экономическом росте роль денег, безусловно, существенна. Роль спроса на деньги в российских условиях намного меньше, чем в развитых рыночных экономиках, что связано с тем, что многие процессы неустойчивы, а поведение субъектов рынка носит зачастую ажиотажный характер.

Основные факторы, характеризующие роль денег в экономике:

1. Спрос на денежные средства, необходимые для осуществления деятельности, выплаты заработной платы, приобретения оборотных средств, покупки товаров в розничной торговле, т.е. в процессе взаимоотношений хозяйствующих субъектов и физических лиц. Этот вид спроса называется «**спрос на сделки**» и включает две самостоятельные, но взаимозависимые составляющие: количество товаров (на макроуровне — ВВП в неизменных ценах) и стоимость товара, выраженная в текущих ценах (на микроуровне — ВВП в текущих ценах).

2. **Уровень и динамика всех видов цен** (потребительских, производственных, закупочных в сельском хозяйстве, тарифов на транспорт и коммунальные услуги). С помощью денег можно определить не только величину издержек, но и результаты производства посредством цены, величину полученной прибыли. Применение денег позволяет сопоставить выручку от реализации продукции с издержками, оценить выгодность производства. Цены привязаны к отдельному конкретному товару, поэтому спрос на деньги опосредуется спросом на товар, но зависит от уровня и динамики цен. Если растут цены при том же количестве товара, спрос на деньги увеличивается в соответствии с ростом цен. Для отечественной экономики характерен спад производства при одновременном росте цен и денежной массы.

В условиях рыночной экономики цена товара складывается исходя из его стоимости с возможным отклонением. На цену товара влияет соотношение спроса и предложения, а также конкуренция, что позволяет снижать цену товара. Механизм ценообразования направлен на повышение эффективности производства, снижение уровня издержек. Денежная масса эквивалентна номинальному ВВП, или, в упрощенном виде, — сумме цен товаров, если не учитывать перераспределительных процессов и повторного счета материальных затрат, что в общем виде согласуется с

количественной теорией денег. Использование денег позволяет предпринимать меры по увязке и достижению сбалансированности денежных доходов и расходов. Велика в этом роль органов государственной власти, которые могут способствовать расширению производства отдельных отраслей и товаров путем финансирования капитальных вложений на эти цели, предоставления налоговых льгот.

3. Спрос на финансовые активы — это операции с недвижимостью, государственными ценными бумагами (ГКО, ОФЗ), иностранной валютой, депозитами в банках, банковскими сертификатами, акциями компаний. Для их покупки требуются деньги «высокой эффективности», т.е. наличные деньги или наличные деньги в резерве Банка России.

4. Процентные ставки на финансовые активы. Современная экономическая теория устанавливает обратную связь между спросом на деньги и ростом процентных ставок активов. В российских условиях эта зависимость пока слабо действует из-за поглощающего действия других факторов. Высокий уровень процентных ставок на финансовые активы поддерживает высокую конъюнктуру спроса на них, снижает спрос на наличные деньги и для реального сектора экономики. Но в момент кризиса фондового рынка финансовые активы сбрасываются, и возникает ажиотажный спрос на наличные рубли и иностранную валюту.

5. Скорость обращения денег. Чем выше скорость обращения денег, тем меньше при прочих равных условиях спрос на деньги.

6. Совокупность валютных факторов. В наших условиях спрос на доллары превышает спрос на рубли, что делает актуальной задачу стимулирования спроса на рубли, с тем чтобы национальная денежная единица была главным ориентиром в деятельности субъектов рынка. Деньги используются для оценки выгоды операций по экспорту и импорту, по денежным расчетам по этим операциям. Деньги применяются при

проведении расчетов по кредитным и нетоварным операциям, при составлении торгового баланса страны в результате сопоставления объема экспорта и импорта за определенный период, при подведении итогов в виде активного либо пассивного торгового баланса.

7. Потребности, выходящие за рамки текущего финансового оборота, — это спрос на деньги, необходимые для расширенного воспроизводства. Размеры реального денежного спроса определяются ресурсной обеспеченностью субъектов. Структура денежной массы в России не учитывает акции коммерческих банков и акционерных обществ, государственные долговые обязательства. Политика государственных долговых обязательств подчинена задачам финансирования бюджетного дефицита и не затрагивает проблемы реструктуризации экономики, перелива капитала из финансового в реальный сектор экономики.

8. Спрос на деньги зависит от **применения современных финансовых и банковских технологий**, четкости работы всей системы платежно-расчетного оборота. Спрос на деньги снижается после внедрения электронного способа перевода ценных бумаг от одного владельца к другому.

9. Спрос на деньги зависит от **интенсивности процессов сбережения денег на счетах юридических и физических лиц**. Рост сбережений расширяет возможности использования денег в безналичном обороте, поскольку прирост денег обеспечен тем, что часть ранее выпущенных денег находится в банковском обороте. Учитывая это свойство денег, многие экономисты считают, что важнейшим фактором формирования спроса на деньги является спрос на реальные денежные остатки, поскольку для людей важна покупательная способность денег, а не их номинальная ценность. С учетом значения реальных денежных остатков действительность ценового фактора сохраняется. Если считать главной задачей денежно-кредитной политики содействие экономическому росту и благосостоянию, то создание

стимулов для сбережений населения и их перевода в накопления должны способствовать расширению границ для роста денежной массы, финансового обеспечения расширенного воспроизводства.

Таким образом, спрос на деньги — это спрос на денежные средства, необходимые для товарного обращения, внешнеэкономических сделок для осуществления финансовых операций по приобретению государственных ценных бумаг. Решающее влияние на спрос на деньги оказывает динамика физического объема продукции, а также цены. Базовой основой спроса на деньги являются денежные остатки на счетах субъектов рынка и склонность субъектов к сбережениям, доверие к национальной денежной единице и к кредитной политике центральных банков. Разностороннее использование денег и их влияние на развитие страны основываются во многом на том, что продукция производится субъектами рынка не для собственных нужд, а для других потребителей, которым она продается за деньги. Производимая продукция принимает форму товара, а между участниками производства и реализации товаров складываются товарно-денежные отношения.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ РОЛИ ДЕНЕГ В РАЗНЫХ МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИКИ

Роль денег в различных моделях экономики состоит в следующем:

- влияние денег на улучшение хозяйственной деятельности;
- усиление заинтересованности субъектов хозяйственных отношений в развитии производства с помощью цен и снижения издержек;
- зависимость денежных расходов от доходов;
- контроль за ценами, объемом и качеством товаров и услуг.

При существовавшей до недавнего времени в России **административно-командной экономике** роль денег была ограничена. Деньгам отводилась вспомогательная роль как инструменту учета и контроля со стороны органов управления хозяйством. Объем и ассортимент производимой продукции устанавливались вышестоящими организациями для каждого предприятия в форме планов в натуральном и

стоимостном выражении. При этом стоимостные показатели планируемого объема и ассортимента продукции имели подчиненное значение и рассчитывались на основе натуральных показателей исходя из цен, установленных центральными органами.

Произведенная продукция распределялась между потребителями. При реализации продукции деньгам и денежным расчетам отводилась подчиненная роль. При данной модели экономики роль денег снижается, что связано с применением стабильных цен. Цены оставались неизменными при различном соотношении спроса и предложения и продолжали применяться при недостатке товаров и нормированном их распределении. В подобных условиях возникала подавленная инфляция, сопровождающаяся снижением роли денег, поскольку для приобретения товаров не столь важно было наличие денег у покупателя, сколь важна возможность их получения в соответствии с установленными нормами.

Однако использование денег делало возможным определение совокупного объема издержек. Сопоставление планового и фактического уровня себестоимости позволяло оценивать отклонения фактического уровня от планового и применять меры по его нормализации. Использование денег позволяло оценивать выполнение плана по совокупному объему продукции и разрабатывать меры по улучшению его выполнения. Однако, несмотря на то что применение денег повышает возможности учета и контроля, это не позволяет отводить деньгам самостоятельное значение в экономике.

В рыночной экономике роль денег значительно повышается. Это связано с тем, что меняются условия хозяйственной деятельности, изменяются формы собственности на орудия и предметы труда, возникают новые условия управления процессами производства и реализации продукции. В рыночной экономике товаропроизводители приобретают самостоятельность в установлении объема и ассортимента производимой и реализуемой продукции. При этом усиливается роль денег, с их помощью

дается оценка платежеспособного спроса, с учетом которого формируются объем и ассортимент продукции. Принимаются во внимание соображения выгоды видов деятельности, которые учитывают уровень цен на производимую продукцию и уровень издержек.

Повышение роли денег происходит в розничной торговле, в которой отменено распределение по нормам, талонам и решающее значение при определении возможности покупки товаров играют деньги. Регулирование экономики со стороны государства осуществляется не административными, а рыночными методами.

ТЕМА 17. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Банковская система Российской Федерации — это совокупность взаимосвязанных элементов, которая включает Центральный банк, кредитные организации, состоящие из коммерческих банков и других кредитно-расчетных учреждений, иногда объединенных в рамках холдингов, а также банковскую инфраструктуру и банковское законодательство. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. «О банках и банковской деятельности» определяет понятие банковской системы следующим образом: банковская система РФ включает Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Российская банковская система имеет двухуровневую структуру. Первый уровень представлен Центральным банком РФ. Второй уровень включает банки и небанковские кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

К первому уровню относится Центральный банк РФ, род функций и полномочий которого отличают его от других банков. Прежде всего это установление и методическое обеспечение правил совершения и учета банковских операций, выпуск наличных денег (эмиссия), организация платежного оборота, лицензирование банковской деятельности и надзор за

всеми кредитными организациями, регулирование банков и иных кредитных организаций посредством учетной, резервной политики и установления для них обязательных экономических нормативов. Благодаря своему функциональному предназначению Центральный банк РФ занимает особое место в банковской системе.

Второй уровень банковской системы включает в себя кредитные организации. К ним относятся: банк и небанковская кредитная организация, российские банки с иностранным капиталом или филиалы иностранных банков. Основное предназначение кредитных организаций — это проведение банковских операций по кредитному, расчетно-кассовому и депозитному обслуживанию клиентов и субъектов экономических отношений.



Рис. 1. Структура банковской системы Российской Федерации

В состав базовых элементов банковской системы РФ включены: кредитные организации, банковская инфраструктура, банковское законодательство.

Кредитная организация - это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка РФ (Банка России)

имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Законом о банках.

Банк — кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Небанковская кредитная организация (НКО) — кредитная организация имеющая право осуществлять отдельные банковские операции. Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются Банком России. НКО могут осуществлять расчетные, депозитные, кредитные операции, а также инкассацию денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов.

Банковская группа - это объединение кредитных организаций, в котором одна (головная) кредитная организация оказывает прямо или косвенно (через третье лицо) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другой (других) кредитной организации.

Банковский холдинг - объединение юридических лиц с участием кредитных организаций, в котором юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией (головная организация банковского холдинга), имеет возможность прямо или косвенно оказывать существенное влияние на решения, принимаемые органами управления кредитной организации.

Порядок открытия и деятельности филиалов и представительств иностранных банков на территории Российской Федерации регулируется специальными законодательными актами. Банк России устанавливает для филиалов и представительств иностранных банков ограничения на осуществление банковских операций.

Российские банки не изолированы от внешней среды. Для выполнения своих экономических функций ими востребован ряд важных услуг, которые обеспечиваются банковской инфраструктурой. Значение банковской инфраструктуры в последние годы все более возрастает. Под ней понимают совокупность институтов, формирующих необходимые условия для осуществления банковской деятельности и содействующих созданию и доведению банковских услуг до их потребителей. К ним можно отнести:

- систему страхования вкладов, обеспечивающую гарантирование сохранности вкладов граждан в банках в рамках установленных законодательством норм, которое осуществляется специально созданным государством Агентством по страхованию вкладов (АСВ);
- независимые платежные системы, оказывающие содействие в осуществлении расчетов между организациями и банками, например SWIFT, и платежных операций по пластиковым картам, например VISA, MasterCard, American Express;
- аудиторские организации, обеспечивающие независимую проверку деятельности как коммерческих банков, так и Центрального банка РФ и подтверждение их финансовой отчетности;
- консультационные и юридические организации, помогающие банкам в развитии их бизнеса, представляющие интересы банков при взаимодействии с клиентами и органами власти;
- организации — поставщики информационно-технологических решений, разрабатывающие и предоставляющие банкам современные банковские технологии, направленные на автоматизацию их бизнес-процессов и достижение высокого уровня безопасности;
- учебные организации, осуществляющие подготовку и переподготовку банковских специалистов, проводящие различные семинары и курсы повышения квалификации, без которых в условиях сложности

современного банковского дела невозможно представить нормальное функционирование банка.

Источниками банковского законодательства РФ являются: Конституция РФ; нормы международного банковского права и международные договоры РФ; решения Конституционного Суда РФ; Гражданский кодекс (ГК) РФ: Федеральный закон «О банках и банковской деятельности»; Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»; подзаконные нормативные правовые акты (инструкции, положения, циркуляры и т.п.).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

В России начался четвертый этап «иностранной интервенции» в банковском секторе. С принятием в 1995 г. Федерального закона № 65-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР "О Центральном банке РСФСР (Банке России)"» появилась возможность дальнейшего развития банковского сектора России и системы самого Центрального банка РФ. Федеральный закон зафиксировал независимый статус Банка России и подробно регламентировал отношения Центрального банка РФ с федеральными органами государственной власти. Существенным моментом нового банковского закона стало установление запрета на предоставление кредитов Правительству РФ для финансирования федерального бюджета, а также на покупку Банком России государственных ценных бумаг при их первичном размещении, за исключением случаев, когда это предусмотрено федеральным законом о бюджете (ст. 22).

В начале 1996 г. был принят Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР "О банках и банковской деятельности в РСФСР"» (№ 17-ФЗ от 03.02.96), послуживший очередным

этапом коммерциализации банковской системы России. В данном ФЗ было введено разграничение между банком и небанковской кредитной организацией, исключено ограничение на размер доли уставного капитала, которая может находиться в собственности одного учредителя. Ранее (по закону от 2 декабря 1990 г.) такая доля для одного участника кредитной организации ограничивалась 35 %.

В середине 2002 г. был принят ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (№ 86-ФЗ), который повысил прозрачность деятельности Центрального банка за счет усиления государственного контроля. Для этих целей был создан Национальный банковский совет — коллегиальный орган Банка России, ответственный за внешний контроль за его деятельностью без права вмешательства в оперативную деятельность банка (ст. 12).

В настоящее время в России де-юре действует **двухуровневая банковская система**, но после принятия ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (1995) и ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах» (2001) банковская система страны де-факто стала приобретать отдельные черты трехуровневой модели:

I уровень (верхний) с активами 15 482,6 млрд руб. — Центральный банк РФ и его структурные подразделения (центральный аппарат, Главная инспекция кредитных историй, 22 департамента и 3 главных управления, 1 МГТУ Банка России, 58 главных управлений, 20 национальных банков и 630 расчетно-кассовых центров);

II уровень (промежуточный) с активами 28 691,9 млрд руб. — универсальные коммерческие банки, имеющие право на осуществление банковских операций (1 015 банков, в их числе 228 кредитных организаций с иностранным участием) и 51 небанковская кредитная организация;

III уровень (нижний) с активами около 30 млрд руб. — кредитная (потребительская и сельскохозяйственная) кооперация России, в которой в настоящее время насчитывается 680 тыс. пайщиков.

Банк России, де-юре не являясь органом государственной власти, вместе с тем по своим правовым полномочиям, отраженным в его целях (защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы, обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы) и функциях (осуществление эмиссии наличных денег и рефинансирование кредитных организаций, установление правил осуществления расчетов и проведения банковских операций, организация валютного регулирования и контроля (надзора) за деятельностью кредитных организаций и банковских групп и проч.), де-факто относится к органам государства, поскольку реализация его целей и функций предполагает применение мер государственного принуждения (табл. 1).

Таблица 1. Баланс Банка России за 2006-2009 гг., млрд. руб.

Статья баланса	01.12.2006	01.12.2007	01.12.2008	01.12.2009
<i>Долги</i>				
Драгоценные металлы	63,5	330,4	308,6	746,4
Средства, размещенные у нерезидентов, и ценные бумаги иностранных эмитентов	7 376,3	11 150,7	12 221,9	12 448,2
Кредиты и депозиты	20,8	32,0	2 540,8	1 707,7
Ценные бумаги из инт. долговых обязательств Правительства РФ	312,4	599,5	490,0	459,7
Прочие активы из инт. основных средств	294,9	446,3	404,5	351,0
Прочие активы из инт. основных средств	106,5	107,6	106,5	120,8
Активы, всего	7 887,5	12 220,2	15 747,9	15 482,6
<i>Пассивы</i>				
Наличные деньги в обращении	2 630,1	3 649,2	4 215,9	4 028,9
Средства на счетах в Банке России из инт. Правительства РФ	4 791,9	7 801,7	9 841,5	8 528,7
Средства в расчетах	65,1	77,0	68,0	52,2
Выпущенные ценные бумаги	н.д.	н.д.	23,7	111,0
Прочие пассивы	184,4	589,4	1 125,1	825,7
Капитал	210,0	102,8	475,8	1 950,1
Пассивы, всего	7 887,5	12 220,2	15 747,9	15 482,6

Банку России предоставлено право управлять золотовалютными резервами страны (международными резервными активами РФ), которые на 1 января 2010 г. составили 440,6 млрд долл., увеличившись в 5,7 раза по сравнению с 1 января 2004 г. (76,9 млрд долл.). При этом только 5 % в структуре ЗВР отдано монетарному золоту, учтенному по текущим котировкам Банка России. Самый большой сегмент российских активов на 30 июня 2009 г. был размещен в ценных бумагах иностранных эмитентов со сроком погашения менее 1 года (87,1 %), далее — в виде валютных

депозитов и остатков по счетам (7,7 %), а также в сделках обратного репо со сроком до 6 месяцев (5,2 %).

Начавшийся мировой финансовый кризис и осуществление Банком России в связи с ним политики плавной девальвации рубля с октября 2008 г. привели к тому, что ЗВР России на 1 мая 2009 г. составили 383,9 млрд долл., т.е. за 8 месяцев они сократились на 212,7 млрд долл., или на 35,7 % их максимального уровня (596,6 млрд долл.).

Анализ показателей деятельности банковского сектора России за 2006-2009 гг. свидетельствует о стремительном развитии банковского сектора в 2006-2007 гг. В условиях глобального финансового кризиса темпы роста несколько замедлились, но все же остаются довольно стабильными. По темпам прироста совокупных активов, а также кредитов и прочих средств, предоставленных нефинансовым организациям и физическим лицам, российский банковский сектор является одним из динамично развивающихся рынков в мире (табл. 2).

Таблица 2. Макроэкономические показатели деятельности банковского сектора РФ за 2006-2009 гг.

Показатель	1.01.2006	1.01.2007	1.01.2008	1.12.2008	1.12.2009
Совокупные активы (пассивы) банковского сектора, млрд руб.	9 696,2	13 963,5	20 125,1	25 923,9	28 691,9
и % к ВВП	44,8	51,9	61,0	61,0	72,5
Собственные средства (капитал) банковского сектора, млрд руб.	1 241,8	1 692,7	2 671,5	3 659,1	3 766,4
и % к ВВП	5,7	6,3	8,1	8,6	9,7
и % к активам банковского сектора	12,8	12,1	13,3	14,1	13,1
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям, резидентам и физическим лицам-резидентам, включая просроченную задолженность, млрд руб.	5 452,9	8 030,5	12 287,1	16 410,7	15 503,3
и % к ВВП	25,2	29,9	37,2	38,6	39,7
и % к активам банковского сектора	56,2	57,7	61,1	63,3	54,0
Кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам, включая просроченную задолженность, млрд руб.	1 055,8	1 882,7	2 971,1	4 054,8	3 576,3
и % к ВВП	4,9	7,0	9,0	9,5	9,2
и % к активам банковского сектора	10,9	13,5	14,8	15,6	12,5
Пассивы филиалов, приобретенные кредитными организациями, млрд руб.	1 400,1	1 745,4	2 250,6	2 254,5	4 025,0
и % к ВВП	6,5	6,5	6,8	5,3	16,3
и % к активам банковского сектора	14,4	12,5	11,2	8,7	14,0
Выдачи физических лиц, млрд руб.	2 761,2	3 809,7	5 159,2	5 523,8	7 485,0
и % к ВВП	12,8	14,2	15,6	13,0	19,2
и % к активам банковского сектора	28,5	27,3	25,6	21,3	26,1
Средства, привлеченные от организаций*, млрд руб.	3 138,9	4 790,3	7 053,1	8 390,4	9 557,2
и % к ВВП	14,5	17,8	21,4	19,8	24,5
и % к пассивам банковского сектора	32,4	34,3	35,0	32,4	33,3
Справочно					
Валовой внутреннего продукта (ВВП), млрд руб.	21 625,4	26 879,8	32 987,4	42 362,8	39 016,1 ¹⁾

* Включая депозиты, средства государственных и других внебюджетных фондов, Минфина России, финансовых органов, физических лиц – индивидуальных предпринимателей, клиентов по факторинговым, форфейтинговым операциям, депозитные сертификаты, средства в расчетах, средства, списанные со счетов клиентов, но не проведенные по корреспондентскому счету кредитной организации, без учета средств, привлеченных от кредитных организаций.

Однако за позитивной динамикой макроэкономических показателей банковского сектора России (совокупных активов и собственных средств,

кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям-резидентам и физическим лицам-резидентам) были скрыты серьезнейшие проблемы, которые в условиях глобального финансового кризиса негативно повлияли не только на деятельность большинства кредитных организаций страны, но и на экономику России в целом.

МИКРОФИНАНСОВЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

После того как в 1930-х гг. в стране были ликвидированы микрофинансовые организации кредитной кооперации и взаимного кредита, интерес к учреждениям подобного рода в России вновь стал возникать лишь во второй половине 1990-х гг. В первую очередь его проявляли российские граждане, доступ которых к банковскому кредитованию был ограничен. Так, в 2008 г. доля экономически активных граждан, не имевших полноценного доступа к финансовым услугам, в России составляла около 50 %.

В результате в стране появились такие кредитные институты гражданского общества, как кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ), кредитные потребительские кооперативы с участием юридических лиц (КПК), потребительские общества (ПО) и сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК), совокупный кредитный портфель которых, в 2009 г. составивший около 30 млрд руб., формировался в основном за счет добровольных сбережений пайщиков.

Деятельность кредитных кооперативов в настоящее время не является объектом пруденциального надзора со стороны Банка России и регулируется рядом законодательных актов, определяющих требования к организации и направлениям деятельности кредитных кооперативов. 4 марта 2010 г. Правительство РФ постановлением № 123 возложило на Росфинмониторинг контроль за кредитными потребительскими кооперативами граждан, тем самым передав лицензирование и контроль за деятельностью этих финансовых посредников в ведение Министерства финансов РФ.

Сельскохозяйственные КПК осуществляют свою деятельность в соответствии с Законом «О сельскохозяйственной кооперации». При этом его члены должны обязательно участвовать в хозяйственной деятельности кооператива. Кроме того, Закон устанавливает ограничения по числу членов СКПК, которые не являются сельскохозяйственными товаропроизводителями (их доля не должна превышать 20 % общего числа членов кооператива).

ПО, ведущие ссудосберегательные операции со своими пайщиками, наряду с традиционными видами деятельности потребительской кооперации (заготовительной, торгово-закупочной, сбытовой, снабженческой и проч.) осуществляют свою деятельность в соответствии с Законом «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» и не имеют верхних ограничений по числу и составу своих членов. Как правило, они, создаются по территориальному признаку.

КПКГ создаются в соответствии с Законом «О кредитных потребительских кооперативах граждан» по признаку какой-либо общности граждан, общности места жительства, трудовой деятельности, профессиональной принадлежности и т.п. Для них установлен верхний предел численности членов (учредителей) — не более 2 000.

КПК, не имеющие специального правового регулирования, осуществляют свою деятельность на основании общих норм ст. 116 Гражданского кодекса РФ и не имеют верхних ограничений по числу и составу своих членов.

В современной России основными организаторами кредитных институтов гражданского общества в настоящее время являются Лига кредитных союзов России, Национальный союз некоммерческих организаций, Союз сельских кредитных кооперативов и Фонд развития сельской кредитной кооперации. Они созданы с целью содействия развитию кредитной кооперации как важнейшего направления реформирования

финансово-кредитного механизма сельского хозяйства, системы взаимного финансирования некоммерческих организаций, а также предоставления услуг в области бухучета, налогообложения, организации (управления) деятельности, консультативных и образовательных программ.

Каждый вид кредитного института — КПКГ, КПК, ПО или СКПК — выстроен в строгой иерархической последовательности, представляющей собой трехуровневую организационную структуру следующего вида:

I уровень (первичное звено) — кредитный кооператив. В настоящее время в России действуют 760 КПКГ, 350 СКПК, 400 ПО и КПК в 75 регионах страны. Общее число пайщиков — около 680 тыс., объем предоставленных займов — 30,0 млрд руб.;

II уровень (средний) — региональные ассоциации КПКГ, КПК, ПО или СКПК, созданные в 34 регионах РФ. Основная цель их деятельности — содействие развитию нижнего уровня системы кредитной кооперации;

III уровень (верхний) — такие структуры, как Лига кредитных союзов России, Национальный союз некоммерческих организаций, Союз сельских кредитных кооперативов, Фонд развития сельской кредитной кооперации и Межрегиональный сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив (МСКПК) «Народный кредит».

Лига кредитных союзов России (организована в 1994 г.) является добровольным объединением кредитных потребительских кооперативов граждан и иных некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи и их объединений. На 01.01.2008 в Лигу входило 238 кооперативов, в том числе 46 как самостоятельные и 192 как ассоциированные (через 12 региональных ассоциаций и 2 организации инфраструктуры). При этом кооперативы и их ассоциации, входящие в Лигу, включали в себя: 238 отделений (филиалов), 366 954 пайщика, 1 466 человек персонала при совокупной валюте баланса 6 480 млн руб.

Национальный союз некоммерческих организаций учрежден в 2001 г. с целью создания и развития системы взаимного финансирования некоммерческих организаций, а также предоставления им услуг в области бухучета, налогообложения и организации (управления) деятельности. В систему Национального союза входит более 160 кооперативов, объединяющих более 200 тыс. пайщиков и контролирующих более 3 млрд руб.

Фонд развития сельской кредитной кооперации (ФРС К К) (основан в 1997 г.) — негосударственная некоммерческая организация, деятельность которой связана с развитием многоуровневой системы СКК в России за счет предоставления кооперативам финансовой помощи, консультативных и образовательных услуг. На 01.01.2008 собственный капитал ФРСКК составлял 320,4 млн руб., а размер портфеля займов — 276,6 млн руб. При этом за весь период деятельности (включительно по 2008 г.) через ФРСКК было предоставлено займов на сумму 2,1 млрд руб., которые были предназначены для 14 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств, личных подсобных хозяйств и других малых и средних форм агробизнеса.

Союз сельских кредитных кооперативов (создан в 1997 г.) — негосударственная некоммерческая организация, деятельность которой связана с содействием развитию сельской кредитной кооперации как важнейшего направления реформирования финансово-кредитного механизма сельского хозяйства. В настоящее время Союз ССК координирует деятельность 220 кредитных кооперативов и кредитных союзов из 50 регионов России.

Негосударственная некоммерческая организация МСКПК «Народный кредит» (основана в 2004 г.) занимается привлечением финансовых ресурсов в систему сельской кредитной кооперации, снижением финансовых рисков в деятельности региональных систем кредитной кооперации за счет создания фондов гарантирования, страхования и

резервирования, а также оказанием консультативной и информационно-методической помощи членам МСКПК.

Основными пайщиками МСКПК «Народный кредит» являются 17 региональных кооперативов 2-го уровня и 4 ассоциированные организации (Фонд развития сельской кредитной кооперации, филиал некоммерческой корпорации АСДИ/ОСА, Некоммерческий фонд содействия развитию малого предпринимательства «Германский фонд поддержки малого предпринимательства» и финансовая компания «Oikocredit», Нидерланды). По состоянию на 1 июля 2009 г. из МСКПК «Народный кредит» выдано 264 займа на общую сумму 188,1 млн руб., собственные средства кооператива составили 24,2 млн руб., а портфель займов — 70,9 млн руб.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Первые признаки финансового кризиса в российской банковской системе стали наблюдаться в августе 2007 г. Так, за семь месяцев 2007 г. объем рефинансирования коммерческих банков возрос в 350 раз. Через год (август-сентябрь 2008 г.) его дальнейший рост привел к массовому неисполнению банками своих обязательств по сделкам репо. Уже первые проявления кризиса в России показали, что основной механизм его развития отличается от наблюдаемого в развитых странах. В России неизбежность развития системного кризиса была предопределена сложившимися в 2000-х гг. механизмами финансирования банков и предприятий, предложения денег, ценообразования на финансовом рынке. Банк России эмитировал рублевые средства под аккумуляцию иностранной валюты в официальных резервах. Сокращение экспортной выручки российских экспортеров в результате падения мировых цен на нефть привело к относительному сжатию денежной массы. Повышение процентных ставок на мировом финансовом рынке и ограничение кредитования заемщиков из развивающихся стран

привело к удорожанию заимствований для крупнейших российских банков. Это вызвало крах российского межбанковского кредитного рынка.

Зависимость российского финансового рынка и предприятий от внешнего финансирования иллюстрируют статистические данные. Так, на 1 октября 2008 г. внешний долг российских банков и корпораций (безучастия в капитале) составлял 497,8 млрд долл. На 1 сентября 2009 г. эта задолженность снизилась, но незначительно — всего на 12,7 % до 434,9 млрд долл. (в том числе задолженность банков составил 135,9 млрд долл., корпоративного сектора — 299,0 млрд долл.). Уход международных инвесторов с российского рынка (в 2008 г. чистый отток частного капитала из России составил 130,8 млрд долл., в 2009 г. превысил 50 млрд долл.) связан с началом кризиса ликвидности в банковском секторе страны.

Перечислим проблемы, характерные для банковского сектора современной России и свидетельствующие о том, что в нашей стране не завершено институциональное формирование банковской системы рыночного типа.

1. В настоящее время в РФ действует большое число буквально карликовых банков как по объему собственного капитала, так и по совокупным активам. На 01.12.2009 под контролем 200 крупнейших банков (всего в реестре российских кредитных организаций насчитывалось 1131 банк, а действующих — 1 015) находилось свыше 94,0 % совокупных активов и примерно 90,0 % собственного капитала российских банков. При этом на долю банков, входящих в первую пятерку, приходилось 45 % всех собственных средств, около 48,0 % совокупных активов и 50 % всех предоставленных кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, а на долю только одного Сбербанка (СБ) России в структуре балансовых операций всех кредитных организаций, действующих в России, приходится 25 % активов, 20 % собственных средств, 30 % кредитов, предоставленных юридическим и физическим лицам, 25 % средств, привлеченных от

юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, и 50 % средств, привлеченных от физических лиц. О масштабах деятельности СБ России свидетельствует состояние прироста оборотов по счетам бухгалтерского учета его финансовых операций (форма 101) за декабрь 2008 г.:

по активным операциям:

- остатки по корсчету, открытому в Банке России, увеличились на **64 млрд руб.;**

- остатки по корсчетам, открытым СБ России в банках-нерезидентах, увеличились на **67 млрд руб.;**

- списано со счетов филиалов СБ, расположенных в РФ, на **2717 млрд руб.** больше, чем поступило;

- кредиты и депозиты, размещенные в банках-нерезидентах, увеличились на **143 млрд руб.;**

- кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям, увеличились на **122 млрд руб.;**

- кредиты, предоставленные физическим лицам, увеличились на **9 млрд руб.;**

- просроченная задолженность негосударственных коммерческих организаций по кредитам сократилась на **2 млрд руб.;**

- просроченная задолженность физических лиц по выданным кредитам возросла на **2 млрд руб.;**

по пассивным операциям:

- остатки по счетам банков-нерезидентов в СБ увеличились на **4 млрд руб.;**

- остатки по счетам банков-резидентов в СБ увеличились на **6 млрд руб.;**

- с корсчета СБ списано средств (кредитов, депозитов) в пользу банков-резидентов на **39 млрд руб.;**

- СБ получил межбанковский кредит от банков-нерезидентов на **6 млрд руб.;**
- просроченная задолженность физических лиц по выданным кредитам возросла на **2 млрд руб.;**
- средства (включая депозиты) негосударственных коммерческих организаций возросли на **176 млрд руб.;**
- средства (включая депозиты) физических лиц увеличились на **162 млрд руб.**

2. Плотность банковского обслуживания в России на декабрь 2009 г. в среднем составляла чуть больше 28 точек на 100 тыс. населения. Это сопоставимо с плотностью банковского обслуживания в странах Восточной Европы. Однако если в Европе банковские подразделения практически равномерно распределены по территории, то в России, наоборот, крайне неравномерно. Так, в Москве на 01.01.2010 функционировало около 50 % всех действующих кредитных организаций. В них было сосредоточено 86,6 % совокупных активов, 57,9 % всех депозитов юридических и физических лиц и прочих привлеченных средств и около 35 % кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных юридическим и физическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

3. Недокапитализация российских банков не позволяла им осуществлять адекватное финансирование крупнейших российских предприятий, а нерациональная политика Банка России высоких процентных ставок при отсутствии капитальных ограничений (отмененных с середины 2006 г.) привела к бесконтрольному росту внешнего российского долга. Так, внешняя задолженность банковского и корпоративного секторов на 01.09.2009 составляла около 33,5 % ВВП РФ. В условиях стремительной девальвации рубля значительная часть российских заемщиков столкнется с проблемой обслуживания внешнего долга.

4. Денежно-кредитная политика не преследует цель стимулировать экономический рост и повышать благосостояние населения. Она в принципе оторвана от потребностей российской экономики и носит столь противоречивый характер, что не позволяет хозяйствующим субъектам принимать экономически обоснованные решения. Так, теоретически проводившаяся в докризисный период политика укрепления рубля должна была способствовать модернизации российских предприятий. Но в условиях высокой инфляции и проводившейся процентной политики модернизация производства носила ограниченный и фрагментарный характер. В кризисный период политика «плавной» девальвации рубля наряду с политикой высоких процентных ставок ставит крест на планах технического перевооружения производства и, более того, ведет к свертыванию деловой активности в российской экономике. Промышленный спад и одновременно значительное расширение денежного предложения формируют у хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств устойчивые ожидания дальнейшего обесценения российской валюты и начала нового витка долларизации экономики России.

5. Деятельность банков как проводников денежно-кредитной политики направлена исключительно на соблюдение формализованных нормативов, требование выполнения которых зачастую носит выборочный характер. В условиях развития кризиса российские банки как независимые коммерческие организации, преследующие собственные интересы, ограничивают свою деятельность на всех сегментах финансового рынка, кроме валютного, и трансформируют свои рублевые обязательства в валютные активы. Средства, выделяемые банкам государством, привлекаемые в форме кредитов Банка России, депозитов юридических и физических лиц, не направляются на финансирование хозяйствующих субъектов, а выбрасываются на валютный рынок. В результате финансовые антикризисные меры усиливают девальвационное давление и не позволяют преодолеть кризис в экономике.

Сокращение рублевой ликвидности порождает сжатие внутреннего совокупного спроса, что еще больше усугубляет экономический кризис.

6. Инвестиции, привлекавшиеся внутри страны в докризисный период, использовались не производительно, а направлялись на финансовые спекуляции, что привело к надуванию нескольких пузырей, в том числе на национальном рынке ценных бумаг. Российский рынок ценных бумаг в докризисный период отличало несколько особенностей: низкая емкость рынка (в свободном обращении находилась лишь незначительная часть ценных бумаг наиболее привлекательных эмитентов); ограниченное число инвесторов, среди которых преобладали крупные зарубежные и национальные институциональные инвесторы; широкое распространение инсайдерских сделок, что позволяло инвесторам манипулировать курсовыми колебаниями; децентрализованная инфраструктура рынка. Высокий инвестиционный рейтинг России привлекал иностранные инвестиции, а узость предложения наряду с указанными чертами рынка вели к стремительному «разогреву» российского фондового рынка. Перед кризисом в мае 2008 г. его капитализация составляла 1,6 трлн долл., увеличившись за последние 3 года более чем в 3 раза. В то время инвесторы в ряде случаев приобретали ценные бумаги по явно завышенной цене. Так, по показателю отношения полной стоимости компании к выручке акции российской компании «Северсталь-Авто» были размещены на 15-20 % дороже, чем акции таких мировых автогигантов, как Honda, Nissan, Toyota и др., а по такому показателю, как отношение капитализации к чистой прибыли, акции российской шинной компании «Ам-тел» были размещены в 2- 2,5 раза выше, чем акции мировых лидеров отрасли — компаний Michelin и Bridgestone.

В результате во многом изолированного и во многом сегментарного функционирования банковской системы и реального сектора в национальной экономике усилились структурные диспропорции. Поэтому для российской

экономики выход из нынешнего кризиса будет крайне сложным и потребует принятия нестандартных решений.

ТЕМА 18. ЦЕННЫЕ БУМАГИ: АКЦИИ, ОБЛИГАЦИИ. ФОНДОВЫЕ БИРЖИ

Ценные бумаги и их виды. Акции. Номинальная стоимость курса акций. Облигации. Рынок ценных бумаг. Первичный и вторичный рынок. Организованный и неорганизованный рынок. Фондовая биржа и ее функции. Аккумуляция капитала. Межотраслевые переливы капитала. Переход управления к эффективному собственнику. Биржевые спекуляции. Биржи в России.

Ценная бумага — документ установленной формы и обязательных реквизитов, удостоверяющий имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении.

ценные бумаги делятся на 2 класса:

- **основные ценные бумаги**
- **производные ценные бумаги или деривативы** - финансовый

термин в значении производная, вторичная ценная бумага.

Основные ценные бумаги — это ценные бумаги, в основе которых лежат имущественные права на какой-либо актив, обычно на товар, деньги, капитал, имущество, различного рода ресурсы и др. К таким бумагам относятся:

- акция
- облигация
- вексель
- банковские сертификаты
- коносамент
- чек
- варрант
- депозитный сертификат

- сберегательный сертификат
- закладная
- трастовый сертификат
- и др.

Производная ценная бумага или дериватив — это бездокументарная форма выражения имущественного права (обязательства), возникающего в связи с изменением цены лежащего в основе данной ценной бумаги биржевого актива. К производным ценным бумагам относятся: фьючерсные контракты (товарные, валютные, процентные, индексные и др.), свободно обращающиеся опционы и свопы.

Акция представляет собой ценную бумагу, закрепляющую права ее владельца — акционера на:

- получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов
 - участие в управлении акционерным обществом
 - часть имущества, остающегося после его ликвидации. Бланк акции должен содержать следующие реквизиты
 - фирменное наименование акционерного общества и его местонахождение
 - наименование ценной бумаги — «Акция», ее порядковый номер, дату выпуска, вид акции — простая или привилегированная — и ее номинальную стоимость, имя держателя
 - размер уставного капитала акционерного общества на день выпуска акций, а также количество выпускаемых акций, срок выплаты дивидендов.
- подпись председателя правления акционерного общества, место печати, предприятие — изготовитель бланков ценных бумаг

Облигация является ценной бумагой, предоставляющей ее держателю право на получение:

- от эмитента облигации — суммы основного долга (номинальной стоимости), выплачиваемой при ее погашении в денежной форме или ином имущественном эквиваленте,
- зафиксированного дохода в виде процента, начисляемого к номинальной стоимости облигации. Реквизиты бланков облигаций следующие,
 - фирменное наименование эмитента и его местонахождение,
 - наименование ценной бумаги — «Облигация»,
 - наименование (имя) держателя, порядковый номер и номинальная стоимость,
 - дата выпуска, вид облигации (закладная, облигация без обеспечения, конвертируемая облигация). общая сумма выпуска,
 - процентная ставка, условия и порядок выплаты процентов, условия и порядок погашения,
 - место печати, предприятие — изготовитель бланков ценных бумаг.

Выпуск облигаций могут осуществлять государство и юридические лица, имеющие соответствующий организационно-правовой статус.

Акции и облигации, имея сходство как ценные бумаги, обладают отличительными особенностями. Если акции предоставляют право владельцам на получение дивидендов, имущественной доли при ликвидации акционерных обществ участие в управлении, то облигации таких прав владельцам не дают.

Их возможности касаются только получения основной суммы долга при погашении облигаций и процентного вознаграждения. Никаких имущественных прав, а тем более претензий на участие в правлении акционерным обществом владелец облигаций предъявлять не вправе.

Акции и облигации являются эмиссионными ценными бумагами. На эмиссионные ценные бумаги может быть выпущен сертификат.

Сертификат ценной бумаги (от лат. certifico — удостоверяю) — документ, удостоверяющий совокупность прав на определенное количество ценных бумаг.

Сертификат эмиссионной ценной бумаги — документ, выпускаемый эмитентом и удостоверяющий совокупность прав на указанное в нем количество ценных бумаг. При этом владелец ценных бумаг имеет право требовать от эмитента исполнения его обязательств на основании такого сертификата. Выпуск сертификата может быть осуществлен как в документарной - так и в бездокументарной форме.

При документарной форме эмиссионных ценных бумаг сертификат и решение о выпуске ценных бумаг являются документами, удостоверяющими права, закрепленные ценной бумагой. При бездокументарной форме эмиссионных ценных бумаг решение о выпуске ценных бумаг является документом, удостоверяющим права, закрепленные **ценной бумагой**.

Эмиссионная ценная бумага в целом закрепляет имущественные права в том объеме, в котором они установлены в решении о выпуске данных ценных бумаг, и в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Вексель — это документ, составленный по установленной законом форме и содержащий безусловное абстрактное денежное обязательство. Вексель представляет собой разновидность «кредитных денег».

Различают вексель простой и переводной.

Вексель простой — ничем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег держателю векселя.

Вексель переводной — письменный приказ векселедателя (трассанта), адресованный плательщику (трассату), об уплате указанной в векселе суммы денег держателю векселя (ремитенту).

Трассат становится должником по векселю только после того, как акцептирует вексель, т.е. согласится на его оплату, поставив на нем свою подпись. Только после этого можно говорить о том, что вексель акцептован.

Чек относится к ценным бумагам и содержит ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы

чекодержателю. Таким образом, чек по характеру выполняемых функций напоминает переводной вексель, в котором в качестве трассата выступает банк.

Ценные бумаги кредитных организаций

Депозитный сертификат — письменное свидетельство банка о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика на получение по истечении установленного срока суммы вклада (депозита) и процентов по нему. Он может быть выдан только организации, являющейся юридическим лицом, зарегистрированной на территории Российской Федерации.

Сберегательный сертификат — письменное свидетельство банка о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика на получение по истечении установленного срока суммы вклада (депозита) и процентов по нему. Он может быть выдан только гражданину Российской Федерации.

Таким образом, депозитный и сберегательный сертификаты очень похожи друг на друга, отличаясь только статусом владельца. Так, владельцем депозитного сертификата может быть только юридическое лицо, а сберегательного — только физическое лицо.

Складское свидетельство представляет собой документ, подтверждающий факт заключения договора хранения и принятия товара на хранение, а держатель свидетельства получает право распоряжаться товаром в то время, когда товар находится на хранении.

Коносамент — это ценная бумага, разновидность товарораспорядительного документа, предоставляет его держателю право распоряжения грузом. Коносамент (от фр. — *connaissement*) — это документ, содержащий условия договора морской перевозки груза.

Постановление ЦИК и СНК СССР от 28 мая 1926 г.. утвердившее Положение о морских перевозках. ввело в обращение морские грузовые документы. В практику введены следующие виды коносаментов: коносамент, составленный на имя определенного получателя, и коносамент на

предъявителя. Все виды коносаментов, кроме коносамента на предъявителя, представляют собой ордерные бумаги.

Коносамент свойственна специфика, которая связана с условиями его создания как документа и порядком обращения. Суть дела сводится к тому что данной ценной бумагой обслуживаются товары, находящиеся в пути. Поэтому в качестве нормативных актов применяются наряду с Гражданским кодексом Российской Федерации Кодекс торгового мореплавания и Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов. Данными документами узаконены **коносаменты как ценные бумаги** и описаны правила их обслуживания и обращения.

Банковская сберегательная книжка на предъявителя, выпускаемая банком, согласно российскому законодательству также является ценной бумагой, удостоверяющей право ее владельца на получение вклада и процентов по нему.

Приватизационные ценные бумаги — ваучеры

Приватизационные ценные бумаги также относятся к ценным бумагам, подтверждающим право их владельца на часть приватизируемой государственной собственности. Наиболее известным и пока единственным примером приватизационных ценных бумаг являются приватизационные чеки (ваучеры).

Жилищные сертификаты представляют собой ценные бумаги с индексируемой номинальной стоимостью в зависимости от стоимости единицы площади жилья. Номинальная стоимость жилищных сертификатов представлена в единицах общей площади жилья и в ее денежном выражении.

Закладная является именной ценной бумагой, удостоверяющей следующие права ее законного владельца:

- право на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой имущества, указанного в договоре об ипотеке, без представления других доказательств существования этого обязательства

- право залога на указанное в договоре об ипотеке имущество.

Обязанными по закладной лицами являются должник по обеспеченному ипотекой обязательству и залогодатель..

Опционное свидетельство представляет собой производную именную эмиссионную ценную бумагу, которая закрепляет право ее владельца на покупку (опционное свидетельство на покупку) или продажу (опционное свидетельство на продажу) ценных бумаг, составляющих базисный актив опционных свидетельств.

Номинальная стоимость акции — это то, что указано на её лицевой стороне (иногда её называют нарицательной стоимостью). Общая величина уставного капитала равна общей сумме номиналов всех выпущенных акций.

Номинальная стоимость всех обыкновенных акций общества должна быть одинаковой.

Номинальная стоимость не обязана отражать реальную ценность акций. Однако она часто используется для ряда операций (оценка пошлин, комиссий, тарифов), особенно на неразвитом, малоликвидном фондовом рынке. Цена акций при первичном размещении не должна быть ниже номинальной стоимости.

Эмиссионная стоимость акции — стоимость акций при их первичном размещении, по которой её приобретает первый держатель. Обычно эмиссионная цена акции превышает номинальную стоимость или равна ей. Превышение эмиссионной цены над номинальной стоимостью называется эмиссионной выручкой, или эмиссионным доходом.

Рыночная стоимость акции — это цена, по которой акция продаётся и покупается на вторичном рынке. Рыночная цена (курс) обычно формируется на торгах на фондовой бирже, отражает баланс спроса и предложения на данные акции.

Рынок ценных бумаг -система отношений, возникающая в процессе обмена экономических благ с использованием ценных бумаг в качестве актива-посредника.

Цель рынка ценных бумаг — аккумулировать финансовые ресурсы и обеспечить возможность их перераспределения путем совершения различными участниками рынка разнообразных операций с ценными бумагами, т.е. осуществлять посредничество в движении временно свободных денежных средств от инвесторов к эмитентам ценных бумаг.

Классификация рынков ценных бумаг

По территориальному принципу рынок ценных бумаг делится на **международный, региональный, национальный и местный.**

Виды рынков ценных бумаг в зависимости от времени и способа поступления ценных бумаг в оборот:

- первичный
- вторичный

Первичный - это рынок, который обслуживает выпуск (эмиссию) и первичное размещение ценных бумаг.

Вторичный- это рынок, где производится обращение ранее выпущенных ценных бумаг, осуществляются купля-продажа или другие формы перехода ценной бумаги от одного ее владельца к другому в течение всего срока существования ценной бумаги. Здесь в процессе купли-продажи актива определяется его действительный курс, т.е. производится котировка курса ценных бумаг.

Виды рынков ценных бумаг в зависимости от степени организованности:

- организованный
- неорганизованный

Организованный рынок - это обращение ценных бумаг на основе законодательно установленных правил между лицензированными профессиональными посредниками.

Неорганизованный рынок - это обращение ценных бумаг без соблюдения единых для всех участников рынка правил; это рынок, где правила заключения сделок, требования к ценным бумагам, к участникам и т.д. не установлены, торговля осуществляется произвольно, в частном контакте продавца и покупателя. Системы распространения информации о совершенных сделках не существует.

Виды рынков ценных бумаг в зависимости от места торговли:

- биржевой
- внебиржевой

Биржевой рынок - это рынок, организованный фондовой (фьючерсной, фондовыми секциями валютной и товарной) биржей и работающими на ней брокерскими (маклерскими) и дилерскими фирмами.

Внебиржевой рынок - сфера обращения ценных бумаг, не допущенных к котировке на фондовых биржах. Внебиржевой рынок занимается обращением ценных бумаг тех акционерных обществ, которые не имеют достаточного количества акций или доходов для того, чтобы зарегистрировать (пройти листинг) свои акции на какой-либо бирже и быть допущенными к торгам на ней.

Он может быть организованным и неорганизованным. Организованный внебиржевой рынок образуется фондовыми магазинами, отделениями банков, а также дилерами, которое могут быть или не быть членами биржи, инвестиционными компаниями, инвестиционными фондами, отделениями банков и др.

По видам сделок рынок ценных бумаг разделяется на кассовый и срочный.

- **Кассовый рынок (кэш-рынок, спот-рынок)** — это рынок с немедленным исполнением сделок в течение 1-2 рабочих дней, не считая дня заключения сделки.

- **Срочный рынок (форвардный)** — это рынок, на котором заключаются разнообразные по виду сделки со сроком исполнения, превышающим два рабочих дня.

По способу торговли выделяют следующие виды рынков ценных бумаг:

- традиционный
- компьютеризированный

Торговля на компьютеризированном рынке ведется через компьютерные сети, объединяющие соответствующих фондовых посредников. Характерными чертами данного рынка являются:

отсутствие физического места, где встречаются продавцы и покупатели, и, следовательно, прямого контакта между ними;

полная автоматизация процесса торговли и его обслуживания; роль участников рынка сводится в основном только к вводу своих заявок на покупку-продажу ценных бумаг в систему торгов.

Торговля на традиционном рынке осуществляется непосредственно на самой бирже между продавцами и покупателями ценных бумаг.

По эмитентам и инвесторам рынок ценных бумаг делится на рынки:

- государственных ценных бумаг
- муниципальных ценных бумаг
- корпоративных ценных бумаг
- ценных бумаг, выпущенных (купленных) физическими лицами

По конкретным видам ценных бумаг бывают рынки акций, облигаций, векселей и проч.

Кроме того, рынок ценных бумаг делится по отраслевому, территориальному и другим критериям.

Фондовая биржа представляет собой определенным образом организованный рынок, на котором владельцы ценных бумаг совершают через членов биржи, выступающих в качестве посредников, сделки купли-продажи. Контингент членов биржи состоит из индивидуальных торговцев ценными бумагами и кредитно-финансовых институтов.

Круг бумаг, с которыми проводятся сделки, ограничен. Члены биржи или государственный орган, контролирующий их деятельность, устанавливают правила ведения биржевых операций, режим, регулирующий допуск к котировке.

Вместе с порядком проведения сделок они образуют сердцевину биржи как механизма, обслуживающего движение ценных бумаг.

Фондовая биржа — это прежде всего место, где находят друг друга продавец и покупатель ценных бумаг, где цены на эти бумаги определяются спросом и предложением на них, а сам процесс купли-продажи регламентируется правилами и нормами, т. е. это определенным образом организованный рынок ценных бумаг.

В качестве товара на этом рынке выступают ценные бумаги — акции, облигации и т. п., а в качестве цен этих товаров — курсы этих бумаг.

Основные функции фондовой биржи:

- посредническая — создает достаточные и всесторонние условия для торговли ценными бумагами эмитентам, инвесторам и финансовым посредником;
- индикативная — оценка стоимости и привлекательности ценных бумаг;
- регулятивная — организация торговли ценными бумагами,
- Контрольная функция биржи — обеспечение достоверности котировки ценных бумаг и надежности биржевой торговли.

Межотраслевые переливы капитала

Основной функцией рынка ценных бумаг является предоставление возможности инвестиционному капиталу перетекать в те отрасли, которые обеспечивают в данный момент наибольшую прибыль.

За счет перелива капитала в более доходную для инвестора отрасль создаются новые компании, что усиливает конкуренцию производимых товаров и услуг, следствием чего является снижающаяся ценовая политика, результаты которой сказываются на прибыльности компаний, курсе акций.

В свою очередь, колебание курса ценных бумаг оказывает влияние на динамику межотраслевого перелива капиталов, создание вновь или ликвидацию компаний, стратегию компаний по привлечению заемных средств.

То есть рынок ценных бумаг выступает в некотором роде в роли регулятора экономики. Кроме того, при покупке акций у инвестора возникает право собственности, что предполагает участие в управлении компанией, получение части прибыли, получение части имущества при реорганизации или ликвидации компании. При концентрации акций в руках одного инвестора (небольшой группы инвесторов) появляется реальная возможность оказывать непосредственное воздействие как на сам процесс управления предприятием, так и на ход производства.

Биржевая спекуляция - совершение на бирже сделок с ценными бумагами в целях получения прибыли от разницы между курсами в момент заключения и исполнения сделки.

В условиях рынка **спекуляция** необходимый элемент сделок купли-продажи, независимо от честности и желания сторон, продавца и покупателя, одна из них в результате непрерывного изменения цен будет в выигрыше, а другая в проигрыше.

Механизм биржевой спекуляции основан на прогнозировании биржевых курсов. Те, кто играет «на повышение» (на биржевом жаргоне их называют «быками»), скупают ценные бумаги, чтобы продать их по более

высокому курсу, те, кто играет «на понижение» (на биржевом жаргоне - «медведи»), рассчитывая на понижение биржевого курса, распродают ценные бумаги, чтобы в последствии купить их вновь, но уже по более низкой цене.

В отличие от инвестора, который принимает собственные решения на основании оценочной стоимости, спекулянт, как правило, действует только лишь на основании колебаний рыночной цены, заключая сделку, исход которой не определен.

Хеджирование – биржевое страхование от неблагоприятного изменения цены путем заключения сделок на срочных рынках.

Механизм хеджирования заключается в балансировании обязательств на наличном рынке (товаров, ценных бумаг, валюты) и противоположных по направлению на фьючерсном рынке. Деньги, ценные бумаги, товар вкладывается в две разнонаправленные корзины, если есть убытки в одной, то прибыль в другой. Это и есть страховка.

Фьючерс (фьючерсный контракт) - это договор о фиксации условий покупки или продажи стандартного количества определенного актива в оговоренный срок в будущем, по цене, установленной сегодня.

Хеджирование и биржевая спекуляция это две формы спекуляции которые невозможны друг без друга. Они сосуществуют во взаимосвязи и взаимозависимости, одно не может существовать без другого явления. Подводя итоги можно отметить, что спекуляция на бирже имеет положительные моменты, которые проявляются:

- В повышении ликвидности рынка, где быстрее покупают и быстрее продают .
- Спекулянты увеличивают конкуренцию между участниками торгов, что ведет к появлению более объективной цены на ценные бумаги.
- Спекулятивный потенциал ценных бумаг, вызывает интерес и стремление вкладчиков к быстрому обогащению, что способствует

ликвидности ценных бумаг рискованных предприятий, без чего замедлился бы общественный и технический прогресс.

Биржа - юридическое лицо, обеспечивающее регулярное функционирование организованного рынка биржевых товаров, валют, ценных бумаг и производных финансовых инструментов. Торговля ведётся стандартными контрактами или партиями (лотами), размер которых регламентируют нормативные документы биржи.

Раньше биржей называли место или здание, где собираются в определённые часы торговые люди и посредники, биржевые маклеры для заключения сделок с ценными бумагами или товарами

До эпохи компьютеризации о сделках стороны договаривались устно. Сейчас торги большей частью проходят в электронном виде с использованием специализированных программ. Брокеры в своих интересах или интересах клиентов выставляют в торговые системы заявки на покупку или продажу ценной бумаги (валюты, товара). Эти заявки удовлетворяются встречными заявками других торговцев. Биржа ведёт учёт исполненных сделок, реализует, организует и гарантирует расчёты (клиринг), обеспечивает механизм взаимодействия «поставки против платежа».

Обычно биржи получают комиссионный сбор с каждой заключённой с помощью их сделки, и это основной источник доходов биржи. Другими источниками могут быть членские взносы, плата за доступ к торгам, продажа биржевой информации. На данный момент в России существует одиннадцать фондовых бирж. Но торги ценными бумагами ведутся не на всех. Основной оборот приходится только на четыре: Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), Российская торговая система (РТС), Санкт-Петербургская валютная биржа (СПВБ) и Фондовая биржа "Санкт-Петербург" (ФБ СПб).

ТЕМА 19. ИНФЛЯЦИЯ И ЕЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Инфляция представляет собой обесценение денег, падение их покупательной способности, вызываемое повышением цен, товарным дефицитом и снижением качества товаров и услуг. Она ведет к перераспределению национального дохода между секторами экономики, коммерческими структурами, группами населения, государством и населением и субъектами хозяйствования.

Инфляция свойственна любым моделям экономического развития, где не балансируются государственные доходы и расходы, ограничены возможности центрального банка в проведении самостоятельной денежно-кредитной политики.

Иногда инфляционные процессы возникают или специально стимулируются государством, когда использованы все прочие формы перераспределения общественного продукта и национального дохода.

Глубинные причины инфляции находятся как в сфере обращения, так и в сфере производства и очень часто обуславливаются экономическими и политическими отношениями в стране.

К факторам денежного обращения относятся: переполнение сферы обращения избыточной массой денежных средств за счет чрезмерной эмиссии денег, используемой на покрытие бюджетного дефицита; перенасыщение кредитом народного хозяйства; методы правительства по поддержанию курса национальной валюты, ограничение его движения и др.

К неденежным факторам инфляции относятся: факторы, связанные со структурными диспропорциями в общественном воспроизводстве, с затратным механизмом хозяйствования, государственной экономической политикой, в том числе налоговой политикой, политикой цен, внешнеэкономической деятельностью и т.д.

Все это свидетельствует о том, что инфляция представляет собой сложное многофакторное явление, обусловленное нарушением воспроизводственных процессов, непропорциональным развитием народного

хозяйства, политикой государства, политикой эмиссионных и коммерческих банков.

Инфляция может развиваться и при стабильной массе денег в обращении. Так, сокращение обращения объема товаров и услуг при данной массе денег в обращении в США в 40-х и 70-х гг. вызвало инфляционные процессы, что было обусловлено ускорением оборота денег. По экономическому эффекту ускорение оборота денег при прочих неизменных условиях равнозначно выпуску дополнительной массы денег в обращение.

При инфляции капитал перемещается из сферы производства в сферу обращения, так как там скорость обращения значительно выше, что дает огромные прибыли, но одновременно усиливает инфляционные тенденции. Механизм инфляции самовоспроизводится, а на его основе нарастает дефицит сбережений, сокращаются кредиты, инвестиции в производство и предложение товаров.

Таким образом, факторы инфляции действуют как при производстве и реализации товаров, так и при изменении массы и скорости обращения денег.

Временное нарушение сбалансированности макроэкономических пропорций в рыночной экономике преодолевается рыночным механизмом хозяйствования через цены, перераспределением денежных и товарных ресурсов, умелой политикой центрального банка и государства. При длительном постоянном нарушении сбалансированности начинаются инфляционные процессы. Их интенсивность, темпы роста цен и доходов могут быть различны, и главная задача в этом случае - не допустить неконтролируемого ускорения инфляции, инфляции, связанной с нарастанием издержек производства, разрушающих экономику, и свести к минимуму потери инвесторов.

В современных условиях инфляция во всем мире носит хронический, повсеместный, всеохватывающий характер, вызываемый не только денежными, но и неденежными факторами, часто политическими.

Полностью исключить инфляцию даже в рыночных условиях хозяйствования невозможно, речь может идти только об управляемой инфляции.

Типичным проявлением инфляции выступает общее повышение товарных цен и понижение курса национальной валюты. В то же время в условиях планово-распределительной системы в наибольшей степени инфляция выражается в дефицитности экономики, снижении качества товаров и значительно меньше - в уровне повышения цен. Искусственное, административное сдерживание цен, которые, с одной стороны, ориентированы на фактические издержки, складывающиеся в производстве; с другой - на полное игнорирование спроса (розничные цены), в итоге тормозило развитие производства, совершенствование его технического уровня и порождало товарный дефицит.

Цены, регулируемые государством, длительное время могут оставаться неизменными, но купить многие товары по фиксированным ценам практически невозможно, их нет в свободной продаже. В таких случаях, как правило, возникает официальное и неофициальное нормирование, усиливаются распределительные отношения, в хозяйстве появляются различные рынки, где товары реализуются по повышенным ценам.

Такая инфляция называется «подавленной», скрытой, в отличие от открытой, официально регистрируемой статистическими службами. Проявление скрытой инфляции выражается и в том, что за прежние суммы приобретается продукция низкого качества и в меньшем количестве, происходит более быстрый рост цен на новые изделия по сравнению с качеством, из торговли «вымывается» более дешевый ассортимент. В

народном хозяйстве из-за роста издержек производства и сохранения стабильных цен снижается рентабельность, возрастают государственные дотации.

«Подавленная» инфляция может иметь место и в условиях рыночных отношений. Правительство пытается «подавить» инфляцию не путем развития производства, а зажимая денежную массу и фиксируя курс доллара. В этом случае инфляция проявляется в огромных неплатежах, в натурализации хозяйственных отношений, падении производства.

Для достижения заданного уровня инфляции государство задерживает платежи по государственным заказам, по оплате труда, выдачу пенсий и компенсаций, финансирование бюджетных отраслей.

Инфляция, как правило, измеряется ростом цен, но не всякое повышение цен связано с инфляцией. Повышение товарных цен может происходить и в условиях обращения золотой валюты, и в период оживления и подъема экономики, когда наряду с ростом цен растут и доходы. Общий рост цен, связанный с появлением более современных или новых товаров, вызванный изменением их стоимости и потребительской стоимости, может не иметь социально-экономических последствий.

При инфляции неравномерно возрастают цены на различные группы товаров, в результате меняется структура цен и национальный доход перераспределяется не только между сферами воспроизводства и отраслями народного хозяйства, но и между группами населения

В процессе инфляции при появлении на рынке дополнительных денежных ресурсов цены на товары повышаются по-разному и с разной скоростью. Раньше всех при образовании лишних денег увеличиваются цены на товары первой необходимости, затем - на товары длительного пользования и особенно недвижимость. В условиях инфляции не обязательно повышаются все цены. Даже в периоды быстрого роста инфляции одни цены могут оставаться стабильными, другие - снижаться. Так, в США в 1970-1980

гг., когда наблюдался высокий уровень инфляции, цены на такие товары, как видеомэагнитофоны, цифровые часы и персональные компьютеры фактически были снижены¹.

Повышение цен может быть не только проявлением, но и причиной «раскручивания» инфляции, как это случилось в российской экономике в 1992 г., когда в результате либерализации цен оптовые цены возросли в 34 раза, розничные - в 26-28 раз, ВВП - в 15 раз, денежная масса возросла в 8-9 раз и кредитные вложения в экономику - в 6 раз.

Повышение оптовых цен вызвало необходимость приспособлять денежную массу к ценовой динамике. Рост наличной и безналичной денежной массы происходил медленнее роста цен, т.е. в хозяйственном обороте постоянно наблюдался недостаток денег, а цены продолжали расти. Государство начало выпускать 10-, 50- и 100-тысячные рублевые купюры.

Западные экономисты рассматривают инфляцию, как правило, анализируя факторы повышения цен, связанные с формированием потребительского спроса, с предложением товаров и услуг, с соотношением спроса и предложения, влияющих на формирование цен, и факторы производства. Эти факторы определяют два вида инфляции: инфляцию спроса, вызванную избыточным спросом, и инфляцию издержек, вызывающую рост цен под воздействием нарастания издержек производства.

Инфляция спроса обуславливается «разбуханием» денежной массы и в связи с этим платежеспособного спроса при данном уровне цен в условиях недостаточно эластичного производства, способного быстро реагировать на потребности рынка. Совокупный спрос, превышающий производственные возможности экономики, вызывает повышение цен.

Основной причиной «разбухания» денежной массы является рост военных расходов, когда экономика ориентируется на значительные затраты на вооружение и по этой причине у государства нарастает бюджетный

дефицит, покрываемый с помощью эмиссии, по существу, не обеспеченных товарными ресурсами денег.

На первоначальной стадии накопления избыточной денежной массы стимулируются наращивание производства и продаж, снижение безработицы, цен и в итоге - установление равновесия. Поэтому делается вывод, что в минимальных размерах инфляция даже полезна, так как она гарантирует от кризиса перепроизводства и сокращения занятости. В последующем, когда полная занятость распространяется на все сферы экономики и они уже не могут отвечать на увеличение спроса дополнительным предложением продукции, происходит рост цен. Затем начинают действовать факторы, вызывающие упадок производства, снижение его эффективности и обострение инфляции.

При инфляции спроса в платежном обороте существует определенный «навес» избыточной массы денежных средств по сравнению с ограниченным предложением, что и вызывает повышение цен и обесценение денег.

Инфляцию издержек рассматривают обычно с позиций роста цен под воздействием нарастающих издержек производства, прежде всего роста затрат на заработную плату. Повышение цен на товары сокращает доходы населения, и требуется индексация заработной платы. Ее увеличение приводит к росту издержек на производство продукции, сокращению прибыли, объемов выпуска продукции по действующим ценам. Желание сохранить прибыль заставляет производителей повышать цены. Возникает инфляционная спираль: возрастание цен требует увеличения зарплаты, увеличение зарплаты влечет за собой повышение цен - теория «инфляционной спирали» заработной платы и цен.

Инфляция издержек может быть лишь в том случае, если увеличиваются издержки на единицу продукции и в связи с этим поднимаются цены. Однако заработная плата является лишь одним из элементов цены и, как правило, производство товаров дорожает за счет

увеличения затрат на приобретение сырья, энергоносителей, оплату транспортных услуг. Повышение материальных затрат во всем мире - закономерный процесс в связи с удорожанием добычи, транспортировки сырьевых ресурсов и энергоносителей, и это всегда будет влиять на рост издержек производства. Противодействующим фактором выступает использование новейших технологий, снижающих затраты на единицу продукции.

Рост заработной платы вызывает рост издержек производства и соответственно рост цен, если происходит одновременное ее повышение в основных отраслях хозяйства вне взаимосвязи с ростом производительности труда. В реальной жизни рост заработной платы в масштабах государства всегда значительно отстает от роста цен и полной компенсации никогда не осуществляется.

При инфляции издержек количество денег с учетом скорости их обращения «подтягивается» к возросшему уровню цен, вызванному воздействием неденежных факторов со стороны производства и предложения товаров. Если масса денег быстро не адаптируется к возросшему уровню цен, начинаются проблемы в денежном обороте - дефицит платежных средств, неплатежей, а вслед за этим и спад, остановка производства, сокращение товарной массы.

Инфляция может вызываться адаптивными инфляционными ожиданиями, связанными с воздействием политической нестабильности, с деятельностью средств массовой информации, потерей доверия к правительству. На фоне больших инфляционных ожиданий и роста курса иностранной валюты население предпочитает держать свои сбережения не в национальной валюте.

Адаптивные инфляционные ожидания стимулируют наращивание текущего спроса в ущерб сбережениям и инвестиционным возможностям

кредитной системы, что делает их еще более устойчивыми, так как ускоряется денежный оборот.

Инфляция может быть спровоцирована налоговой политикой государства. В условиях инфляции формирование доходов бюджета происходит на инфляционной основе - при спаде производства прибыль образуется преимущественно за счет роста цен, а не за счет создания реальных материальных ценностей. Если в бюджет изымается большая часть прибыли хозяйства, то усиливается тенденция уклонения от уплаты налогов, снижаются возможности инвестиционной активности. При падении объемов производства налог на добавленную стоимость только усугубляет инфляцию, он напрямую влияет на увеличение цен.

Налоговая политика государства может преследовать фискальную или регулирующую цель. При стагфляции решающим направлением бюджетной политики должно быть стимулирование частного предпринимательства и сбережений населения, эффект от создания противовеса инфляционным процессам компенсирует предшествующие налоговые потери государства.

Инфляция может воспроизводиться и из-за политической нестабильности в государстве и социальной активности населения, связанной с забастовками в базовых отраслях экономики. В России политический фактор сыграл важную роль в развитии инфляции.

В процессе преобразования планово-распределительной системы в рыночную в российской экономике в наибольшей степени проявилась корректирующая инфляция, обусловленная объективными процессами трансформации структуры внутренних цен. В новых условиях хозяйствования нельзя было оставить старую систему ценообразования, фактически регулирующую прибыль и рентабельность, доходы и расходы бюджета, спрос и предложение продукции, занятость, состояние экспорта и импорта, платежного баланса, валютного курса.

При закрытости экономики государственное регулирование цен создавало относительно стабильное макроэкономическое равновесие.

Либерализация всех сфер хозяйственной жизни резко нарушила это равновесие, а результатом отпущения цен была трансформация стоимостных пропорций в хозяйстве. Это вызвало сильную корректирующую инфляцию. Рост цен в потребительском секторе к концу 1992 г. увеличился в 26 раз, в производственном секторе - в 34 раза, что связано с существовавшими неоправданно низкими ценами на сырьевые ресурсы и энергоносители.

Изменение структуры внутренних цен - процесс долгий и неоднозначный. Он зависит от многих факторов, связанных с развитием производства внутри страны, в отдельных регионах, а также с объемом и структурой импортных поставок, изменением курса рубля по отношению к другим валютам. Трансформация соотношений внутренних цен происходит на протяжении всех лет реформ, и общей тенденцией является сближение внутренних и мировых цен.

Инфляция классифицируется в зависимости от темпов роста цен. Она подразделяется на ползущую со среднегодовыми темпами прироста цен от 5 до 10%, характерную для развитых стран, где происходит небольшое умеренное обесценение денег из года в год, и это признается неизбежным моментом нормального развития рыночной экономики и рассматривается в качестве фактора экономического роста.

Галопирующая инфляция (прирост цен $10^{50}\%$) и гиперинфляция характерны для развивающихся стран, переходящих от планово-распределительной системы к рыночной. Она рассматривается как негативное явление, вызывающее социально-экономическое и политическое напряжение в обществе.

Грань между приведенными видами инфляции условна, но общим признаком является возрастание скорости оборота денежных средств, резкое снижение совокупной покупательной способности денежной массы и уход из

денежного оборота не только разменной монеты, но и последовательно мелких бумажных купюр.

Галопирующая инфляция делает бессмысленным денежные накопления с целью приобретения товаров не только длительного пользования и отдаленного спроса, но и непродовольственных товаров повседневного спроса. В результате усиливаются инфляционные ожидания и происходит переориентация покупательского спроса практически полностью на продовольственные товары.

В рамках гиперинфляции следует выделить супергиперинфляцию, при которой рост цен составляет свыше 50% и более в месяц. В России в 1992 г. цены возросли более чем в 26 раз. Общий индекс цен за четыре

года к концу 1995 г. повысился в 4500 раз. Примером гиперинфляции может служить состояние денежного обращения после войны. В Германии после первой мировой войны цены в 1923 г. возросли в 1,3 трлн раз (при проведении денежной реформы в 1923 г. одна новая марка обменивалась на 1 трлн старых марок).

В Венгрии в 1946 г. один довоенный форинт приравнивался к 829 октильонов форинтов¹.

В зависимости от продолжительности различают хроническую инфляцию и стагфляцию, когда инфляция сопровождается падением производства, что также характерно для современной России,

Социально-экономические последствия инфляции выражаются в:

- перераспределении доходов между группами населения, сферами производства, регионами, хозяйствующими структурами, государством, фирмами, населением; между дебиторами и кредиторами;
- обесценении денежных накоплений населения, хозяйствующих субъектов и средств государственного бюджета;
- постоянно уплачиваемом инфляционном налоге, особенно получателями фиксированных денежных доходов;

- неравномерном росте цен, что увеличивает неравенство норм прибылей в разных отраслях и усугубляет диспропорции воспроизводства;
- искажении структуры потребительского спроса из-за стремления превратить обесценившиеся деньги в товары и валюту. Вследствие этого ускоряется оборачиваемость денежных средств и увеличивается инфляционный процесс;
- закреплении стагнации, снижении экономической активности, росте безработицы;
- сокращении инвестиций в народное хозяйство и повышении их риска;
- обесценении амортизационных фондов, что затрудняет воспроизводственный процесс;
- возрастании спекулятивной игры на ценах, валюте, процентах;
- активном развитии теневой экономики, в ее «уходе» от налогообложения;
- снижении покупательной способности национальной валюты и искажении ее реального курса по отношению к другим валютам;
- социальном расслоении общества и в итоге обострении социальных противоречий.

ТЕМА 20. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Необходимость участия государства в экономическом процессе вызвана тем, что оно является самостоятельным субъектом общественной жизни, агрегирующим интересы членов общества на самом высоком уровне. Отсюда проистекают следующие экономические функции государства.

1. Создание правовой и институциональной среды функционирования экономики.
2. Поддержание благоприятной конкурентной среды.
3. Перераспределение доходов и ресурсов для производства общественных благ.

4. Поддержка макроэкономического равновесия и стабилизационные мероприятия в условиях меняющейся конъюнктуры;

5. Осуществление предпринимательской деятельности в форме развития государственного сектора.

Национальная экономика как объект государственного регулирования представлена в виде многочисленных связей участников общественного производства, которые образуют экономические структуры данной экономической системы. Примером экономических структур являются процессы, приводящие к превращению капитала и труда в доход, процессы достижения некоторой эффективности экономической деятельности, перераспределение ресурсов производства и передел их стоимости, поддержание стабильного развития общественного производства, обеспечение равновесного развития экономики, поддержание курса национальной валюты и др. Отмеченные экономические структуры взаимосвязаны между собой прямыми и обратными связями, которые лежат в основе указанных экономических функций, регулирования экономики. В качестве иллюстрации экономических функций современного государства можно привести следующее.

Создание законодательных и других правовых условий функционирования экономики является центральной функцией государства в смешанной экономике. Установление государством «кодекса поведения» для субъектов социально-экономических процессов создает определенный хозяйственный порядок из хаоса частных устремлений. В большинстве современных стран хозяйственный порядок сложился постепенно естественным образом. Это относится к институту частной собственности, конкуренции, договорным отношениям, нормам права.

В ведущих европейских странах начало формирования хозяйственного порядка на принципах суверенитета и свободы относится к 14 веку в Англии, когда были приняты первые статусы о продолжительности рабочего дня и

уровне заработной платы. На основе устойчивых форм экономических процессов естественным образом создавалась правовая база функционирования экономики.

В настоящее время правовое обеспечение функционирования хозяйственного механизма смешанной экономики включает предоставление законного статуса и прав предприятиям частной собственности. Законодательная база определяет формы предпринимательства, условия его функционирования и взаимоотношения между субъектами рынка. Государство, в рамках создания им правового обеспечения, выполняет роль третейского судьи в вопросах соблюдения производителями, потребителями, рыночными структурами различного масштаба и характера деятельности.

Широта функций государства по правовому обеспечению определяется перечнем объектов ГРЭ. В индустриально развитых странах разработано антимонопольное законодательство по ограничению недобросовестной конкуренции, создана законодательная база защиты права потребителей, проводится защита прав интеллектуальной собственности. Действует законодательство по достижению социальной стабильности и общественной безопасности. В России правовое обеспечение функционирования хозяйственного механизма помимо незавершенности процесса создания нормативной базы имеет и другие слабые стороны. Во-первых, это слабая связь между носителями и выразителями интересов граждан. Во-вторых, слабость гражданского общества, которое проявляется в действии рудиментарной традиции: человек сам по себе. В-третьих, государственный аппарат в России на протяжении многовековой недемократической традиции стремится максимально упростить (иначе говоря, сократить объем свобод и ответственности перед обществом).

Механизм рынка, зародившись из обменных процессов, своими функциями преобразует обменные и иные экономические процессы, создает новые условия своего существования. Эти новые условия, созданные

механизмом рынка постепенно вступают в противоречия с ним. Противоречия механизма рынка постепенно расширяются до пределов, когда требуются действия внешних сил в лице государства. Можно отметить следующие изъяны механизмов рынка, требующие активной роли государства в экономике страны: существование долгосрочного равновесия на рынке при одновременно высокой безработице. Дж. М. Кейнс впервые провел анализ положения высокоразвитой страны и сделал следующие обобщения:

Возможность воспроизводства кризиса при сокращающемся спросе, снижающихся доходах населения, и сокращающихся инвестициях из-за недогрузки мощностей.

Механизм рынка меняет отраслевую структуру, отправляя в прошлое одни отрасли и содействуя возникновению новых отраслей. Эти процессы в ряде случаев приобретают затяжной социально неприемлемый характер (длительная структурная безработица).

Механизм рынка, приводя к концентрации производства, ослабляет конкуренцию. Возникает необходимость общехозяйственных, правовых и социальных условий, обеспечивающих эффективную конкуренцию. Создание таких условий становится уделом такой внешней силы как государство.

Механизм рынка порождает значительные конъюнктурные колебания и не равномерность развития отраслей, что сопровождается неравномерной притягательностью для капитала и труда. Возникает необходимость решения проблем безработицы, других социальных проблем посредством перераспределения доходов. В большинстве стран социальная устойчивость становится предметом опеки государства на основе программ социального обеспечения.

Современное общество нуждается в усилиях государства правового, организационного, финансового характера по направлениям, на которых

рыночный механизм проявляет себя неудовлетворительно. Это относится к созданию и развитию инфраструктуры производства и социальной сферы, экологии, финансированию фундаментальных исследований и др.

Механизм рынка способствует развитию отдельных территорий либо их замедлению, или ориентирован на развитие территорий без учета народнохозяйственной целесообразности. Механизм рынка допускает значительные конъюнктурные колебания различной длительности, что делает необходимыми усилия государства по достижению умеренного, но постоянного экономического роста. В этих усилиях государства также нуждается поддержание рациональной структуры и производства занятости, валютного курса и др.

Рыночный механизм не чувствителен к проблемам социальной обеспеченности, что делает необходимым проведение экономической политики перераспределения доходов для поддержания системы социального обеспечения.

В ряде сфер общественного производства действия механизма при производстве благ является неэффективным. К таким благам относятся некоторые общественные товары, которые удовлетворяют потребности населения бесплатно.

Причиной неэффективности рыночного механизма при производстве общественных товаров является то, что при их производстве предельные издержки не зависят от количества потребителей. Поэтому необходима экономическая активность государства таких благ как внешняя и внутренняя безопасность, общее образование, связь, транспортный комплекс, управленческая и судебная система, поддержание здоровья на общественно необходимом уровне.

Рыночный механизм не в состоянии решить проблему внешних эффектов, которые состоят в том, что издержки или выгоды от хозяйственных решений не находят отражения в ценах. Расхождение между

частной и общественной выгодой является внешним эффектом. Предприятия, использующие воду без очистных сооружений снижает свои издержки производства. Но загрязнение воды в водоемах приводит к антисанитарии, гибели рыбы и др. в данном случае для общества проявились отрицательные внешние эффекты (экстернами), так как общество вынуждено нести дополнительные затраты по созданию экономически благоприятной среды. Вместе с тем могут возникать внешние положительные эффекты, когда хозяйственная деятельность одних участников рынка без дополнительных затрат для других его субъектов приводит к получению последними дополнительных выгод. Так, осушение болот одним из сопредельных хозяйств ведет к получению выгод от мелиоративных работ другими хозяйствами.

Внешние отрицательные эффекты создают экономическую ситуацию, когда издержки, служащие частному индивидуальному равновесию не совпадают с народно хозяйственным равновесием. Народнохозяйственные издержки выше частнохозяйственных, а разницу в той или иной форме покрывает общество, что следует определить как несправедливость. В этом случае государство должно через материальную ответственность субъектов получателей частного положительного эффекта компенсировать обществу несправедливо получаемые блага.

Производство общественных товаров ведется в значительных рамках государственного сектора экономики, где государство выступает как предприниматель, инвестор, организатор НИОКР, и в значительной мере как потребитель продукции. Основным недостатком государственного сектора в России состоит в том, что он не является продуктом развитой рыночной экономики, но формируется в ходе трансформации центрально управляемого хозяйства в рыночное.

В ряде случаев механизм рынка, способствуя концентрации производства, капитала и рабочей силы, не служит политическим интересам

государства. Показательным представляется то, как развивается экономика в территориальном плане в Канаде, Японии, в СССР и сегодня в России. Пребывание на повзду политических ориентиров ведет к тому, что на огромных пространствах Сибири, Севера и Д. Востока не достигается оптимальная концентрация производства, капитала и рабочей силы. В результате Россия имеет низкие экономические показатели и низкий уровень жизни и формируется общественное мнение о том, что, не лучше ли эти территории присоединить к другим странам с более высокими экономическими показателями.

Правовые процедуры государства в рыночной экономике имеют значительное экономическое содержание. Создание правового общества служит основой проникновения государства в сферу рационального использования экономических ресурсов, упорядочения социальных взаимодействий участников рынка. Государство поддерживает взаимосвязь между демократическими процессами и рыночной экономикой в меру успешности развития последней. Демократия относится к группе достаточных условий жизни общества. В ряде случаев экономическая демократия разъединена с политической демократией. Известны примеры успешного рыночного развития (Сингапур, Гонконг, Чили) без достаточных институтов политической демократии. Экономические реформы, проводимые государством, могут осуществляться как в странах рыночного типа с диктаторскими политическими режимами и соответствующими им способами, так и в странах с значительными демократическими традициями, но с отсутствующими рыночными институтами (Чехия, Польша и другие страны Восточной Европы, Россия).

В условиях рынка режим частной собственности не является абсолютным, права собственности ограничены законодательством, что позволяет собственнику трансформировать эту организацию лишь в пределах обеспечения стабильности условий труда, выполняемых функций и др.

Например Кодекс о труде является воплощением таких ограничений по установлению найма и увольнения, границ труда и отдыха, минимальной часовой, дневной, месячной оплаты труда.

Пространство экономических процессов, подпадающих под функцию создания благоприятной правовой и институциональной среды включает также ряд мероприятий государства по регулированию процессов передела собственности. Рыночные отношения порождают постоянную подвижность капитала и собственности, так как конкуренция устраняет гарантии существующей эффективности и следовательно создает обстановку постоянного передела собственности, изменения системы правомочий по поводу любого объекта экономической деятельности. Постоянная проблема перераспределения экономической власти требует от государства необходимости следовать ясно очерченным принципам ограничения монополизма. Известно, что в условиях рынка инновации становятся условием передачи контроля над ресурсами от организаций с неэффективным их применением к эффективно действующим, проявлением таких процессов являются банкротства, санация, слияния и добросовестное поглощение. Однако экономические субъекты не нейтральны к этим процессам и государству необходимо прозрачно жестко обеспечивать правовую основу процессов изменения правомочий собственности. В противном случае криминал будет заполнять правовой вакуум.

Реализация второй экономической функции государства предполагает не только обеспечение прав собственности и норм экономической деятельности, но такого ограничения монополизма, которое дополнялось бы по меньшей мере сохранением пространства конкурентных отношений, способствующих эффективному производству, рациональному использованию ресурсов и общественному благосостоянию. Успех экономических структур реализуется в экономическом росте и преобразованиях, центральным звеном которых являются различные

нововведения (технические нововведения, новые формы организации производственной деятельности, эффективное распределение ресурсов). Поэтому поощрение конкуренции, дополненное расширением разнообразия потребительского выбора и устранением локальности рынков вторая по значимости функция регулирования экономики государством.

Общий процесс развития производства и эволюция рыночной системы со временем требуют такой гибкости от корпораций, возникших на основе применения инноваций, на которую они в их нынешнем состоянии не могут дать положительного ответа. Инновации и гибкость рыночного поведения, ставшие ранее предпосылкой роста и концентрации организации в условиях свободы предпринимательства, с некоторых пор становятся недоступны другим участникам рынка. Такой разлад между средой, породившей концентрированное производство и корпорациями, требует согласования широкого спектра интересов участников рынка. В такой ситуации государство вынуждено выбирать между монополией на рынке продукции и монополией на рынке организаций. Так, если в условиях реформирования РЖД государство позволит одной компании по перевозкам скупить другую, то на рынке услуг по перевозкам конкуренция снизится. С другой стороны, если Федеральная антимонопольная служба запретит такую сделку, то понизится конкуренция производства и труда. Поскольку стратегическим является недопущение дефицита продукции и снижение ее разнообразия, мощная организация более пригодна к продуцированию большего разнообразия товаров и услуг, то возникает проблема выбора. Чему отдать предпочтение? Или обеспечить разнообразие товаров и услуг через поддержку мощных экономических структур на рынке посредством устранения ряда атомизированных неэффективных организаций, или же поддержать разнообразие атомизированных экономических структур, совершенно конкурентную среду, но недостаточно эффективную. Поскольку власть легче сращивается с крупной собственностью, что сопровождается

ограничением или исчезновением экономической демократии, то предпочтительнее не уменьшение пространства демократии посредством предотвращения недобросовестных слияний и поглощений.

Перераспределение ресурсов и доходов это прерогатива механизма рынка, однако, с этой ролью в ряде случаев он справляется с данным процессом неудовлетворительно из-за значительного времени или из-за неполного использования экономических ресурсов. Поскольку индивидуальное и общественное сознание не в силах согласиться на длительное и обширное для домохозяйств снижение уровня потребления, то призывается государство решить такую проблему по принципу «все и сейчас». Функция государства как регулятора процессов распределения и перераспределения реализуется через установление условий работы фондовой биржи и рынка ценных бумаг в целом, гарантирование возврата вкладов посредством их обязательного страхования.

Регуляторная перераспределительная деятельность государства обнаруживает себя в системе социальных гарантий в виде прожиточного минимума, минимального размера заработной платы, проведении трансфертов и иных льгот по оплате услуг ЖКХ, направленных на ослабление дифференциации доходов.

Наконец замыкающей функцией государства являются различные стабилизационные мероприятия по применению регуляторов экономического роста, низкой инфляции и полной занятости. Эта функция наиболее противоречива, так форсирование экономического роста посредством понижения ставки рефинансирования и увеличения государственных расходов и инвестиций в неоднородной по уровню технологического развития экономике будет сопровождаться ростом инфляции и отставанием в производительности. В пределах стабилизационной функции регулятор принимает решения о поддержании курса национальной валюты посредством взаимосвязанной балансировки платежного баланса страны. Те же цели

преследует политика структурных преобразований, когда государство выступает заказчиком высокотехнологичной продукции, которая распределяется среди организаций и предприятий социальной инфраструктуры: образования, медицины, культуры, академической науки и других фундаментальных исследований.

Способы, методы и инструменты государственного регулирования экономики меняются в зависимости от сложности экономических проблем, возможностей регулятора и запаса навыков регулирования. Существуют стандартные экономические ситуации, и нетрадиционные, что предопределяет применение как универсальных, так и специфических моделей регулирования. Принято выделять правовые, административные, экономические, прямые и косвенные методы.

Правовые методы - представляют систему законодательных норм и правил, которые определяют структуру форм собственности и систему соответствующих правомочий. От них зависит содержание контрактов, условия их заключения, обязательства сторон.

Административные методы - это меры разрешения, запрещения и принуждения, регулирующие через лицензии, квоты уровень цен, валютный курс, стандарты потребляемых товаров и услуг, размеры минимальных социальных стандартов в области социальной политики и др.

Экономические методы - это совокупность мероприятий денежно-кредитного, финансового и организационно-целевого характера, ориентированных на регулирование совокупного спроса и предложения, структуру национальной экономики, инновационно-инвестиционный процесс. К ним могут быть отнесены меры Центрального банка по определению объема денежной эмиссии, дифференциация уровня налогообложения в зависимости от социально-экономической значимости видов деятельности, ограничение объема валютных операций посредством регулирования ставки рефинансирования, предоставление банкам

синдицированного кредита с целью кредитования реального сектора экономики, разработка целевых программ по реализации национальных проектов, структурной перестройке.

Методы регулирования **прямого действия** основаны на властных функциях государства по поддержанию или достижению необходимого экономического и хозяйственного результата деятельности субъектов экономической жизни общества. Это может быть ограничение или поддержка частного бизнеса, расширение или сжатие государственного сектора экономики. Средствами **косвенного** воздействия являются избирательные государственные инвестиции в отдельные отрасли народного хозяйства, льготные кредиты, поощряющие спрос на продукцию национального производства, поощряющие экспорт, дотации сельскохозяйственным производителям, доплата определенным социальным группам за пользование услугами ЖКХ.

Как и всякие экономические меры отмеченные также имеют недостатки, которые проявляются в сохранении неоправданно высоких издержек производства, ослаблении конкуренции. В пределах указанных методов регулирования экономики применяются инструменты денежно-кредитного, налогового, бюджетного характера и др. В качестве их иллюстрации можно выделить лицензирование, тарифы, валютные интервенции, налоговые ставки, займы, прогнозы и др.

ТЕМА 21. НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Налог в соответствии со ст. 8 Налогового кодекса — это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Сбор — обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Характерные черты налога как платежа исходя из положений п. 1 ст. 8 Налогового кодекса РФ следующие:

- обязательность;
- индивидуальная безвозмездность;
- отчуждение денежных средств, принадлежащих организациям и физическим лицам на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления;
- направленность на финансирование деятельности государства или муниципальных образований.

Характерными чертами сбора как вноса являются:

- обязательность;
- одно из условий совершения государственными и иными органами в интересах плательщиков сборов юридически значимых действий.

Налоговый кодекс РФ называет следующие сборы, действующие в РФ: таможенные сборы, сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами, федеральные лицензионные сборы, региональные лицензионные сборы и местные лицензионные сборы.

СУЩНОСТЬ НАЛОГОВ

Налоги используются для регулирования поведения экономических агентов побуждая (снижение налогов) или припятствуя (повышение налогов) в осуществлении определенной деятельности.

Обладая законным правом принуждения, государство имеет возможность получать в свое распоряжение значительные денежные средства, собираемые в виде налогов.

Налоги можно определить как **доходы государства, собираемые на регулярной основе** с помощью принадлежащего ему права принуждения. Также, налоги можно определить как **обязательные, безвозмездные, невозвратные платежи, взыскиваемые государственными учреждениями** с целью удовлетворения потребностей государства в финансовых ресурсах.

Как следует из определения, под налогами следует понимать не только те платежи, в названии которых присутствует слово «налог», например, налог на добавленную стоимость, подоходный налог и т.д. Налоговый характер носят также таможенные пошлины, обязательные отчисления в государственные внебюджетные фонды, например, в пенсионный фонд, и т.д. Все эти платежи в совокупности образуют налоговую систему.

ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

Функция налога — это проявление его социально-экономической сущности в действии. Функции свидетельствуют, каким образом реализуется общественное назначение данной экономической категории.

В современных условиях налоги выполняют две основные функции:

- **фискальная функция**, которая заключается в обеспечении государства финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления его деятельности (**источник доходов государства**);
- **регулирующая функция**, благодаря которой налоги либо стимулируют, либо сдерживают ту или иную хозяйственную деятельность (**регулятор экономической системы**).

Степень реализации функций налогов зависит от того, каким набором экономических инструментов пользуется государство. В совокупности они

представляют собой налоговый механизм, посредством которого реализуется **налоговая политика государства**.

Используя налоги как инструмент регулирования государство побуждает экономических агентов что-либо делать (налоги снижаются) или, наоборот, препятствует в осуществлении их деятельности (налоги повышаются).

Последствия повышения налогов

Следует помнить, что налоги оказывают сильное воздействие на мотивацию экономических агентов. С одной стороны, введение налога вызывает желание его не платить, т.е. уклониться. Это желание может быть реализовано либо в виде **ухода плательщика в теневой сектор экономики**, либо в **попытке переложить налоговое бремя**. Так, продавец, повышая цену предлагаемой продукции, перекладывает часть налогового бремени на покупателя (на рис. 5.1 это показано как повышение цены с P_0 до P_1).

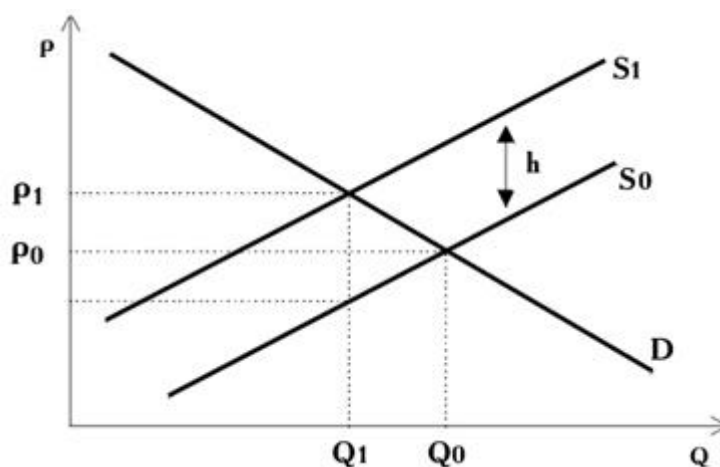


Рис. 5.1 Введение налога на товарном рынке

С другой стороны, экономические агенты изменяют свое поведение. **Под воздействием налога фирма сокращает объем производства**, так как уменьшается ее прибыль, а следовательно и заинтересованность в производстве данного количества продукции. Эта ситуация проиллюстрирована на рис. 5.1. Если вводится налог на единицу продукции, например, акцизный сбор, то предложение товара сократится,

кривая сдвинется в положение S_1 . Вертикальное расстояние между кривыми S_0 и S_1 равно величине налога на единицу продукции h . Как видно из рисунка, цена на товар вырастет, а равновесное количество уменьшится.

Если повышается налог на заработную плату, то работники могут **сократить предложение труда**, предпочитая иметь больше свободного времени, либо же, наоборот, увеличат предложение труда, почувствовав себя беднее и решив компенсировать снижение дохода большей зарплатой за больший период рабочего времени. Если же рассматривать рынок капитала, то **налог на капитал** в какой-либо отрасли экономики вызовет его **отток** из-за уменьшения прибыльности вложений.

Из всего сказанного видно, что введение налога на каком-либо из рынков (на рынке товара, труда или капитала) изменит равновесную ситуацию как правило в сторону ухудшения. А это, в свою очередь означает, что **возможны потери в эффективности размещения ресурсов**.

Налогообложение может привести и к положительному результату, если, например, налогом облагаются создатели негативных внешних эффектов.

КЛАССИФИКАЦИЯ НАЛОГОВ

Различные налоги неодинаково действуют на отдельные группы экономических агентов, кроме того, они по-разному взимаются. Существует несколько классификаций видов налогов:

Виды налогов по объекту:

- прямые;
- косвенные.

Прямые налоги взимаются непосредственно с физических и юридических лиц, а также с их доходов. К прямым налогам относятся налог на прибыль, подоходный налог, налог на имущество. **Косвенными** налогами облагаются ресурсы, виды деятельности, товары и услуги. Среди косвенных

налогов основными являются налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, импортные пошлины, налог с продаж и др.

Классическое требование к **соотношению систем косвенного и прямого налогообложения** таково: фискальную функцию выполняют преимущественно косвенные налоги, а на прямые налоги возложена в основном регулирующая функция. В данном случае фискальная функция — это, в первую очередь, формирование доходов бюджета. Регулирующая функция направлена на регулирование посредством налоговых механизмов воспроизводственного процесса, темпов накопления капитала, уровня платежеспособного спроса населения. **Регулирующий эффект** прямых налогов проявляется в **дифференциации налоговых ставок, льготах**. Посредством налогового регулирования государство обеспечивает баланс корпоративных и общегосударственных интересов, создает условия для ускоренного развития определенных отраслей, стимулирует увеличение рабочих мест и инвестиционно-инновационные процессы. Налоги влияют на уровень и структуру совокупного спроса и посредством этого влияния могут содействовать или препятствовать производству. От налогов зависит соотношение издержек производства и цены товаров.

Виды налогов по субъекту:

- центральные;
- местные.

В России существует трехуровневая система:

- федеральные налоги, устанавливаются федеральным правительством и зачисляются в федеральный бюджет;
- региональные налоги, находятся в компетенции субъектов федерации;
- местные налоги, устанавливаются и собираются местными органами власти.

Виды налогов по принципу целевого использования:

- маркированные;
- немаркированные.

Маркировкой называют увязку налога с конкретным направлением расходования средств. Если налог имеет целевой характер и соответствующие поступления ни на какие иные цели, кроме той, ради которой он введен не используются, то такой налог называется **маркированным**. Примерами маркированных налогов могут быть платежи в пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, в дорожный фонд и др. Все прочие налоги считаются **немаркированными**. Преимущество немаркированных налогов заключается в том, что они обеспечивают гибкость бюджетной политики — они могут расходоваться по усмотрению государственного органа по тем направлениям, которые он считает необходимым.

Виды налогов по характеру налогообложения:

- пропорциональные (доля налога в доходе, или средняя ставка налога с ростом дохода);
- прогрессивные (доля налога в доходе с ростом дохода увеличивается);
- регрессивные (доля налога в доходе с ростом дохода падает).

Прогрессивными, как правило, бывают подоходные налоги. Чем больше доход индивида, тем большую его часть он вынужден отдавать государству. Как правило, для взимания подоходного налога устанавливается прогрессивная шкала. Например, при доходе до 30 тыс руб. индивид платит налог по ставке 12%, если его доход превышает указанную сумму, то — 20%. **Регрессивные** налоги означают, что их доля выше в доходе более бедной части населения. Регрессивный характер налога проявляется в том случае, если налог установлен в фиксированном размере на единицу товара.

Тогда доля взимаемого налога в доходе будет выше у того покупателя, чей доход меньше.

Виды налогов в зависимости от источников их покрытия:

▪ налоги, расходы по которым относятся на **себестоимость продукции** (работ, услуг):

▪ земельный налог;

▪ налог на пользователей автомобильных дорог, налог с владельцев транспортных средств, сборы за использование природных ресурсов;

▪ налоги, расходы по которым относятся на **выручку от реализации продукции** (работ, услуг):

▪ НДС;

▪ акцизы;

▪ экспортные тарифы;

▪ налоги, расходы по которым относятся на **финансовые результаты**:

▪ налоги на прибыль, имущество предприятий, рекламу;

▪ целевые сборы на содержание, благоустройство и уборку территории;

▪ налог на содержание жилищного фонда и объектов социальной сферы;

▪ сбор на нужды образовательных учреждений;

▪ сборы за парковку автомобилей;

▪ налоги, расходы по которым покрываются из **прибыли**, остающейся в распоряжении предприятий. К этой группе относится часть местных налогов: налог на перепродажу автомобилей и вычислительной техники, лицензионный сбор за право торговли, сбор со сделок, совершаемых на биржах, налог на строительство объектов производственного назначения в курортных зонах и др.

ТЕМА 22. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ. ДЕФИЦИТ И ПРОФИЦИТ БЮДЖЕТА

Бюджет — форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

В правовом смысле бюджет (в соответствии с Конституцией РФ и Бюджетным Кодексом РФ) — это, прежде всего, Закон, разработанный в соответствии с законодательством Российской Федерации Правительством, рассмотренный и утвержденный Государственной Думой, одобренный Советом Федерации и подписанный Президентом РФ.

Государственный бюджет — важнейший финансовый документ страны. Он представляет собой совокупность финансовых смет всех ведомств, государственных служб, правительственных программ и т. д. В нём определяются потребности, подлежащие удовлетворению за счёт государственной казны, равно как указываются источники и размеры ожидаемых поступлений в государственную казну.

Деятельность государства по формированию, рассмотрению, утверждению, исполнению бюджета, а также составлению и утверждению отчёта об его исполнении (формулировка касается бюджетов всех уровней, входящих в бюджетную систему РФ) называется бюджетный процесс.

Статья 11 Бюджетного Кодекса РФ. **Правовая форма бюджетов** Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ разрабатываются и утверждаются в форме федеральных законов, бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов разрабатываются и утверждаются в форме законов субъектов РФ, местные бюджеты разрабатываются и утверждаются в форме муниципальных правовых актов представительных органов муниципальных образований.

Виды бюджета

В бюджетную систему Российской Федерации входят бюджеты следующих уровней:

1. **Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов.** Как форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства. Предназначены для исполнения расходных обязательств РФ.

2. **бюджеты субъектов РФ (региональные бюджеты).** Как форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта РФ. Предназначены для исполнения расходных обязательств субъекта Российской Федерации.

3. **бюджеты муниципальных образований (местные бюджеты).** Как форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления. Предназначены для исполнения расходных обязательств муниципального образования.

Если запланированные доходы бюджета превышают расходы бюджета, то это называется бюджетный профицит. Если запланированные расходы бюджета превышают доходы бюджета, то это называется бюджетный дефицит.

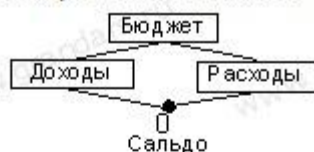
Бюджетный дефицит — состояние бюджета, характеризующееся превышением объема предусмотренных в бюджете расходных обязательств над объемом планируемых в нем доходов и ведущее к образованию отрицательного сальдо бюджета.

Дефицит бюджета должен быть сбалансирован, для чего существует целый ряд специальных методов.

Механизм образования дефицита или профицита государственного бюджета может быть представлен следующим образом (рис.31):

- **Сбалансированный** бюджет — равенство доходов и расходов бюджета.
- **Дефицит** бюджета - это превышение расходов госбюджета над его доходами.
- **Профицит** бюджета — превышение бюджетных доходов над расходами.

а) сбалансированный бюджет:



б) дефицит бюджета:



в) профицит бюджета

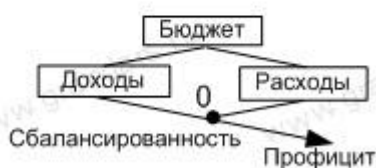


Рис. 31. Механизм балансировки госбюджета

Возникновение бюджетного дефицита не является идеальной ситуацией для национальной экономики. **Покрытие дефицита бюджета** осуществляется специальными финансовыми методами:

- выпуск в обращение дополнительной денежной массы (инфляция);
- выпуск облигаций государственного займа (внутренний долг);
- финансирование и кредитование других государств (внешний долг).

Все **источники** финансирования дефицита госбюджета можно представить следующим образом (рис. 32):

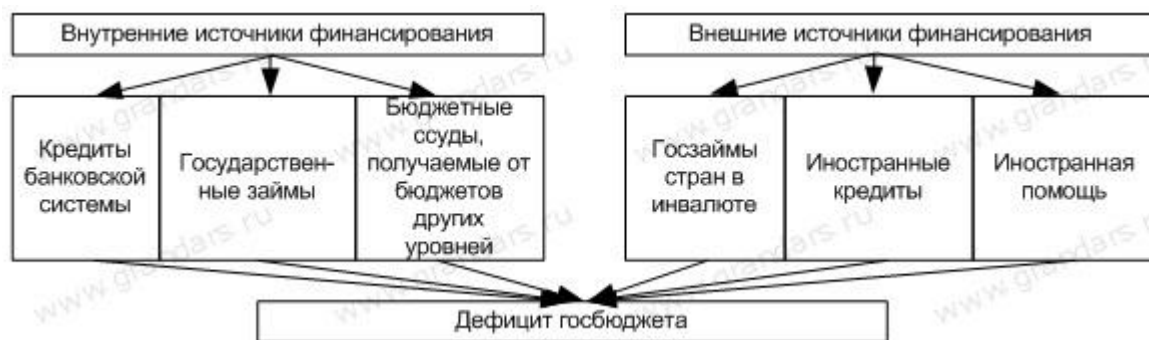


Рис. 32. Структура источников финансирования дефицита государственного бюджета

Дефицит госбюджета — показатель «нездоровья» национальной экономики. Он подлежит урегулированию в направлении сокращения.

Общими же мерами по регулированию (сокращению) дефицита госбюджета являются:

- реорганизация налоговой системы в сторону повышения ее эффективности;
- реструктуризация государственного внешнего долга;
- усиление контроля за расходованием бюджетных средств;
- сокращение расходов бюджета на дотации убыточным отраслям;
- упорядочение действующей системы социальных льгот.

ПРОФИЦИТ БЮДЖЕТА

Крайне редко при составлении бюджета складывается противоположное дефициту бюджета состояние — его **профицит**, т. е. превышение доходов над расходами.

Если в стране в течение ряда лет бюджет дефицитен, то первый шаг по его регулированию — создание бюджетного профицита или выработка возможностей по сокращению многолетнего дефицита.

Следует обратить особое внимание на понятие "первичный профицит". Это понятие используется при оценке возможностей сокращения государственного долга.

Первичный профицит означает, что доходы бюджета за вычетом привлеченных займов должны превышать расходы, уменьшенные на величину обслуживания государственного долга (проценты и погашение основной суммы).

Первичный профицит показывает, что часть доходов бюджета идет на погашение государственного долга (т. е. бюджетные доходы минус займы больше бюджетных расходов минус выплаты по государственному долгу).

Реально это означает следующее:

$$ДБ — К > РБ — ОГД,$$

где:

- **ДБ** — доходы госбюджета;
- **К** — кредиты и займы;
- **РБ** — расходы госбюджета;
- **ОГД** — обслуживание госдолга (выплата процентов и погашение капитальной части долгов).

В случае бюджетного профицита при составлении бюджета согласно статьи 88 Бюджетного кодекса РФ следует:

- сократить привлечение доходов от продажи государственной собственности;
- предусмотреть направление бюджетных средств на дополнительное погашение долговых обязательств;
- увеличить расходы бюджета, в том числе за счет передачи части доходов бюджетам других уровней.

Возможной мерой является и **сокращение налоговых доходов бюджета**.

ДЕФИЦИТ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА И ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЕ

В ходе составления и рассмотрения бюджета может выясниться, что бюджет будет сведен с превышением расходов над доходами, т. е. с дефицитом.

В мировой практике безопасным уровнем бюджетного дефицита считается его объем **не более 3% от ВВП**. В 1991-1999 гг. бюджетные дефициты в России были значительными. В 1997 г. сложился особенно большой дефицит, и законодательная власть была вынуждена осуществить секвестр бюджетных расходов.

В случае принятия бюджета на очередной год с дефицитом, одновременно утверждаются источники финансирования дефицита бюджета.

Источниками финансирования дефицита федерального бюджета являются:**1. Внутренние источники, а именно:**

- кредиты, полученные от кредитных организаций в рублях;
- государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;

2. Внешние источники следующих видов:

- государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;
- кредиты правительств иностранных государств, юридических лиц и международных финансовых организаций в иностранной валюте.

Кредиты Банка России, а также приобретение Банком России долговых обязательств Российской Федерации при их первичном размещении не могут быть источниками финансирования дефицита бюджета. Это означало бы, что дефицит финансируется за счет денежной эмиссии.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕФИЦИТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Финансирование бюджетного дефицита — покрытие отрицательного сальдо бюджета путем привлечения финансовых ресурсов за счет государственных займов и уменьшения остатков ликвидных финансовых средств государства.

В составе **источников внутреннего финансирования** дефицита федерального бюджета учитываются:

- разница между средствами, поступившими от размещения государственных займов, осуществляемых путем выпуска государственных ценных бумаг от имени Российской Федерации, номинальная стоимость которых указана в валюте Российской Федерации, и средствами, направленными на их погашение;

- разница между полученными и погашенными Российской Федерацией в валюте Российской Федерации бюджетными кредитами, предоставленными федеральному бюджету другими бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;

- разница между полученными и погашенными Российской Федерацией в валюте Российской Федерации кредитами кредитных организаций;

- разница между полученными и погашенными Российской Федерацией в валюте Российской Федерации кредитами международных финансовых организаций;

- изменение остатков средств на счетах по учету средств федерального бюджета в течение соответствующего финансового года;

- иные источники внутреннего финансирования дефицита федерального бюджета (поступления от продажи акций и иных форм участия в капитале, от продажи земельных участков, государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней, уменьшенные на выплаты на их приобретение; курсовая разница по средствам федерального бюджета и др.).

В составе **источников внешнего финансирования** дефицита федерального бюджета учитываются:

- разница между средствами, поступившими от размещения государственных займов, осуществляемых путем выпуска государственных ценных бумаг от имени Российской Федерации,

номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, и средствами, направленными на их погашение;

- разница между полученными и погашенными Российской Федерацией в иностранной валюте кредитами иностранных банков и организаций, международных финансовых организаций и правительств иностранных государств, включая целевые иностранные кредиты;

- разница между полученными и погашенными Российской Федерацией в иностранной валюте кредитами кредитных организаций.

- прочие источники внешнего финансирования дефицита федерального бюджета (например, объем средств, направляемых на исполнение государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте).

ТЕМА 23. ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ

Экономический рост и его показатели

Проблема экономического роста и его темпов является одной из важнейших макроэкономических проблем. Ее изучение позволяет:

- понять причины различий в уровне жизни и темпах экономического роста между различными странами в один и тот же период времени (межстрановые различия) и внутри страны в разные периоды времени (межвременные различия);

- выявить факторы экономического роста; определить условия сохранения высокого уровня жизни в странах, уже его достигших;

- разработать меры государственной политики по обеспечению и ускорению экономического роста.

Экономический рост (economic growth) — это долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП.

В этом определении ключевыми являются слова:

- тенденция — реальный ВВП не должен обязательно увеличиваться каждый год, важно направление движения экономики, так называемый тренд;
- долгосрочная — экономический рост является процессом, характеризующим долгосрочный период, поэтому речь идет об изменении реального ВВП за продолжительный период времени, об увеличении потенциального ВВП (т.е. ВВП при полной занятости ресурсов), о росте производственных возможностей экономики;
- увеличение реального ВВП, а не номинального, рост которого может происходить за счет роста уровня цен, причем даже при сокращении реального объема производства.

Графически экономический рост может быть представлен тремя способами:

- через кривую реального ВВП (рис. 10.5, а) — линия тренда отражает долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП (Y^*);

- через кривую производственных возможностей — КПВ, которая отражает ограниченность ресурсов в экономике в определенный период времени. Основные виды товаров, производящиеся в экономике, — это инвестиционные и потребительские товары. Каждая точка на кривой производственных возможностей соответствует некоторому сочетанию количеств потребительских и инвестиционных товаров, которое можно произвести с помощью имеющихся в экономике ресурсов.

Таким образом, экономический рост может быть представлен как сдвиг (не обязательно параллельный) кривой производственных возможностей;

- с помощью модели совокупного спроса — совокупного предложения (модели AD-AS). Поскольку экономический рост представляет собой увеличение потенциального ВВП, т.е. реального ВВП в долгосрочном периоде, то графически его можно представить как сдвиг вправо кривой

долгосрочного совокупного предложения LRAS и рост объема выпуска от Y^* до Y^* ».

Главная цель экономического роста — рост благосостояния и увеличение национального богатства. Чем больше производственный потенциал страны и чем выше темпы экономического роста, тем выше уровень и качество жизни.

Показатели экономического роста

Из определения понятия экономического роста следует, что важным показателем экономического роста является показатель величины реального ВВП (real GDP).

Более точным показателем уровня благосостояния, качества жизни выступает величина реального ВВП на душу населения (real GDP per capita) — относительный показатель, отражающий стоимость того количества товаров и услуг, которое не вообще производится в экономике, а приходится в среднем на одного человека.

Рост величины ВВП на душу населения означает, что на одного жителя страны приходится все больше товаров и услуг, что благосостояние увеличивается. В макроэкономических моделях этот показатель обычно обозначается как Y/L (отношение реального ВВП к численности рабочей силы, которая составляет большую часть населения любой страны).

Уровень жизни в большой степени зависит от темпов прироста населения. С одной стороны, численность населения страны определяет численность рабочей силы, т.е. трудовых ресурсов. Неудивительно, что страны с большим населением (США, Япония) имеют гораздо более высокий ВВП, чем Люксембург и Нидерланды. Однако, с другой стороны, рост населения уменьшает показатель среднедушевого ВВП, т.е. ведет к снижению уровня жизни. Об экономическом росте можно говорить лишь, если происходит рост уровня благосостояния, т.е. если экономическое

развитие сопровождается более быстрым ростом реального ВВП по сравнению с ростом населения.

По уровню дохода и выпуска на душу населения между странами существуют огромные различия. Например, в настоящее время уровень реального ВВП на душу населения в США примерно в 50 раз выше, чем в Бангладеш, в 30 раз — чем в Индии, в 10 раз — чем в Китае, и примерно такой же, как в Канаде и Японии. Доход жителя Эфиопии за год равен доходу, который в среднем получает американец за 10 дней.

Однако с течением времени ранжирование (соотношение) стран по уровню реального ВВП на душу населения меняется, так как в разных странах разные темпы экономического роста, которые рассчитываются как среднегодовые темпы прироста реального ВВП или как среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения (это более точный показатель) в течение определенного периода времени. Благодаря высоким средним темпам экономического роста за последние 100 лет, например, Япония смогла резко вырваться вперед, в то время как из-за низких темпов роста Великобритания и Аргентина утратили свои позиции.

Причем даже небольшие различия в темпах роста могут привести к громадным различиям в уровне дохода и выпуска между странами по прошествии ряда лет. Это происходит благодаря накапливаемому росту (compound growth), т.е. кумулятивному эффекту. Кумулятивный эффект подсчитывается по формуле сложного процента, когда учитывается процент от ранее полученного процента.

Экономический цикл

На какие фазы подразделяется цикл

Экономическая наука и хозяйственная практика еще в XIX в. установила, что в экономическом цикле чередуются два совершенно разных состояния хозяйства страны. Первое из них – равновесие основных пропорций (соотношений) национального хозяйства (например, между производством и

потреблением благ, спросом и предложением всех товаров, потоком товаров и денег). Такое состояние экономики обеспечивает устойчивость процесса производства, занятости трудящихся и неизменность рыночных цен.

В другом случае резко нарушается установившееся равновесие главных пропорций макроэкономики, что является следствием стихийного развития товарного производства и рынка. Такое нарушение равновесия может достигать столь кризисного (переломного) положения, что вызывает сильное «заболевание» экономического организма.

Наглядное представление об устойчивости или неустойчивости, например, морского судна дает ватерлиния – черта вдоль борта корабля, показывающая предельную осадку судна при полной его нагрузке. Для национального хозяйства своеобразной ватерлинией служат предельно допустимые значения макроэкономических показателей. Они сигнализируют об угрожающем снижении величины национального дохода и накопления общественного капитала, уменьшении занятости работников (росте безработицы), повышении уровня цен и других важных условий жизнедеятельности общества.



Рис. 10.6. Экономический цикл

Экономический цикл представляет собой такое возвратно поступательное движение национальной экономики, в ходе которого она переходит от одного противоположного состояния к другому: от падения производства к его подъему. Цикличность (повторение кругового движения) проявляется в том, что в хозяйственной деятельности периодически

повторяются четыре фазы (момента) развития: 1) кризис, 2) депрессия, 3) оживление и 4) подъем (рис. 10.6).

Экономический цикл – это круговое движение макроэкономики, в котором последовательно повторяются фазы – кризис, депрессия, оживление и подъем.

ТЕМА 24. ОСНОВЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Под денежно-кредитной политикой государства понимается совокупность мер экономического регулирования денежного обращения и кредита, направленных на обеспечение устойчивого экономического роста путем воздействия на уровень и динамику инфляции, инвестиционную активность и другие важнейшие макроэкономические процессы.

Денежно-кредитная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства (стабильного роста), занятости и уровня цен.

Основополагающей целью денежно-кредитной политики является помощь экономике в достижении уровня производства, приближенного к полной занятости, и стабильности цен.

Хотя денежно-кредитная политика определяется правительством, ее проводником является ЦБ. Основными инструментами денежно-кредитной политики, наиболее часто используемыми ЦБ, являются:

1. установление обязательной нормы резервирования;
2. регулирование официальной учетной ставки;
3. операции на открытом рынке;
4. административные меры.

Политика обязательных резервов

В настоящее время минимальные резервы - это часть банковских активов, которые любой коммерческий банк обязан хранить на счетах Центрального банка.

Минимальные резервы выполняют две основные функции. Во-первых, они как ликвидные резервы служат обеспечением обязательств коммерческих банков по депозитам их клиентов. Периодическим изменением нормы обязательных резервов Центральный банк поддерживает степень ликвидности коммерческих банков на минимально допустимом уровне в зависимости от экономической ситуации. Во-вторых, минимальные резервы являются инструментом, используемым Центральным банком для регулирования объема денежной массы в стране.

Рефинансирование коммерческих банков

Термин "рефинансирование" означает получение денежных средств кредитными учреждениями от Центрального банка. Следовательно, изменение учетной ставки (рефинансирование) оказывает влияние на кредитную сферу. Во-первых, затруднение или облегчение возможности коммерческих банков получить кредит в Центральном банке влияет на ликвидность кредитных учреждений. Во-вторых, изменение официальной ставки означает удорожание или удешевление кредита коммерческих банков для клиентуры, т.к. происходит изменение процентных ставок по активным кредитным операциям.

Операции на открытом рынке

Этот метод заключается в том, что Центральный банк осуществляет операции купли-продажи ценных бумаг в банковской системе, Покупая ценные бумаги на открытом рынке, Центральный банк увеличивает резервы коммерческих банков и способствует росту денежного предложения. Продажа ценных бумаг ЦБ приводит к обратным последствиям. Центральный банк периодически вносит изменения в указанный метод кредитного регулирования, изменяя интенсивность своих операций, их частоту.

Операции на открытом рынке - наиболее действенный и гибкий рыночный инструмент денежно-кредитной политики ЦБ, обеспечивающий

эффективное воздействие на денежный рынок и банковский кредит, а следовательно, и на всю экономику. Механизм операций на открытом рынке не сложен, что делает его привлекательным для использования.

Прочие методы регулирования денежно-кредитной сферы

Наряду с экономическими методами регулирования деятельности коммерческих банков ЦБ может использовать в этой области и административные методы воздействия.

К ним относится, например, использование количественных кредитных ограничений. Этот метод кредитного регулирования представляет собой количественное ограничение суммы выданных кредитов. Добиваясь при помощи указанной политики сдерживания банковской деятельности и умеренного роста денежной массы, государство способствует снижению деловой активности. Поэтому метод количественных ограничений в настоящее время используется не так активно, как раньше, а в некоторых странах вообще был отменен.

Центральный банк может также устанавливать различные нормативы (коэффициенты), которые коммерческие банки обязаны поддерживать на необходимом уровне. К ним относятся нормативы достаточности капитала коммерческого банка, ликвидности баланса, максимального размера риска на одного заемщика и еще ряд некоторых дополняющих.

При нарушении коммерческими банками банковского законодательства, правил совершения банковских операций, других серьезных недостатках в работе, что ведет к ущемлению прав их акционеров, вкладчиков, клиентов, Центральный банк может применять к ним самые жесткие меры административного воздействия, вплоть до ликвидации банков.

Очевидно, что использование административного воздействия со стороны Центрального банка по отношению к коммерческим банкам не

должно носить систематического характера, а может применяться в порядке исключительно вынужденных мер.

ТЕМА 25. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ — ИНДИКАТОР ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Международная торговля — система международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира. Международная торговля возникла в процессе зарождения мирового рынка в XVI—XVIII веках. Её развитие — один из важных факторов развития мировой экономики Нового времени.

Термин международная торговля впервые использовал в XII веке итальянский ученый-экономист Антонио Маргаретти, автор экономического трактата «Власть народных масс на Севере Италии».

Преимущества участия стран в международной торговле:

- интенсификация воспроизводственного процесса в национальных хозяйствах является следствием усиления специализации, создания возможности для зарождения и развития массового производства, повышения степени загруженности оборудования, роста эффективности внедрения новых технологий;
- увеличение экспортных поставок влечёт за собой повышение занятости;
- международная конкуренция вызывает необходимость совершенствования предприятий;
- экспортная выручка служит источником накопления капитала, направленного на промышленное развитие.

Теории международной торговли

Развитие мировой торговли опирается на выгоду, приносимую ею участвующим в ней странам. Теория международной торговли дает представление о том, что находится в основе этого выигрыша от внешней торговли, или чем определяются направления внешнеторговых потоков. Международная торговля служит инструментом, посредством которого страны, развивая свою специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых ими товаров и услуг, повышать уровень благосостояния населения.

Вопросами международной торговли занималось множество известных экономистов. Основные теории международной торговли - Меркантилистская теория, Теория абсолютных преимуществ А. Смита, Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо и Д. С. Милля., Теория Хекшера – Олина, Парадокс Леонтьева, Теория жизненного цикла товара, Теория М. Портера, Теорема Рыбчинского, а также Теория Самуэльсона и Столпера.

Меркантилистская теория. Меркантилизм — система взглядов экономистов XV—XVII веков, ориентированная на активное вмешательство государства в хозяйственную деятельность. Представители направления: Томас Мэн, Антуан де Монкретьен, Уильям Стаффорд. Термин был предложен Адамом Смитом, критиковавшим труды меркантилистов. Меркантилистская теория международной торговли возникла в период первоначального накопления капитала и великих географических открытий, основывалась на идее о том, что наличие золотых запасов является основой процветания нации. Внешняя торговля, считали меркантилисты, должна быть ориентирована на получение золота, поскольку в случае простого товарного обмена

обычные товары, будучи использованными, перестают существовать, а золото накапливается в стране и может быть вновь использовано для международного обмена.

Торговля при этом рассматривалась как игра с нулевой суммой, когда выигрыш одного участника автоматически означает проигрыш другого, и наоборот. Для получения максимальной выгоды предлагалось усиление государственного вмешательства и контроля за состоянием внешней торговли. Торговая политика меркантилистов, названная протекционизмом, сводилась к тому, чтобы создавать барьеры в международной торговле, защищающие отечественных производителей от иностранной конкуренции, стимулировать экспорт и ограничивать импорт, вводя таможенные пошлины на иностранные товары и получая взамен своих товаров золото и серебро.

Основные положения Меркантилистской теории международной торговли:

- необходимость поддержания активного торгового баланса государства (превышения экспорта над импортом);
- признание пользы привлечения в страну золота и других драгоценных металлов с целью повышения её благосостояния;
- деньги — стимул торговли, поскольку считается, что увеличение массы денег увеличивает объём товарной массы;
- приветствуется протекционизм, направленный на импорт сырьё и полуфабрикатов и экспорт готовой продукции;
- ограничение на экспорт предметов роскоши, так как он ведёт к утечке золота из государства.

Теория абсолютных преимуществ Адама Смита. В своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» в полемике с

меркантилистами Смит сформулировал идею о том, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выиграть от нее независимо от того, являются они экспортерами или импортерами. Каждая страна должна специализироваться на производстве того товара, где она обладает абсолютным преимуществом – выгодой, основанной на разной величине затрат на производство в отдельных странах – участницах внешней торговли. Отказ от производства товаров, по которым страны не обладают абсолютными преимуществами, и концентрация ресурсов на производстве других товаров приводят к увеличению общих объемов производства, росту обмена между странами продуктами своего труда.

Теория абсолютных преимуществ Адама Смита предполагает, что реальное богатство страны состоит из товаров и услуг, доступных её гражданам. Если какая-либо страна может производить тот или иной товар больше и дешевле, чем другие страны, то она обладает абсолютным преимуществом. Одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие. Ресурсы страны перетекают в рентабельные отрасли, так как страна не может конкурировать в нерентабельных отраслях. Это приводит к повышению производительности страны, а также квалификации рабочей силы; длительные периоды производства однородной продукции обеспечивают стимулирование выработки более эффективных методов работы.

Естественные преимущества для отдельно взятой страны: климат; территория; ресурсы. Приобретённые преимущества для отдельно взятой страны: технология производства, то есть способность изготовить разнообразную продукцию.

Теория сравнительных преимуществ Д.Рикардо и Д.С.Милля. В работе «Начала политической экономии и налогового

обложения» Рикардо показал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного (относительного) преимущества. При анализе направлений развития внешней торговли следует учитывать два обстоятельства: во-первых, экономические ресурсы – природные, трудовые и др. – распределены между странами неравномерно, во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинаций ресурсов.

Преимущества, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными, считал Д. Рикардо, поэтому даже страны, имеющие абсолютно более высокие уровни издержек производства, могут выиграть от торгового обмена. В интересах каждой страны специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество и наименьшую слабость и для которого не абсолютная, а относительная выгода является наибольшей – таков закон сравнительного преимущества Д. Рикардо. По версии Рикардо совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные (вмененные) издержки. Таким образом, относительное преимущество – выгода, основанная на более низких альтернативных (вмененных) издержках в стране-экспортере. Отсюда в результате специализации и торговли выиграют обе страны, участвующие в обмене. Примером в данном случае может служить обмен английского сукна на португальское вино, что приносит выгоды обеим странам, даже если абсолютные издержки производства и сукна, и вина в Португалии ниже, чем в Англии.

Впоследствии Д.С.Милль в своем труде «Основания политической экономии» дал пояснения, по какой цене осуществляется обмен. Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по законам спроса и

предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта – таков закон международной стоимости.

Теория Хекшера-Олина. Это теория ученых из Швеции, появившаяся в 30-е годы XX века, относится к неоклассическим концепциям международной торговли, так как эти экономисты не придерживались трудовой теории стоимости, считая производительными, наряду с трудом, капитал и землю. Поэтому причина торговли у них – разная обеспеченность факторами производства в странах – участницах международной торговли.

Основные положения их теории сводились к следующему: во-первых, в странах наблюдается тенденция экспортировать те товары, для изготовления которых используются имеющиеся в стране в избытке факторы производства, и, наоборот, импортировать товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы; во-вторых, в международной торговле прослеживается тенденция выравнивания «факторных цен»; в-третьих, экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства за пределы национальных границ.

Неоклассическая концепция Хекшера – Олина оказывалась удобной для объяснения причин развития торговли между развитыми и развивающимися странами, когда в обмен на сырьевые товары, поступающие в развитые страны, в развивающиеся ввозились машины и оборудование. Однако не все явления международной торговли укладываются в теорию Хекшера – Олина, так как сегодня центр тяжести международной торговли постепенно смещается к взаимной торговле «подобными» товарами между «подобными» странами.

Парадокс Леонтьева. Это исследования американского экономиста, подвергнувшего сомнению положения теории Хекшера – Олина и показывающего, что в послевоенный период экономика США специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, а не капитала. Суть парадокса Леонтьева состояла в том, что доля капиталоемких товаров в экспорте могла расти, а трудоёмких сокращаться. В действительности же при анализе торгового баланса США, доля трудоёмких товаров не сокращалась. Разрешение парадокса Леонтьева заключалась в том, что трудоёмкость товаров импортируемых США довольно велика, но цена труда в стоимости товара значительно ниже, чем в экспортных поставках США. Капиталоемкость труда в США значительная, вместе с высокой производительностью труда это приводит к существенному влиянию цены труда в экспортных поставках. Доля трудоёмких поставок в экспорте США растёт, подтверждая парадокс Леонтьева. Связанно это с ростом доли услуг, цены труда и структуры экономики США. Это приводит к росту трудоёмкости всей американской экономики, не исключая и экспорта.

Теория жизненного цикла товара. Ее выдвинули и обосновали Р.Верной, Ч.Киндельбергер и Л.Вельс. По их мнению, продукт с момента появления на рынке и до ухода с него проходит цикл, состоящий из пяти этапов:

- разработка товара. Компания находит и воплощает в жизнь новую идею товара. В это время объем продаж равен нулю, затраты растут.
- выведение товара на рынок. Прибыль отсутствует из-за высоких расходов на маркетинговые мероприятия, медленно растет объем продаж;
- быстрое завоевание рынка, увеличение прибыли;

- зрелость. Рост объема продаж замедляется, так как основная масса потребителей уже привлечена. Уровень прибыли остается неизменным или снижается из-за увеличения расходов на маркетинговые мероприятия по защите товара от конкуренции;

- упадок. Спад объема продаж и сокращение прибыли.

Теория М.Портера. Данная теория вводит понятие конкурентоспособности страны. Именно национальная конкурентоспособность, с точки зрения Портера, определяет успех или неуспех в конкретных отраслях производства и то место, которое страна занимает в системе мирового хозяйства. Национальная конкурентоспособность определяется способностью промышленности. В основе объяснения конкурентного преимущества страны лежит роль страны базирования в стимулировании обновления и совершенствования (то есть в стимулировании производства инноваций). Государственные меры для поддержания конкурентоспособности:

- воздействие правительства на факторные условия;
- воздействие правительства на условия спроса;
- воздействие правительства на родственные и поддерживающие отрасли;
- воздействие правительства на стратегию, структуру и соперничество фирм.

Серьезным стимулом к успеху на мировом рынке является достаточная конкуренция на внутреннем рынке. Искусственное доминирование предприятий с помощью государственной поддержки, с точки зрения Портера, – негативное решение, приводящее к растрате и неэффективному использованию ресурсов. Теоретические послышки М.Портера послужили основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности

внешнеторговых товаров в Австралии, Новой Зеландии и США в 90-х годах XX века.

Теорема Рыбчинского. Теорема заключается в утверждении, что, если величина одного из двух факторов производства растет, то для поддержания постоянства цен на товары и факторы необходимо увеличить производство той продукции, в которой интенсивно используется этот возросший фактор, и снизить производство остальной продукции, интенсивно использующей фиксированный фактор. Для того чтобы цены на товары оставались постоянными, неизменными должны быть цены на факторы производства. Цены на факторы производства могут оставаться постоянными только в том случае, когда отношение факторов, используемых в двух отраслях, остается постоянным. В случае роста одного фактора такое может иметь место только при увеличении производства в той отрасли, в которой интенсивно применяется этот фактор, и сокращении производства в другой отрасли, что приведет к высвобождению фиксированного фактора, который станет доступен для использования вместе с растущим фактором в расширяющейся отрасли.

Теория Самуэльсона и Столпера. В середине XX в. (1948 г.) американские экономисты П.Самуэльсон и В.Столпер усовершенствовали теорию Хекшера — Олина, представив, что в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. Авторы основывают свою концепцию на модели Рикардо с дополнениями Хекшера и Олина и рассматривают торговлю не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, позволяющее сократить разрыв в уровне развития между странами.

Развитие и структура международной торговли

Международная торговля – форма обмена продуктами труда в виде товаров и услуг между продавцами и покупателями различных стран. Характеристиками международной торговли выступают объем мирового товарооборота, товарная структура экспорта и импорта и ее динамика, а также географическая структура международной торговли. Экспорт – это продажа иностранному покупателю товара с вывозом его за границу. Импорт – покупка у иностранных продавцов товаров с ввозом его из-за границы.

Современная международная торговля развивается достаточно высокими темпами. Среди основных тенденций развития международной торговли можно выделить следующие:

1. Происходит преимущественное развитие торговли по сравнению с отраслями материального производства и всего мирового хозяйства в целом. Так, по некоторым оценкам, за период 50–90-х годов XX века ВВП мира вырос примерно в 5 раз, а товарный экспорт – не менее чем в 11 раз. Соответственно, если в 2000 году ВВП мира оценивался в 30 трлн долл., то объем международной торговли – экспорт плюс импорт – в 12 трлн долл.

2. В структуре международной торговли растет доля продукции обрабатывающей промышленности (до 75%), из которой более 40% – машиностроительная продукция. Лишь 14% составляет топливо и другое сырье, доля сельскохозяйственной продукции – около 9%, одежда и текстиль – 3%.

3. Среди изменений в географическом направлении потоков международной торговли наблюдается повышение роли развитых стран и Китая. Однако развивающимся странам (в основном за счет выдвигания из их среды новых индустриальных стран с выраженной экспортной

ориентацией) удалось существенно усилить свое влияние в этой сфере. В 1950 году на них приходилось только 16% мирового товарооборота, а к 2001 году – уже 41,2%.

Со второй половины XX века проявилась неравномерность динамики внешней торговли. В 1960-е годы Западная Европа — главный центр международной торговли. Ее экспорт почти в 4 раза превышал экспорт США. К концу 1980-х годов Япония стала выбиваться в лидеры по фактам конкурентоспособности. В этот же период к ней присоединились «новые индустриальные страны» Азии — Сингапур, Гонконг Тайвань. Однако к середине 1990-х годов США выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. Экспорт товаров и услуг в мире в 2007 году по данным ВТО составил 16 трлн. долл. США. Доля группы товаров составляет 80%, а услуг - 20% от общего объема торговли в мире.

4. Важнейшим направлением развития внешней торговли является внутрифирменная торговля в рамках ТНК. По некоторым данным, на внутрифирменные международные поставки приходится до 70% всей мировой торговли, 80–90% продаж лицензий и патентов. Так как ТНК – важнейшее звено мировой экономики, мировая торговля является в то же время торговлей в рамках ТНК.

5. Расширяется торговля услугами, причем несколькими способами. Во-первых, это трансграничная поставка, например, дистанционное обучение. Другой способ поставки услуг – потребление за рубежом – предполагает передвижение потребителя или перемещение его собственности в страну, где услуга предоставляется, например, услуга гида в туристической поездке. Третий способ – коммерческое присутствие, например деятельность в стране иностранного банка или ресторана. И четвертый способ – перемещение физических лиц,

являющихся поставщиками услуги за границей, например, врачей или преподавателей. Лидером в торговле услугами являются наиболее развитые страны мира.

Регулирование международной торговли

Регулирование международной торговли подразделяется на государственное регулирование и регулирование с помощью международных соглашений и создания международных организаций.

Методы государственного регулирования международной торговли можно разделить на две группы: тарифные и нетарифные.

1. Тарифные методы сводятся к использованию таможенных пошлин – особых налогов, которыми облагаются продукты международной торговли. Таможенные тарифы – это плата, взимаемая государством за оформление провоза за границу товаров и иных ценностей. Такая плата, называемая пошлиной, учитывается в цене товара и оплачивается, в конечном счете, потребителем. Таможенное обложение предполагает использование импортных пошлин для затруднения ввоза в страну иностранных товаров, реже используются экспортные пошлины.

По форме исчисления различают пошлины:

- а) адвалорные, которые взимаются в процентах от цены товара;
- б) специфические, взимаются в виде определенной денежной суммы с объема, массы или единицы товара.

Важнейшими целями использования импортных пошлин являются как непосредственное ограничение импорта, так и ограничение конкуренции, в том числе недобросовестной. Ее крайней формой является демпинг – продажа на внешнем рынке товара по ценам, ниже существующих на идентичный продукт на внутреннем рынке.

2. Нетарифные методы многообразны и представляют собой совокупность прямых и косвенных ограничений внешнеэкономической деятельности с помощью разветвленной системы экономических, политических и административных мероприятий. К ним относятся:

- квотирование (контингентирование) – установление количественных параметров, в пределах которых возможно осуществление определенных внешнеторговых операций. На практике контингенты обычно устанавливаются в форме списков товаров, свободный ввоз или вывоз которых ограничен процентом от объема или стоимости их национального производства. При исчерпании количества или суммы контингента экспорт (импорт) соответствующего товара прекращается;

- лицензирование – выдача хозяйствующим субъектам специальных разрешений (лицензий) на проведение внешнеторговых операций. Оно часто применяется вместе с квотированием для контроля квот на основе лицензий. В некоторых случаях лицензионная система выступает разновидностью таможенного обложения, применяемого страной для получения дополнительных таможенных доходов;

- эмбарго – запрет на проведение экспортно-импортных операций. Оно может распространяться на определенную группу товаров или вводиться в отношении отдельных стран;

- валютный контроль – ограничение в кредитно-денежной сфере. Например, финансовая квота может ограничивать количество валюты, которое может получить экспортер. Ограничения количественного порядка могут распространяться на объем иностранных инвестиций, количество иностранной валюты, вывозимой гражданами за границу, и т.п.;

- налоги на экспортно-импортные операции – налоги в качестве нетарифных мер, которые не регулируются международными соглашениями, как таможенные пошлины, и поэтому взимаются как с отечественных, так и с зарубежных товаров. Возможны и субсидии со стороны государства для экспортеров;

- административные меры, которые связаны в основном с ограничениями по качеству продаваемых товаров на отечественном рынке. Важное место занимают национальные стандарты. Несоблюдение стандартов страны может послужить поводом к запрету ввоза импортной продукции и ее реализации на внутреннем рынке. Подобным образом система национальных транспортных тарифов нередко создает преимущества в оплате перевозки грузов экспортерам по сравнению с импортерами. Кроме того, могут использоваться также другие формы косвенных ограничений: закрытие для иностранцев отдельных портов и железнодорожных станций, предписание об использовании при производстве продукции определенной доли национального сырья, запрет на приобретение государственными организациями импортных товаров при наличии национальных аналогов и т.д.

Высокая значимость МТ для развития мирового хозяйства обусловила создание мировым сообществом специальных международных регулирующих организаций, усилия которых направлены на выработку правил, принципов, процедур осуществления международных торговых сделок и контроля за их исполнением государствами — членами этих организаций.

Особую роль в регулировании международной торговли выполняют многосторонние соглашения, действующие в рамках:

- ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле);

- ВТО (Всемирная торговая организация);
- ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами);
- ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности);

ГАТТ. В соответствии с основополагающими положениями ГАТТ торговля между странами должна осуществляться на основе принципа наиболее благоприятствуемой нации (ПНБ), т. е. в торговле стран — членов ГАТТ устанавливается режим наибольшего благоприятствования (РНБ), гарантирующий равенство и недискриминацию. Однако одновременно были установлены исключения из ПНБ для стран, входящих в экономические интеграционные группировки; для стран, бывших колоний, находящихся с бывшими метрополиями в традиционных связях; для приграничной и каботажной торговли. По самым приблизительным подсчетам на долю «исключений» приходится не менее 60% мировой торговли готовой продукцией, что лишает ПНБ универсальности.

ГАТТ признает в качестве единственно приемлемого средства регулирования МТ таможенные тарифы, которые итеративно (от раунда к раунду) снижаются. В настоящее время их средний уровень составляет 3-5%. Но и здесь есть исключения, позволяющие использовать нетарифные средства защиты (квоты, экспортные и импортные лицензии, налоговые льготы). К ним отнесены случаи применения программ регулирования сельскохозяйственного производства, нарушения платежного баланса, осуществления программ регионального развития и помощи.

ГАТТ содержит принцип отказа от односторонних действий и принятия решений в пользу переговоров и консультаций, если такие действия (решения) могут привести к ограничению свободы торговли.

ГАТТ — предшественница ВТО — принимала свои решения на переговорах-раундах всех членов этого Соглашения. Всего их прошло восемь. Наиболее значимые решения, которыми ВТО руководствуется в регулировании МТ до настоящего времени, были приняты на последнем (восьмом) Уругвайском раунде (1986-1994 гг.). Этот раунд еще более расширил круг вопросов, регулируемых ВТО. В него была включена торговля услугами, а также программа сокращения величины таможенных пошлин, активизации усилий по регулированию МТ продукцией отдельных отраслей (в том числе сельского хозяйства) и усиления контроля за теми направлениями национальной экономической политики, которые оказывают влияние на внешнюю торговлю страны.

Было принято решение об эскалации таможенных пошлин по мере повышения степени обработки товаров при снижении пошлин на сырье и ликвидации их на некоторые виды алкогольных напитков, строительное и сельскохозяйственное оборудование, офисную мебель, игрушки, фармацевтические товары — всего на 40% мирового импорта. Была продолжена либерализация торговли одеждой, текстилем и сельскохозяйственными товарами. Но последним единственным средством регулирования признаны таможенные пошлины.

В области антидемпинговых мер были приняты понятия «законные субсидии» и «приемлемые субсидии», к разряду которых отнесены субсидии, направленные на охрану окружающей среды и региональное развитие при условии, что их размер составляет не менее 3% общей величины импорта товара или 1% его общей стоимости. Все остальные отнесены к незаконным и их применение во внешней торговле запрещено.

К числу вопросов экономического регулирования, воздействующих на внешнюю торговлю косвенно, Уругвайский раунд отнес требования о

минимальном экспорте товаров, произведенных на СП, обязательном использовании местных компонентов и ряд других.

ВТО. Уругвайский раунд принял решение о создании ВТО, ставшей правопреемницей ГАТТ и сохранившей его основные положения. Но решения раунда дополнили их задачами обеспечения свободы торговли не только за счет либерализации, но и путем использования так называемых увязок. Смысл увязок состоит в том, что любые решения государства о повышении тарифа принимаются одновременно (в увязке) с решением о либерализации импорта других товаров. ВТО не входит в сферу деятельности ООН. Это позволяет ей проводить собственную независимую политику и контроль за деятельностью стран-участниц по соблюдению принятых соглашений.

ГАТС. Определенной спецификой отличается регулирование международной торговли услугами. Это связано с тем, что услуги, отличающиеся крайним разнообразием форм и содержания, не образуют единого рынка, который имел бы общие черты. Но ему присущи общие тенденции, дающие возможность регулировать его на глобальном уровне даже с учетом новых моментов в его развитии, которые вносят ТНК, доминирующие на нем и монополизирующие его. В настоящее время мировой рынок услуг регулируется на четырех уровнях: международном (глобальном), отраслевом (глобальном), региональном и национальном.

Общее регулирование на глобальном уровне осуществляется в рамках ГАТС, вступившем в действие с 1 января 1995 г. В его регулировании используются те же правила, которые были выработаны ГАТТ по отношению к товарам: недискриминация, национальный режим, транспарентность (гласность и единство прочтения законов), неприменение национальных законов в ущерб иностранным производителям. Однако реализация этих правил затрудняется

особенностями услуг как товара: отсутствием вещной формы большинства из них, совпадением времени производства и потребления услуг. Последнее означает, что регулирование условий торговли услугами означает регулирование условий их производства, а это в свою очередь означает регулирование условий инвестирования их производства.

ГАТС включает в себя три части: рамочное соглашение, определяющее общие принципы и правила регулирования торговли услугами; специальные соглашения, приемлемые для отдельных сервисных отраслей, и список обязательств национальных правительств по ликвидации ограничений в сервисных отраслях. Таким образом, из поля деятельности ГАТС выпадает только один, региональный уровень.

Соглашение ГАТС направлено на либерализацию торговли услугами и охватывает следующие их виды: услуги в области телекоммуникаций, финансов и транспорта. Из сферы его деятельности исключены вопросы экспортной продажи кинофильмов и телепрограмм, что связано с опасениями отдельных государств (страны Европы) потерять самобытность своей национальной культуры.

Отраслевое регулирование международной торговли услугами осуществляется также в глобальном масштабе, что связано с глобальным их производством и потреблением. В отличие от ГАТС организации, регулирующие такие услуги, носят специализированный характер. Например, гражданские авиационные перевозки регулирует Организация международной гражданской авиации (ИКАО), иностранный туризм — Всемирная туристическая организация (ВТО), морские перевозки — Международная морская организация (ИМО).

Региональный уровень международной торговли услугами регулируется в рамках экономических интеграционных группировок, в

которых снимаются ограничения на взаимную торговлю услугами (как, например, в ЕС) и могут вводиться ограничения на такую торговлю с третьими странами.

Национальный уровень регулирования касается внешней торговли услугами отдельных государств. Он реализуется через двусторонние торговые договоры, составной частью которых может быть торговля услугами. Значительное место в таких договорах отводится регулированию инвестиций в сферу услуг.

ТЕМА 26. ВАЛЮТА. ОБМЕННЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ

Термин «валюта» применяется в тройном понимании:

1. **Валюта** — это денежная единица данной конкретной страны.
2. **Валюта** — это иностранные денежные средства и расчетные единицы.
3. **Валюта** — это международные расчетные единицы типа «евро», СДР и пр.

Поскольку задача мировой валютной системы состоит в содействии развитию международной торговли, то любая национальная валюта должна обладать внешней и внутренней обратимостью, т. е. возможностью конвертации в валюты других государств. Конвертируемость определяет степень ликвидности валюты на международных финансовых рынках. Таким образом, конвертируемость валюты характеризует качество валюты. В зависимости от степени конвертируемости можно выделить три группы (класса) валют.

1. **Свободно-конвертируемая валюта (СКВ)**. Такая валюта свободно и без ограничений обменивается на другие иностранные валюты, т. е. СКВ обладает полной внешней и внутренней обратимостью.

Сфера обмена СКВ распространяется как на текущие операции (операции, связанные с осуществлением экспорта-импорта товаров и услуг),

так и на операции, связанные с движением капиталов, например, получением внешних кредитов или иностранных инвестиций.

Таким образом, можно сказать, что свободно-конвертируемой является валюта той страны, в которой законодательно не предусмотрено каких-либо ограничений при осуществлении любых операций с ней.

Свободно-конвертируемыми валютами признаны американский доллар (USD), английский фунт стерлингов (GBF), швейцарский франк (CHF) и др.

2. Частично конвертируемая валюта (ЧКВ). К таким валютам относятся национальные валюты тех стран, в которых применяются валютные ограничения для резидентов, а также по отдельным видам обменных операций. Например, частично конвертируемым является российский рубль.

3. Неконвертируемая (замкнутая) валюта (НКВ). Это национальная валюта, которая функционирует только в пределах данной страны и не обменивается на иностранные валюты.

Разряд валюты определяет Международный валютный фонд.

Кроме этого, в международной торговле применяются валютные единицы, существующие только в безналичной форме — клиринговые валюты.

Клиринговые валюты — это расчетные валютные единицы, которые существуют только в безналичной форме и используются только странами - участницами платежного соглашения при проведении взаимных расчетов за поставленные товары и услуги.

В мировой экономике существует понятие резервных валют.

Резервная валюта — это национальные кредитно-денежные средства ведущих стран — участниц мировой торговли, которые используются для международных расчетов по внешнеторговым операциям и при определении мировых цен.

Исторически первоначально роль резервной валюты выполнял английский фунт стерлингов. Это было закономерно, потому что в Англии активно развивалась промышленность и торговля. Кроме того, Англия располагала множеством колониальных владений, где торговый обмен основывался на фунте стерлингов. Однако впоследствии, в связи с бурным развитием США, их национальная валюта (доллар) стала стремительно вытеснять фунт стерлингов, выполняя роль основной резервной валюты. Окончательно за долларом США роль резервной валюты (USD) была закреплена в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции.

В настоящее время американский доллар — основная резервная валюта мира. В этой валюте осуществляется большая часть международных расчетов, фиксируются мировые цены по многим товарным группам. Кроме того, вся мировая статистика построена на USD.

Большое влияние на международные экономические отношения оказывает валютный курс. Необходимо отметить, что в настоящее время на валютный курс может оказывать большое влияние денежно-кредитная политика государства. С целью поддержания национальной валюты центральный банк любой страны может проводить валютные интервенции.

Валютные интервенции — это воздействие на курс национальной денежной единицы путем купли или продажи значительного объема иностранной валюты государственными органами. Например, Центральный банк России (ЦБР) для укрепления рубля может продать на валютном рынке часть своих валютных резервов.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Валютный паритет

Деньги выполняют функции меры стоимости и средства обращения только в пределах соответствующего государства. Вне этих функций покупательная способность определяется сопоставлением с иностранными валютами, и внешняя стоимость денег выражается в единицах иностранных

валют. При определении внешней стоимости денег возникают следующие проблемы: определение валютного паритета государственными органами; формирование курсов на валютных рынках.

Валютный паритет — это законодательно устанавливаемое соотношение между двумя валютами, являющееся основой валютного курса. В современных условиях валютный паритет устанавливается на основе специальных прав заимствования СДР. СДР — это международная расчетная коллективная валюта, используемая странами — членами МВФ.

Паритет покупательной способности — соотношение между денежными единицами различных стран по их покупательной силе к определенному набору товаров и услуг — удостоверяет, что на мировом рынке один и тот же товар должен иметь во всех странах одинаковую цену, если она исчисляется в одной и той же валюте. Но на мировом рынке товары продаются и покупаются за разные деньги, поэтому между валютами должно существовать определенное соотношение. Это соотношение выражается формулой Кесселя:

Например, 1 доллар = 1,5 евро, или 1 евро = 0,75 доллара, что означает возможность купить одинаковое количество полезной продукции как на 1 доллар, так и на 1,5 евро.

Оба паритета используются при установлении официальных курсов валют.

Валютным курсом называется соотношение между двумя валютами или это цена одной валюты выраженной через другую валюту.

Номинальный валютный курс представляет собой фактическую цену одной валюты в единицах другой валюты. Например, цена 1 долл. США на российском рынке в январе 2002 г. была равна 30 руб., а цена одного рубля примерно 0,33 долл. США.

Различают следующие виды валютного курса:

- **фиксированный валютный курс** - это официальное соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке;
- **плавающий** — устанавливается на торгах на валютной бирже;
- **кросс-курс** — это соотношение между двумя валютами, которое вытекает из их курса по отношению к третьей валюте;
- **текущий** — это курс наличной, т. е. кассовой сделки. По нему производятся расчеты в течение двух дней;
- **форвардный** или курс срочной сделки, — это курс для расчета по валютному (форвардному) контракту через определенное время после заключения контракта.

Стоимость валюты выражается в цене, которая определяется величиной валюты в относительных единицах другой валюты — национальной или иностранной. Цена иностранной валюты называется **валютным курсом**.

КОТИРОВКА ВАЛЮТ

Процесс установления валютного курса называется котировкой валют.

Виды котировок:

В зависимости от места нахождения биржи, от страны, где совершается валютная сделка, различают:

1. прямую котировку валюты. При ней стоимость единицы иностранной валюты выражается через некоторое количество национальной денежной единицы.

- 1 ед. валюты = к ед. национальной валюты.
- 1 доллар = 31 рубль.

Если сделка совершается в любой стране;

2. косвенную котировку валюты. При ней стоимость единицы (т. е. 1 шт.) национальной денежной единицы выражается в некотором количестве иностранной денежной единицы.

- 1 ед национальной валюты = X единиц иностранной валюты.
- 1 рубль = 1/28 долларов.

Одна и та же котировка в зависимости от страны, где совершается сделка, может быть **прямой и косвенной**.

Курс валют котируется по двум направлениям:

- **курс покупателя** — в соответствии с этим курсом банк купит иностранную валюту в обмен на национальную;
- **курс продавца** — в соответствии с этим курсом банк продает иностранную валюту в обмен на национальную.

При прямой котировке курс продавца обычно больше курса покупателя.

При косвенной котировке курс покупателя больше курса продавца.

Если котировка двух валют проводится путем расчета через третью валюту, то такая котировка называется кросс-курс.

Конвертируемость валюты — это возможность обмена национальной валюты на иностранную. Бывает:

- **полная конвертируемость** — обмен без ограничений (доллар);
- **неполная конвертируемость** — обмен ограничен (рубль).

На внутреннем рынке ограничений не существует (покупка иностранной валюты на рубли).

При взаимоотношениях вне страны ЦБ устанавливает ограничения.

ТЕМА 27. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глобализация - это исторический процесс превращения мира в единую систему, обладающую единым и характеристикам и. Исторически такую систему порождает действие факторов глобализации:

- электронные средства коммуникации, способные сжимать до минимума разделяющие людей время и пространство;

- технологические изменения, позволяющие распространять по всему миру производимую продукцию;
- формирование глобальных идеологий, таких, как экологическое или правозащитное движение.

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ И ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В конце 90-х гг. прошлого века в научный оборот вошел термин «глобализация». Под **глобализацией** понимают процесс объединения экономик стран мира. создание единого правового, экономического и информационного пространства.

Характерными чертами глобализации являются:

Усиление роли ТНК

Транснациональные компании (ТНК) - хозяйственные предприятия, действующие в двух или более странах, и в операциях которых содержится определенный зарубежный компонент. Как правило, **ТНК** являются **национальными по капиталу и международными по месту приложения.** В настоящее время в мире насчитывается более 7 тыс. ТНК, в сферу деятельности которых входят около 700 тыс. дочерних предприятий. Основными странами базирования почти всех крупнейших ТНК являются США, Великобритания, Япония.

В настоящее время 80% новейших технологий создаются ТНК, доходы которых в ряде случаев превышают валовой национальный доход отдельных довольно крупных стран. Достаточно сказать, что в списке 100 крупнейших экономик мира 51-ю позицию занимают ТНК. Следует отметить, что сфера деятельности большинства из них связана с разработкой гипертехнологий (или метатехнологий), к которым можно отнести инновационные технологии, сетевые компьютеры, новейшие компьютерные программы, технологии формирования общественного мнения и массового сознания и др. Сегодня именно разработчики и владельцы подобных технологий контролируют финансовые рынки и определяют облик мировой экономики.

Создание компьютерной сети Интернет

Интернет — **всемирная компьютерная сеть**, созданная в США как ресурс Минобороны в 1969 г. и рассекреченная в общемировой доступ в начале 1990-х гг. Дает возможность:

- мгновенно вступать в контакт с любым пользователем в каждой точке земного шара, проводить интернет-конференции, совещания в режиме реального времени в мультимедийном режиме;
- получать доступ к неограниченному объему информации;
- общаться с любыми референтными группами и представителями различных элит, тем самым ликвидируя фактор статусных различий;
- использовать в качестве средства досуга и развлечения;
- выступать в качестве обучающего инструмента;
- осуществлять ведение бизнеса;
- рекламировать товары и услуги;
- обеспечивать мобильную связь и комфортность существования;
- значительно повышать эффективность взаимодействия граждан и правительства;
- организовывать СМИ в режиме реального времени.

Наличие и развитость Интернета является показателем включенности стран в глобальное пространство.

Рост мегаполисов

Мегаполисы — крупные города с развитой инфраструктурой. насчитывающие несколько миллионов жителей. Они могут считаться новыми формами урбанизации.

Мегаполисы для стран являются:

- посредниками вступления в глобальное пространство;
- центрами экономического, технологического, политического, культурного развития.

Мегаполис очень часто становится как бы «государством в государстве» и даже определяет судьбу страны. К сожалению, рост мегаполисов приводит к отрицательным последствиям — это перенаселенность; резкое расслоение общества («бразилификация» — появление очень богатых и очень бедных); потеря национальной идентичности; возрастание уровня преступности; уменьшение социального контроля.

В настоящее время **крупнейшими мегаполисами** являются: Мехико-Сиги: Нью-Йорк; Большой Токио — Йокогама (сливающиеся в один город); Большой Лондон (с пригородами). Население каждого из них составляет более или около 20 млн человек.

Стандартизация и унификация

Важными признаками глобализации являются:

- **стандартизация** промышленной продукции;
- **унификация** ведения отчетности, документации, международного законодательства и пр.

Стандартизация — свод правил, предназначенных для обеспечения сотрудничества и однозначного толкования условий производства, коммерческой деятельности, средств контроля и требований безопасности.

Стандартизация дает возможность:

- согласовывать различные разработки независимых корпораций;
- пользоваться унифицированными протоколами обмена данных;
- обеспечивать защиту, кодирование и декодирование информации:
- осуществлять согласования, необходимые для процесса глобализации.

Наряду с разработкой системы мировых стандартов осуществляется обязательная сертификация товаров и услуг.

Сертификат — это документ, подтверждающий качество товара или услуги. Сертификат дает возможность:

- защитить рынок от продукции плохого качества;
- ограничить возможности развивающихся стран попасть на богатые рынки.

Стандартизация движется в двух направлениях: кодирование товаров и унификация товаров и услуг. При этом штрих-код является глобальным языком торговли.

Распространение по всему миру английского языка.

В глобальном обществе существует необходимость в языке, понятном для всех. **Выделению английского языка в качестве языка мировой глобализации** способствовали следующие факторы:

- политическое и военное могущество стран, говорящих на данном языке;
- сильная экономика и действие ТЫ К в глобальных масштабах;
- научно-техническая революция и наличие высокого уровня научно-технических исследований;
- большое количество бывших английских колоний;
- победа Великобритании и США в Первой и Второй мировых войнах; доминирование в послевоенную эпоху;
- распространение средств массовой информации;
- распространение рекламы;
- успех носителей языка;
- распространение Интернета.

Следует отметить, что современные процессы глобализации, по мнению специалистов, имеют противоречивый характер. Так, с одной стороны, открываются новые возможности для экономического и научно-технического прогресса, развития высоких технологий и новых средств коммуникации, расширения и углубления международного сотрудничества, а

с другой — увеличивается разрыв между богатыми и бедными странами, подрываются национальные валюты и экономики, обостряются экономические проблемы, создаются условия для манипулирования массовым сознанием с помощью новейших информационных технологий.

Манипуляция массовым сознанием

Манипуляция массовым сознанием — разновидность психологического воздействия, результатом которого является скрытое возбуждение и появление у адресата намерений, не совпадающих с его действительными желаниями.

Манипуляция создается путем: использования стереотипов поведения; подмены понятий; создания метафор; мифологизации; отвлечения внимания.

С развитием средств массовой коммуникации появилась возможность влиять на сознание масс всего мира. Технологии изменения массового сознания называются **high-hume**. Они опираются на такие средства, как: **телевидение, кино, массовое искусство, глобальная сеть.**

Телевидение способно формировать сознание или создавать у зрителя требуемую реальность, не имеющую связи с действительностью.

Массовое искусство создает виртуальную жизнь, симулирующую реальность, так называемые **симулякры** — **средство фиксации переживаемого состояния**, «порождение, при помощи моделей, реального без истока и реальности: гиперреальности» (Ж. Бодрийяр). **Реальное заменяется знаками реального.**

Опасность манипуляций сознанием заключается в таких факторах, как:

- потеря адекватного восприятия реальности в мировых масштабах;
- нивелирование человеческой личности;
- использование масс в различных «грязных» политических процессах.

XX в. породил специфический феномен, названный испанским философом Х. Ортегой-и-Гассегом «Восстание масс», суть которого состоит в том, что на смену относительно упорядоченной жизни общества приходит его массовизация. В таком массовом обществе большинство населения принимает стандарты, пристрастия и стереотипы, навязанные средствами массовой информации, в результате чего на историческую арену выходит «человек-масса», который чувствует себя «таким же как все» и не стремится к самосовершенству. Мир представляется ему широким полем деятельности для приложения своей энергии и предприимчивости.

Именно на волнах манипуляции **массовым сознанием**, утрате людьми ценностей традиционного характера, отрыве от исторических корней наиболее доверчивые, беспринципные люди могут встать на путь экстремизма и терроризма.

Поэтому своеобразным **негативным ответом на глобализацию** становится рост террористической деятельности. В начале XXI в. **терроризм начал также приобретать глобальные черты:**

- становится международным по характеру;
- имеет обширную финансовую базу;
- использует новейшие технологии;
- расширяет масштабы деятельности.

Мировая общественность ведет борьбу с международным терроризмом. Ужесточаются законы, проводятся силовые акции, однако это пока не привело к ликвидации террористических организаций.

В заключение отметим, что глобализация, как бы мы ее ни оценивали, представляет собой факт современного существования. Глобализация — это необратимый процесс, естественный ход мирового развития со всеми своими плюсами и минусами.

Реально результаты процесса глобализации можно видеть в том, что границы для экономической, культурной и даже политической деятельности становятся все более прозрачными, условными. Транслокальные и транснациональные сети — промышленные монополии, Интернет, обмен студентами и профессиональными кадрами, сфера услуг, организации «зеленых» и движение в защиту прав человека — способствуют созданию поистине глобальной культурной и экономической системы. В силу действия всех этих факторов пошатнулось традиционное для XX в. «геополитическое воображение», сводившееся к восприятию мира разделенным на пространственные, территориальные и идеологические блоки. Глобализация влечет за собой формирование новой геополитики и нового видения мира, все более приобретающего образ единого целого, состоящего из «поток» и «сетей».

О сложности восприятия глобализации говорят и данные ИКСИ РАН, полученные в ходе исследования понимания российским обществом специфики и сущности глобализации. Выявленные различия во мнениях респондентов и экспертов обусловлены разным наполнением информационного канала поданной проблеме, вследствие чего неодинаково будут восприниматься и последствия. Так, свыше четверти респондентов (28 %) и почти половина экспертов (44 %) считает, что в целом процессы глобализации открывают для развития человечества позитивные перспективы; пессимистично смотрят в будущее 18 % респондентов и 27 % экспертов; затруднились определить свое мнение 54 % респондентов и 29 % экспертов. Таким образом, пока глобализация создает в массовом сознании преобладающие настроения неопределенности и слабых оптимистических ожиданий; эксперты более оптимистично смотрят вперед, но в целом налицо дефицит позитивных ожиданий относительно данного процесса.

В процессе глобализации проявляются противоположные тенденции — к возрастанию взаимосвязей в глобальном масштабе и дальнейшей фрагментации. Глобализация устанавливает разнообразные типы связей, создавая то, что У. Ханнерц назвал «глобальной ойкуменой», лишенной границ. Системность или единство этого глобального образования представляет собой результат взаимодействия локальных субъектов с глобальными структурами.

От глобализации невозможно укрыться. Глобальные процессы все больше влияют на локальные, и даже наиболее почвеннические режимы, несмотря на очевидное сопротивление, вынуждены в той или иной степени идентифицироваться с глобальной системой.

Глобализация вносит изменения не только в социальную организацию, но и в осознание мира. Дж. Арриджи считает глобализацию одним из звеньев процесса эволюционного изменения мировой капиталистической системы. Однако такое понимание явно недостаточно, так как сводит все богатство и сложность мировой истории к одному системному образованию — капитализму.

Глобализация — явление глубоко противоречивое. Она не только соединяет, но и разъединяет, не только обогащает, но и существенно ограничивает. Глобализация влечет за собой стягивание, столкновение локальных культур, которые должны переопределиваться в этом столкновении локальностей. Отсутствие границ для финансовых, торговых и информационных потоков оборачивается усиленной фиксацией места жизни и деятельности для многочисленных групп населения. Для многих людей это несет социальную деградацию, утрату публичных пространств: удаленность мест их проживания от единых глобальных центров лишает их возможности самим участвовать в выработке социальных смыслов, в принятии решений. Они становятся пассивными реципиентами смыслов и значений, продуцируемых где-то далеко. Можно говорить о своего рода

пространственной сегрегации, об установлении и прогрессирующем росте дистанции между глобальными элитами и населением стран. Дж. Сорос пишет: «Глобальная капиталистическая система поставила страны мира в неравные условия. Пропасть между богатыми и бедными расширяется. А система, не дающая никакой надежды и не поддерживающая проигравших, толкает их на совершение деструктивных поступков, продиктованных отчаянием, и потому рискует быть подорванной изнутри».

Глобализация, как ее ни оценивать, представляет собой факт современного существования, «необратимый процесс, неотвратимую участь мирового развития; глобализация не может быть плохой или хорошей».

Понятие «глобализация» очень многопланово. Ценность его для социальной науки в том, что оно фокусирует внимание на процессах, превращающих мир в единое целое — глобальную систему.

ТЕМА 28. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Сегодня экономика России существенно отличается от первого, переходного этапа к рынку, который в начале 1990-х гг. перевернул сложившуюся экономическую основу советского хозяйства. Экономика России за годы советской власти увеличилась по производственному потенциалу почти в пятьдесят раз. Одно это обстоятельство создавало гигантские трудности управления хозяйством. Но это же обстоятельство расширяло возможности разнообразных форм кооперации труда, роста концентрации производства и повышения производительности труда.

Естественные монополии в экономике России. В своем индустриальном развитии экономика России приобрела противоречивые качества. С одной стороны, она в некоторых отраслях достигла уровня технологического развития, соответствующего развитым странам Запада, главным образом в сфере военно-промышленного комплекса (ВПК).

С другой стороны, в России продолжается воспроизводство технологических форм, которые на Западе ушли в прошлое как неэффективные. Промышленная структура экономики приобрела деформированный вид. Как считали многие экономисты, все народное хозяйство развивалось по модели одной из ее отраслей — черной металлургии, характерной чертой которой было то, что едва ли не половина новых капиталовложений шла просто на сохранение ее прежних масштабов. Преодоление деформаций промышленной структуры экономики требовало большого внимания к ее производственно-технологической стороне, а также разработки серьезной промышленной политики, учитывающей, что островами, сохраняющими экономическую целостность России, являются естественные монополии и естественные олигополии.

С точки зрения современной экономической теории естественная монополия представляет собой такое явление рыночной экономики, где конкуренция неэффективна. Однако неверно понимать под естественной монополией только те структуры, которые связаны с естественными или природными ресурсами. Наиболее общее определение может быть следующим: естественная монополия возникает тогда, когда определенный субъект рынка в течение длительного времени имеет возможность получать высокую отдачу от роста масштабов производства. Другими словами, естественная монополия (или олигополия) возникает там, где действует закон преимущества крупного производства. В число Российских естественных монополий входят РАО «Российские железные дороги», единая энергосистема России в лице ОАО «РАО «ЕЭС России»», ОАО «Газпром», нефтяной комплекс, предприятия авиационной промышленности, производство энергетического оборудования, предприятия современного автомобилестроения и ряд других производств. Специфика естественной монополии заключается в том, что как монополия она препятствует свободной конкуренции, но как воспроизводственная структура она дает

экономии издержек. Эти выгоды могут попасть в руки определенных лиц, которые будут диктовать свои условия, свои цены. Однако просто директивно ликвидировать естественную монополию — значит повысить издержки. Как следствие, неминуемо повышение цен на продукцию естественной монополии, т.е. может наблюдаться такое явление, как инфляция издержек.

Очевидна социальная неблагоприятность подобного решения. Отсюда вывод: естественная монополия может быть ликвидирована единственным способом — появлением нового технологического способа создания тех же самых благ и услуг, как, например, произошло в телефонной связи с появлением мобильных систем. В остальном же естественные монополии (и олигополии) должны быть под непрерывным контролем, а возможно, и прямым управлением со стороны государства. Важно при этом, чтобы государство стимулировало, создавало условия поиска технологических нововведений, поддерживало научно-технический прогресс как фактор экономического роста страны.

Экономический рост и его факторы. Сегодня под экономическим ростом понимается характер функционирования национальной экономики как таковой. В экономической теории под конечной целью экономического роста понимают потребление, а в качестве непосредственной цели — прибыль.

В большинстве случаев прибыль определяет тип экономического роста. Обычно экономистами рассматриваются два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. Экстенсивный тип экономического роста соответствует такому экономическому состоянию, когда в стране увеличение объема производства материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества факторов производства, т.е. земли, сырья, оборудования, рабочей силы и т.д. Интенсивный тип экономического роста наблюдается там, где прирост объема производства обеспечивается за

счет применения более совершенных факторов производства, т.е. за счет элементов НТП.

Следует отметить, что в чистом виде не существует ни экстенсивного, ни интенсивного типа экономического роста. Например, в нашей стране сейчас прирост национального дохода обеспечивается за счет интенсивных факторов лишь на 20—30%, в то время как в Западной Европе, США и Японии этот показатель превышает 50%. С количественных позиций экономический рост характеризуется показателями, принятыми во всем мире. Это прежде всего темпы экономического роста, а также показатели ВВП, ВНП, национального дохода, национального богатства и т.д.

Экономический рост во всех своих проявлениях зависит от следующих факторов:

1. природные ресурсы — земля, полезные ископаемые, вода и ее ресурсы, воздух и его ресурсы и пр.;
2. трудовые ресурсы,
3. основной капитал (основные фонды) — оборудование предприятий, транспортные средства и т.п.;
4. научно-технический прогресс (НТП);
5. совокупный спрос.

Каждый из этих факторов постоянно изменяется в зависимости от других и выполняет различные функции в воздействии на экономический рост. Измеряются факторы экономического роста различными показателями: ценностными и натуральными. С экономических позиций первые четыре фактора экономического роста представляют собой факторы предложения, так как прямо или косвенно воздействуют на увеличение экономического роста. Пятый фактор — это фактор спроса, который в условиях не только бездефицитной, но и дефицитной экономики стимулирует производство товаров и услуг. Все факторы взаимосвязаны между собой, в том числе и

факторы предложения и спроса. Взаимодействие факторов иллюстрирует кривая производственных возможностей (рис. 21.1).

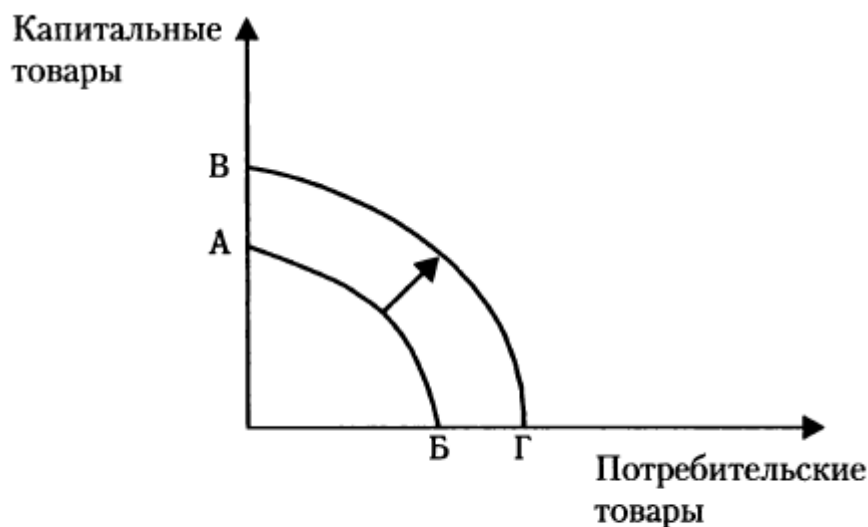


Рис. 21.1. Взаимодействие факторов экономического роста (кривая производственных возможностей)

График показывает, что увеличение объема отдельного фактора или совокупности факторов приводит к смещению кривой производственных возможностей с позиции АВ в позицию ВГ. Реальная же кривая производственных возможностей находится внутри площади АВГБ, при этом положение кривой ВГ определяется, с одной стороны, соотношением спроса и предложения товаров и услуг, а с другой стороны, абсолютной величиной предложения, т.е. действительными производственными мощностями производства.

Экономический рост, его факторы отражают функционирование национальной экономики в целом. Сегодня в большинстве стран, как уже говорилось, преобладает смешанная экономика, где государственному сектору принадлежит важная роль. В смешанной экономике роль государства возрастает. Сегодня государство — необходимый фактор обеспечения социальной стабильности, национальной безопасности, обеспечения конкурентоспособности экономики, научно-технического развития страны.

В современных условиях государство является важнейшим фактором координации становления всех структур современной развитой индустриальной экономики.

Решающим фактором конкурентоспособности национальной экономики является наличие условий, предпосылок, возможностей осуществления нововведений и внедрения новых технологий. Именно в этой области будут осуществляться необходимые кооперация и координация усилий правительства, бизнеса, научных, академических центров и университетов.

Перспективы России не безнадежны, если будет обеспечена большая степень координации внутри страны. Ресурсы и предпосылки к этому в России есть. Необходимы реальные целенаправленные усилия.

Процесс реформирования Российской экономики оказался очень длительным и еще далеко не завершен. Но, пройдя наиболее тяжелый этап реформ, современная Россия сумела сохранить положение в группе ведущих экономически развитых стран мира.

Российская экономика в начале XXI в. нуждается в защите и поддержке со стороны государства. Назрела необходимость резкого оживления внутреннего производителя, подъема инвестиционной активности, а главное — окончательного закрепления рыночных приоритетов в сознании масс и в институциональных формах современной экономики.

Главная задача современной России — найти новое качество экономического роста, сформировать экономику, которая будет опираться на максимальную реализацию человеческого потенциала. Сегодня Россия имеет уникальный исторический шанс занять достойное положение в современном глобальном обществе мировых цивилизаций.