

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ О. Е. КУТАФИНА (МГЮА)

Е. Ф. Борисов, А. А. Петров, Т. Е. Березкина

ЭКОНОМИКА

**Учебник
для бакалавров**

2-е издание

Рекомендовано
Учебно-методическим объединением
по юридическому образованию вузов
Российской Федерации в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по специальности и направлению
подготовки «Юриспруденция»



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ О. Е. КУТАФИНА (МГЮА)

Е. Ф. Борисов, А. А. Петров, Т. Е. Березкина

ЭКОНОМИКА

Учебник
для бакалавров

Издание второе,
переработанное и дополненное

Рекомендовано
Учебно-методическим объединением
по юридическому образованию вузов
Российской Федерации в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по специальности и направлению
подготовки «Юриспруденция»



Электронные версии книг на сайте
www.prospekt.org



• ПРОСПЕКТ •

Москва
2021

УДК 33(075.8)
ББК 65.я73
Б82

Электронные версии книг
на сайте www.prospekt.org

Авторы:

Е. Ф. Борисов — доктор экономических наук, профессор;
А. А. Петров — доктор экономических наук, профессор;
Т. Е. Березкина — кандидат экономических наук, доцент.

Борисов Е. Ф., Петров А. А., Березкина Т. Е.

Б82 Экономика : учебник для бакалавров. — 2-е изд., перераб.
и доп. — Москва : Проспект, 2021. — 272 с.

ISBN 978-5-392-34068-2

В учебнике излагаются современные научные представления о реальной экономике, ее структуре и роли в жизни общества, дается характеристика отличительных особенностей и тенденций развития всех основных секторов национального хозяйства и всемирной экономики. Особое внимание уделено новейшим изменениям в области социально-экономических и правовых отношений, характерных для XXI столетия.

Учебник полностью соответствует новым стандартам высшего образования по направлению «Юриспруденция» (квалификация (степень) — «бакалавр») и подготовлен профессорско-преподавательским коллективом Московского государственного юридического университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА), который разрабатывал программы учебных дисциплин базовой части нового стандарта.

Учебник предназначен для студентов юридических факультетов и вузов, обучающихся по программам бакалавриата, а также преподавателей и всех интересующихся вопросами экономики.

УДК 33(075.8)
ББК 65.я73

Учебное издание

**Борисов Евгений Филиппович,
Петров Александр Арсеньевич,
Березкина Татьяна Евгеньевна**

ЭКОНОМИКА

Учебник для бакалавров

Подписано в печать 20.01.2021. Формат 60×90 ¹/₁₆.
Печать цифровая. Печ. л. 17,0. Тираж 500 (1-й завод 50) экз.
ООО «Проспект»

111020, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4.

ISBN 978-5-392-34068-2

© Коллектив авторов, 2011
© Коллектив авторов, 2015,
с изменениями
© ООО «Проспект», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	7
Введение	9

РАЗДЕЛ 1 ЭКОНОМИКА И ЕЕ РОЛЬ В ОБЩЕСТВЕ

Тема 1. Экономика: научное представление о хозяйственной деятельности	11
1.1. Экономика: хозяйство, наука, отношения между людьми	11
1.2. Функции научного исследования экономики	13
1.3. Содержание и задачи дисциплины «Экономика»	14
1.4. Методы освещения реальной экономики	15
1.5. Роль экономики в современном обществе	21
Тема 2. Закономерности развития экономики	22
2.1. Современное производство и особенности его структуры. Трехзвенный механизм хозяйственной деятельности	22
2.2. Кругооборот экономических благ и его фазы	26
2.3. Расширение и возвышение потребностей	28
2.4. Факторы роста производства и закономерности их развития	29
2.5. Этапы развития общественного производства. Характерные особенности стадий прогресса производства	36
Тема 3. Система экономических отношений	39
3.1. Единство системы экономических отношений	39
3.2. Социально-экономические отношения. Экономическое и правовое содержание собственности. Типы и формы собственности	41
3.3. Экономико-правовая роль национализации и приватизации	46
3.4. Гражданский кодекс Российской Федерации о субъектах, объектах и правах собственности	52
3.5. Организационно-экономические отношения	53

РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 4. Предприятия и организации в экономике	57
4.1. Экономические и правовые характеристики предприятия	57
4.2. Гражданский кодекс Российской Федерации о коммерческих и некоммерческих организациях.	61

4.3. Управление предприятием. Функции и задачи экономических и юридических служб в разработке решений в области хозяйственной деятельности	63
4.4. Производственная деятельность предприятия	72
Тема 5. Предпринимательская деятельность	80
5.1. Экономические и правовые основания предпринимательской деятельности	80
5.2. Малый и средний бизнес: его особенности и экономическая роль. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России	86
5.3. Крупные корпорации: особенности организации хозяйственной деятельности и роль в экономике	91
5.4. Сравнительная эффективность и прибыльность разных форм бизнеса	98
5.5. Планирование в предпринимательской деятельности. Содержание и порядок разработки бизнес-плана	100
Тема 6. Особенности современного рынка	108
6.1. Характерные черты рыночных отношений в середине XX–XXI вв. Инфраструктура современного рынка	108
6.2. Современная денежная система. Инфляция и дефляция	115
6.3. Особенности рынка с доминированием крупного корпоративного капитала	123
6.4. Конкуренция и ее роль в прогрессивном развитии экономики	128
6.5. Монополия: экономическая природа и организационные формы. Законодательство об ограничении монополистической деятельности и защите конкуренции	131

РАЗДЕЛ 3

НАЦИОНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СОГЛАСОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА

Тема 7. Система экономических интересов общества	138
7.1. Долгосрочные и текущие интересы общественного развития. Виды доходов участников хозяйственной деятельности	138
7.2. Место и роль государственного сектора в национальной экономике. Правовые основы государственно-частного предпринимательства	151
7.3. Экономические показатели развития национального хозяйства. Национальные счета	154
7.4. Государственно-бюджетное регулирование развития национального хозяйства. Обеспечение экономической безопасности страны	158
Тема 8. Воспроизводство в национальном хозяйстве	163
8.1. Экономический рост в национальном хозяйстве, его факторы и виды	163

8.2. Экономическая политика государства и правовые меры по стимулированию хозяйственного прогресса	166
8.3. Модернизация российской экономики как важное условие реализации стратегических интересов общественного развития в XXI столетии	171
8.4. Равновесие и неустойчивость национальной экономики. Цикличность экономического развития	175
8.5. Современный мировой финансовый и экономический кризис. Экономические и правовые меры по преодолению мирового кризиса, проведению политики занятости и регулированию инфляции	178
Тема 9. Роль экономики в развитии социальных отношений.	
Качество жизни	185
9.1. Взаимосвязь экономических и социальных отношений	185
9.2. Воспроизводство населения страны. Экономические и правовые меры по улучшению демографического положения страны	186
9.3. Государственное финансовое регулирование доходов населения	191
9.4. Ускоренное развитие сферы услуг. Экономические и правовые меры по уменьшению социального расслоения по уровню жизни. Качество жизни	195
9.5. Приоритетные национальные проекты социально-экономической политики российского государства	202
Тема 10. Современное мировое хозяйство	208
10.1. Характерные черты современного мирового хозяйства	208
10.2. Интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынков. Особенности хозяйственной специализации России	212
10.3. Современные валютные отношения	217
10.4. Тенденции и противоречия глобализации мировой экономики	219
Словарь основных экономических понятий и иностранных слов.	227

ПРЕДИСЛОВИЕ

Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА) приступает к изданию серии учебников и учебных пособий для бакалавров по направлению подготовки «Юриспруденция».

С 2011 г. Российская Федерация перешла на уровневую систему высшего профессионального образования, включающую уровни — бакалавриат и магистратуру. Министерством образования и науки Российской Федерации утверждены федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) по направлению подготовки 030900 «Юриспруденция» (квалификации (степени) «бакалавр» и «магистр»), разработанные Учебно-методическим объединением по юридическому образованию вузов Российской Федерации совместно с работодателями и их объединениями, в первую очередь с Ассоциацией юристов России.

Учебники, вошедшие в серию, полностью соответствуют требованиям ФГОС ВПО по направлению подготовки бакалавров «Юриспруденция», примерной основной образовательной программе бакалавриата, утвержденной Учебно-методическим объединением, и примерным программам учебных дисциплин, являющихся составной частью основной образовательной программы. Более того, все учебники подготовлены профессорско-преподавательским коллективом Московского государственного юридического университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА), который и разрабатывал примерные программы учебных дисциплин базовой части ФГОС ВПО бакалавриата.

Учебники и пособия по учебным дисциплинам вариативной части основной образовательной программы для бакалавров юриспруденции подготовлены в соответствии с учебным планом Московского государственного юридического университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА).

Предложенная серия учебников и учебных пособий адресована студентам, обучающимся по программам бакалавриата, преподавателям вузов, практикующим юристам и всем интересующимся правом.

*Ректор Московского государственного юридического
университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА),
сопредседатель Учебно-методического
объединения по юридическому
образованию вузов Российской Федерации
В. В. Блажеев*

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в нашей стране проводится реформа высшего образования, которая призвана повысить качество подготовки выпускников вузов. Согласно новым Государственным стандартам высшего профессионального образования, студенты, обучающиеся в вузах, должны получить более разносторонние и практически ориентированные компетенции.

Настоящий учебник написан преподавателями экономики Московской государственной юридической академии имени О. Е. Кутафина.

Этот учебник соответствует требованиям стандартов для юридических вузов. В таких государственных стандартах определены новые общекультурные и профессиональные компетенции выпускников вузов, формирование и развитие которых предполагает обязательное изучение дисциплины «Экономика».

Так, установлено, что будущий бакалавр должен обладать следующими общекультурными компетенциями:

- уметь использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач;
- осознавать социальную значимость своей будущей профессии;
- владеть культурой мышления, уметь обобщать, анализировать, воспринимать информацию, ставить цели и выбирать пути их достижения;
- логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь;
- проявлять уважительное отношение к праву и закону, нетерпимое — к коррупционному поведению;
- стремиться к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства;
- уметь анализировать социально значимые проблемы и процессы;
- понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, сознавать опасности и угрозы,

возникающие в этом процессе, знать основные требования информационной безопасности;

- владеть основными методами, способами получения, хранения и переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией;
- работать с информацией в глобальных компьютерных сетях и др.

Усвоение экономических знаний и развитие навыков и умений работы с экономической информацией должно быть органически увязано с последовательным формированием профессиональных компетенций по мере изучения учебных дисциплин разных отраслей права. На протяжении всего учебника использованы в соответствующих темах Гражданский кодекс, Трудовой кодекс, Налоговый кодекс, Уголовный кодекс и другие правовые законодательные акты Российской Федерации.

В учебнике излагаются современные научные представления о реальной экономике, ее структуре и роли в жизни общества. В подавляющей части курса лекций дается характеристика отличительных особенностей и тенденций развития всех основных секторов национального хозяйства и всемирной экономики. При этом особое внимание уделено новейшим изменениям в области социально-экономических и правовых отношений, характерных для XXI столетия. В связи с этим впервые освещаются современный мировой финансовый и экономический кризис и сегодняшняя модернизация российской экономики.

Раздел 1

ЭКОНОМИКА И ЕЕ РОЛЬ В ОБЩЕСТВЕ

Тема 1. *Экономика: научное представление о хозяйственной деятельности*

1.1. Экономика: хозяйство, наука, отношения между людьми

Современный человек, специалист, работающий в любой сфере хозяйственной деятельности, должен быть профессионально грамотным, всесторонне подготовленным и понимать значение слов, прочно вошедших в повседневное общение. Многие экономические термины имеют иностранное происхождение и являются новыми для русского языка, однако часто используются в жизни, поэтому необходимо уметь разбираться в сущности и содержании этих понятий и явлений.

Сначала мы выясним, что означает название изучаемой дисциплины.

Экономика — это хозяйственная деятельность, которую постоянно ведут семьи, предприятия, население страны и всего мира. Это такая практическая деятельность людей, в которой они создают жизненно необходимые блага. Общество может существовать и развиваться лишь благодаря непрерывному возобновлению производственных процессов, поэтому экономика является фундаментом всякого общества. Под **благом** подразумевается все то, что удовлетворяет потребности людей, отвечает их целям и интересам.

Потребность в совершенствовании хозяйственной деятельности издавна породила научное изучение экономики. Поэтому термином «экономика» названа наука, которая изучает все виды хозяйства. Эта наука имеет предметом своего исследования отношения между людьми, занятыми в хозяйственных процессах. Во всех темах учебного курса мы подробно рассмотрим такие отношения. Экономическая наука, или **экономическая теория**, тяготеет, естественно,

к представлению и описанию экономических процессов и явлений в «чистой», «идеальной форме», использует ряд абстрактных категорий и понятий, прибегает к моделям, весьма приближенно отражающим реальную действительность. Например, в теоретической экономике используются такие понятия, как «совершенная конкуренция», «идеальный рынок», «абсолютное равновесие» и др., которые в реальной практической деятельности не присутствуют, вернее, получают своеобразное видоизмененное наполнение и проявление. Несмотря на неадекватное отражение реальной действительности, теоретические модели полезны для описания общих закономерностей, выявления главных факторов, получения примерных моделей и ориентиров.

Часть экономической науки, изучающая реальные экономические объекты и процессы и призванная обслуживать практическую экономику, получила название — *прикладная экономика*. Практическая ветвь экономической науки ставит перед собой задачи предметного анализа хозяйственной деятельности, изучения экономической ситуации в ее реальном, конкретном временном периоде. Прикладной экономике свойственно использование реальной информации и практических данных, отражающих деятельность *домашних хозяйств, организаций, предприятий и национального хозяйства* в целом. Прикладная экономика в большей степени, чем экономическая теория, опирается на опыт и практику хозяйствования, конкретные показатели экономической деятельности.

Важно понимать, что прикладная экономическая наука находится в динамичном развитии в силу быстрого развития всех современных условий ведения хозяйственной деятельности. Известно, что деление между науками осуществляется по объекту и предмету исследования. Объектом выступает та реальность, которую мы изучаем. Предметом служат та или иная сторона объекта, условия и формы, в которых осуществляется деятельность. Наряду со своим известным объектом изучения, которым является производственно-хозяйственная деятельность, экономические знания выступают методологической основой целого ряда вполне самостоятельных в сегодняшнее время наук: отраслевых (экономика промышленности, торговли, строительства, туризма и др.), функциональных (маркетинг, менеджмент, финансы и др.) и межотраслевых (экономическая статистика, экономическая география и др.), а также пронизывают все сферы жизни общества. Экономика тесно связана с другими науками: философией, историей, правом, социологией,

географией, политологией и др. Вот почему задачи хозяйственного развития зачастую становятся побудительным мотивом совершенствования всех областей жизни общества.

В учебном курсе «Экономика» в первую очередь речь пойдет о реальной экономике. Реальной (лат. *realis* — вещественный) она называется потому, что существует в действительности, связана с практическим положением вещей и без нее невозможна жизнь каждого человека. При этом студенты смогут получить необходимые знания для понимания особенностей взаимодействия экономики с правом как важнейшего условия последовательного и динамичного общественного развития.

1.2. Функции научного исследования экономики

Экономическая наука выполняет следующие функции (назначения): познавательную, прогностическую и практическую.

Познавательная функция состоит в том, чтобы всесторонне изучить формы и условия хозяйственной деятельности, выявить их сущность. Это позволяет открыть объективно (независимо от воли и сознания человека) действующие тенденции и законы развития экономики. Такое изучение основывается на достоверных и типичных фактах социально-экономической жизни. Во второй и последующих лекциях мы углубимся в познание внутренних причинно-следственных зависимостей между экономическими процессами.

Методологическая функция дает теоретическую основу для исследований в прикладных экономических науках. С помощью методологической функции разрабатываются методы и средства, которые необходимы в качестве общих инструментов всем экономическим наукам. Назначением этой функции является отделение предмета экономической теории от объектов, которые изучаются смежными дисциплинами.

Научное прогнозирование (греч. *prognosis* — предвидение, предсказание) заключается в разработке научных основ предвидения социально-экономического развития на обозримое будущее. Основанное на научных данных хозяйственное предвидение позволяет принимать рациональные долгосрочные решения, основанные на правильном учете будущих хозяйственных затрат и выгод. Управление современной экономикой может рассчитывать на успех предстоящего дела, если хозяйственные руководители способны, подобно игре в шахматы, хотя бы на несколько шагов вперед предвидеть

ход будущих событий и действовать в соответствии с обоснованным прогнозом.

Практическая функция состоит в том, чтобы научно обоснованно выбирать наиболее экономически выгодные практические действия. При этом важно определить основные правила и способы достижения намеченных целей. Нам предстоит научиться находить такие основные правила.

Стало быть, успешное осуществление функций экономической науки имеет первостепенное значение для исполнения социальных и профессиональных задач юристов, нахождения эффективных организационно-управленческих решений.

1.3. Содержание и задачи дисциплины «Экономика»

В основу содержания дисциплины «Экономика» положено изучение трех крупных проблем.

1. Экономика и ее роль в обществе (включая темы: научные представления о хозяйственной деятельности; закономерности развития экономики; система экономических отношений).

2. Организация хозяйственной деятельности (включая темы: предприятия и организации хозяйственной деятельности; предпринимательская деятельность; особенности современного рынка).

3. Национальное хозяйство и роль государства в согласовании экономических интересов общества (включая темы: система экономических интересов общества; воспроизводство в национальном хозяйстве; роль экономики в развитии социальных отношений, качество жизни; современное мировое хозяйство).

Изучение курса экономики нацелено на формирование у студентов компетенций, заданных Федеральным государственным образовательным стандартом:

- знать:
 - основные положения и методы экономической науки и хозяйствования, их юридическое отражение и обеспечение в российском законодательстве;
 - современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков;
 - роль государства в согласовании долгосрочных и краткосрочных экономических интересов общества;
 - принципы и методы организации и управления малыми коллективами;

- уметь:
 - использовать экономические знания для понимания движущих сил и закономерностей исторического процесса, анализа социально значимых проблем и процессов, решения социальных и профессиональных задач;
 - находить эффективные организационно-управленческие решения; самостоятельно осваивать прикладные экономические знания, необходимые для работы в конкретных сферах юридической практики;
- владеть:
 - навыками постановки экономических и управленческих целей и их эффективного достижения, исходя из интересов субъектов и с учетом непосредственных и отдаленных результатов.

1.4. Методы освещения реальной экономики

При углубленном изучении экономики рекомендуется использовать следующие методы — способы познания и изложения изучаемой дисциплины.

Важную роль в изучении этого курса играет исторический метод. Он позволяет рассматривать экономику в присущей ей последовательности исторического развития. Известно, что хозяйственная деятельность по-разному осуществляется в зависимости от исторического периода ее развития. Например, многие экономические процессы в XXI столетии рассматриваются в нашей стране с учетом серьезных изменений форм регулирования национального хозяйства, перемен в состоянии рынка, в соотношении конкуренции и монополии, которые произошли до XXI века. Исторический подход позволяет понять и четко обрисовать то новое, что сейчас появляется в экономике. Так, ныне становятся весьма актуальными необыкновенные новшества в производственной и бытовой технике, средствах информации и др.

Существенную роль в науке и преподавании в вузах играет логический метод. Этот метод позволяет правильно применить общезначимые формы мысли (понятия, суждения, умозаключения). Достичь истинности высказанных положений и выводов помогают также средства мышления (определения понятий; законы мыслительной деятельности, обосновывающие правила перехода от одних суждений к другим и т. д.).

Логика — научный инструмент, позволяющий глубже и правильнее понимать причинно-следственные связи, складывающиеся между процессами реальной хозяйственной жизни. Последние изменяются во времени и в пространстве с естественной последовательностью, которую можно назвать *объективной логикой* (внутренней закономерной последовательностью изменения хозяйственных явлений). Если, допустим, по какой-то причине в стране уменьшается добыча нефти, то это с неизбежностью ведет к соответствующему уменьшению всей цепи последовательных процессов. Так, сокращают выпуск продукции нефтеперерабатывающие заводы и предприятия нефтехимии; уменьшается производство моторного топлива; отключаются тепловые электростанции и возникает множество других последствий.

Экономическая наука изучает хозяйственные процессы с двух взаимосвязанных сторон: а) объективной — не зависимой от воли и сознания людей (порожденной, например, природными и техническими факторами); б) субъективной, связанной с индивидуальной и массовой психологией людей.

Известно, что психология выражает душевное состояние человека, в котором проявляются, прежде всего, его сознание, воля, потребности и другие черты активного поведения. У множества людей, активно участвующих в хозяйственной деятельности, вырабатывается особая *экономическая психология*. В нее входят экономическое сознание и мышление, мотивы (побудительные причины) хозяйственной деятельности и экономические интересы, которые служат реальными причинами участия в производстве и в рыночных сделках.

Экономическая наука изучает не быстро протекающие и случайные события. Она стремится к научному обобщению типичных фактов, а поэтому обращается к экономической статистике. Последняя дает точное описание и измерение количественных процессов, которые свойственны массовым явлениям хозяйственной жизни на протяжении более или менее продолжительного периода — 10, 20 лет и более. Благодаря этому открываются тенденции и закономерности развития реальной экономики.

В большом познавательном значении *экономической статистики* можно будет убедиться во всех главах настоящего учебного пособия. Здесь используются данные из статистических сборников: «Российский статистический ежегодник» (М., 2009), «Россия в цифрах» (М., 2009), «Россия и страны мира» (М., 2008), «Группа восьми в цифрах» (М., 2009) и других источников.

Изучение тенденций (направлений) и законов развития хозяйственной деятельности предполагает использование **экономической математики**. Речь идет об определенных математических формулах, которые выражают количественные соотношения между явлениями хозяйственной деятельности. Применяются также различные графики — чертежи, применяемые для наглядного изображения количественной зависимости изучаемых явлений. Например, в теме 6 учебного курса мы будем рассматривать график рыночного спроса, который показывает количество определенного товара, который покупатели готовы приобрести по разным ценам.

Для примера можно привести ряд наглядных средств для иллюстрации экономических показателей (рис. 1).

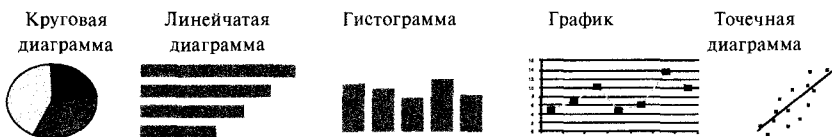


Рис. 1. Графические изображения динамики экономических показателей

Для того чтобы выбрать тип диаграммы для отражения того или иного экономического события, необходимо четко сформулировать конкретную идею, которую необходимо отразить (донести до аудитории) с помощью диаграммы. Выбор правильного типа диаграммы целиком зависит от того, насколько четко сложилось представление о том, что необходимо сказать с ее помощью. Тип диаграммы отражает тот смысл, который автор решил в нее вложить.

Каждая из представленных пяти диаграмм используется для разных типов сравнений. Рассмотрим их.

1. **Покомпонентное сравнение.** При покомпонентном сравнении целесообразно использовать круговую диаграмму, которая лучше всего отражает размер каждого компонента, выраженного в процентах от некоторого целого (круга). Увидев слова «доля», «проценты от целого», можно быть уверенным, что используется покомпонентное сравнение.

2. **Позиционное сравнение.** При позиционном сравнении, когда необходимо сравнить, как объекты соотносятся друг с другом — они одинаковы или один больше другого (других), целесообразно использовать линейчатую диаграмму.

3. **Временное сравнение.** Этот вид сравнения — один из наиболее распространенных. В данном случае необходимо показать, как изме-

няется величина объекта (экономических показателей) на протяжении заданных временных отрезков (дней, недель, месяцев, лет) — возрастают они, снижаются или остаются равными. При временном сравнении целесообразно использовать гистограмму или график.

4. Частотное сравнение. Данный вид сравнения помогает определить, сколько объектов попадает в определенные последовательные области заданных числовых значений. Частотное сравнение целесообразно отображать в виде гистограммы или графика.

5. Корреляционное сравнение. Данный вид сравнения показывает наличие (или отсутствие) зависимости между двумя переменными, т.е. как изменяется (возрастает, или снижается, или остается неизменной) одна величина при изменении другой. Корреляционное сравнение целесообразно отображать в виде линейчатой двусторонней диаграммы или точечной диаграммы.

Следует обратить внимание на то, что каждая из представленных пяти диаграмм имеет свои внутренние особенности и разновидности при построении, но основная цель любой диаграммы — показать важные наиболее значимые связи экономических событий четче, чем это возможно при использовании табличной формы представления данных.

Широкое распространение в изучении экономических явлений и процессов получил метод сравнительно-исторического анализа. Сравнение — сопоставление изучаемых данных и фактов хозяйственной жизни. Различают два основных подхода в аналитической работе:

1) горизонтальный сравнительный анализ, который применяется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического уровня исследуемых показателей от базового уровня;

2) вертикальный сравнительный анализ, используемый для изучения структуры экономических явлений.

Обязательным условием сравнительно-исторического анализа является сопоставимость сравниваемых показателей, предполагающая:

- единство объемных, стоимостных, качественных, структурных показателей;
- единство периодов времени, за которые производится сравнение;
- сопоставимость условий производства;
- сопоставимость методики исчисления показателей.

Существует несколько форм сравнения: а) с планом — объектом изучения выступают выявленные в результате сравнения отчетных показателей с плановыми величины отклонения; б) с прошлыми периодами — сопоставляются хозяйственные показатели текущего дня,

декады, месяца, квартала, года с аналогичными предшествующими периодами. Сравнение с прошедшим временем связано с определенными трудностями, которые вызываются значительными нарушениями условий сопоставимости. Например, экономически неграмотным будет сопоставление произведенной и реализованной (проданной) продукции за ряд лет в текущих ценах. Сравнение с прошедшим периодом требует пересчета в одинаковые цены (чаще всего в цены базисного периода); в) с лучшим — методами работы и показателями, передовым опытом, новыми достижениями науки и техники. Внутри предприятия сравниваются показатели работы лучших цехов, участков, отделов, наиболее передовых работников. Большой эффект дает экономический анализ показателей данного предприятия путем сравнения их с показателями лучших предприятий данной системы, работающих примерно в одинаковых условиях, а также с показателями предприятий других ведомств (собственников); г) со средними данными (показателями) объединения, отрасли, аналогичных зарубежных предприятий и т.д.

Преимущество метода сравнительно-исторического анализа заключается в том, что в результате его использования можно оценить устойчивость и динамику изменения различных **экономических показателей** деятельности хозяйствующих субъектов.

Как ясно из названия, экономический показатель характеризует состояние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и будущем. Экономические показатели представляют один из самых распространенных и эффективных инструментов описания экономики, используемых в экономической науке и управлении экономическими процессами. В наиболее общем виде экономический показатель включает наименование, числовое значение и единицу измерения. Состав и структура экономических показателей представляют один значимых объектов изучения экономически и в то же время ее содержательный элемент.

Совокупность взаимосвязанных, систематизированных показателей, характеризующих экономику в целом, ее отрасль, регион, сферу экономической деятельности называют системой экономических показателей. Например, допустимо говорить о системе показателей состояния и развития машиностроения, уровня и качества жизни, малого предпринимательства, научно-технического потенциала страны и др.

В структуре экономических показателей различают **абсолютные**, называемые также количественными, и **относительные**, называемые также качественными. Абсолютные показатели выражены в натураль-

ных или денежных (стоимостных) единицах, таких как штуки, вес, длина, литры, рубли, доллары.

Относительные показатели представляют отношение двух показателей. Часто используют в *статистике* группу таких относительных показателей, как *индексы*. Индекс представляет отношение показателя в данный, интересующий нас момент к его базисному значению, зафиксированному в соответствующем времени, принятым за базис. Таким образом, индекс показывает, как изменилась величина показателя за определенный период времени. Например, индексы цен, доходов, уровня жизни.

Состав экономических показателей многообразен, постоянно обновляется, совершенствуются методы их определения. Наиболее широко экономические показатели используются в анализе, прогнозировании, планировании, управлении.

Наконец, при изучении реальной экономики применяется научный метод проведения экономического эксперимента. Эксперимент (лат. *etxperimentum* — опыт, проба) в социальных науках заключается в выявлении закономерностей изучаемого явления, связанного с деятельностью человека, группы, коллектива. Такой научно поставленный опыт и наблюдение за исследуемым явлением требует точного воспроизведения, прослеживания хода данного процесса. Важно неоднократно повторять установленные условия его осуществления.

Вместе с тем возможности экономического эксперимента ограничены, поскольку очень сложно воспроизводить реальные условия хозяйственной практики, многократно повторять процесс экспериментирования, так как приходится иметь дело с действиями людей, хозяйствующих субъектов.

В результате экономического эксперимента, обобщения практического опыта удастся установить определенные закономерности хозяйственной деятельности, а также дать их математическое описание.

Задача исследователя экономических процессов и явлений может быть решена с помощью различных методов научного познания. Направление исследования определяется целью и носит субъективный характер. Методы изучения представляют собой средства достижения цели. Исследователь свободен в выборе методов познания объективной экономической действительности и достижения цели. Однако выбор цели фиксирует определенным образом тот арсенал средств ее достижения, который уже сформировался и ранее применялся на практике. Поэтому задача исследования — найти наилучший (опти-

мальный) маршрут достижения цели, опираясь на уже познанные объективные законы и теоретические положения и используя новые прогрессивные связи и закономерности.

1.5. Роль экономики в современном обществе

Сегодня экономика — это сложная система хозяйствования, включающая отрасли материального производства и непроизводственной сферы. Коренной задачей реальной экономики является создание необходимого количества благ, способных удовлетворить потребности общества. Основной проблемой экономической науки, как совокупности научных взглядов на экономическое развитие, становится поиск путей достижения эффективности хозяйствования в условиях его конкретных форм.

Решающее условие улучшения жизни каждого человека, его семьи и общества в целом — это целенаправленное взаимодействие и сбалансированное развитие всех элементов, составляющих экономику как систему. Общество может существовать только благодаря непрерывному возобновлению производственных процессов. В экономике находят свою реализацию достижения научно-технического прогресса (далее — НТП), она же выступает основным «заказчиком» и «двигателем» его динамичного и крупномасштабного развития.

Современное понимание экономики как системы рассматривает, анализирует и учитывает широкий спектр различных явлений, процессов и отношений, возникающих в экономической действительности. Их диапазон простирается от экономики каждого человека и его семьи к хозяйственным звеньям и объектам производственной деятельности, к размещению и функционированию этих объектов в отраслевом, региональном и национальном масштабе и, наконец, к мировой экономике, выступающей в условиях глобализации носителем ряда специфических экономических и социокультурных факторов.

Центральное место в экономической системе занимает человек как основной участник экономической деятельности. Без человека не может быть экономики, так как он для получения средств существования воздействует на природу (добывает полезные ископаемые, обрабатывает землю, использует такие природные богатства, как лес и вода и др.), преобразует природу и создает необходимые современному производству высокотехнологичные условия созидательной деятельности. Взаимодействуя между собой, люди производят, продают, покупают, потребляют, управляют, т.е. участвуют в многообразных

хозяйственных процессах с целью обеспечения и поддержания жизнедеятельности общества.

Создавая экономику, преобразуя и адаптирую ее к своим задачам и возможностям, человек, безусловно, подвергался воздействию окружающей экономической среды, которое проявлялось в соответствующем развитии его личности, интересов и поведения в экономической действительности. Так, сегодня только условно можно говорить о человеке-работнике. Особенности распределения профессиональных обязанностей в разных отраслях и сферах деятельности формируют представление о совокупном работнике как объединении разных работников, участвующих в совместном производстве определенного блага. Подобное характеризует и современные массовые потребности людей, хотя структура и особенности потребностей каждого человека сохраняются и учитываются теми, кто готов их удовлетворять.

Чем сложнее становится экономическая система, тем более тесными становятся ее связи с другими видами практической деятельности человека и научными знаниями, их отражающими. К ним относятся история, психология, социология, информатика и др. Экономическая сфера общества тесно связана с правом, поскольку именно юридические нормы закрепляют экономические достижения общества. Важно понимать, что степень соответствия существующего законодательства сложившимся и зарождающимся экономическим процессам выступает ключевым условием достижения рациональности и эффективности функционирования экономической системы.

Тема 2. Закономерности развития экономики

2.1. Современное производство и особенности его структуры. Трехзвенный механизм хозяйственной деятельности

Производство представляет собой созидательный процесс, который обеспечивает общество жизненно необходимыми благами.

Люди, начавшие хозяйственную деятельность, естественно, не представляли, каким будет начатое ими производство в далеком будущем, в том числе и в наше время. Сейчас известны особенности и структура современного производства в масштабе всей планеты.

Прежде всего известны ресурсы (запасы), которые необходимы для современного производства. Они подразделяются на общие (предполагаемые) и разведанные (точно установленные) ресурсы. Например,

в Великобритании общие запасы угля составляют 1691 млрд т и разведанные — 2 млрд т, в Китае соответственно — 891 и 115 млрд т, в США — 1577 и 257 млрд т.

Известно также, какое место занимает каждая страна в рейтинге по величине имеющихся у нее запасов полезных ископаемых и по масштабам производства из них полезных благ.

Важная структурная особенность производства состоит в его многогранной взаимосвязи с природой. Какова эта взаимосвязь?

По своему *происхождению* блага подразделяются на два рода: 1) *естественные материальные продукты*, порожденные природой, и 2) *экономические продукты*, создаваемые благодаря хозяйственной деятельности.

В свою очередь, естественные блага состоят из двух видов природного вещества: а) *готовых предметов* потребления (съедобных плодов деревьев, лекарственных растений и т.п.), именуемых «дары природы», которые воспроизводятся самой природой, и б) *исчерпаемых и невозпроизводимых полезных ископаемых* (например, залежей угля, металлических руд, углеводородов и т.п.).

Из последних природных благ люди создают *средства производства* (металлические изделия, лесоматериалы, станки, ткани и прочие продукты). А из них в конечном счете изготавливается все многообразие *предметов потребления* для людей.

Такая объективная зависимость экономических благ (следовательно, экономики) от природных продуктов схематически изображена на рис. 2.

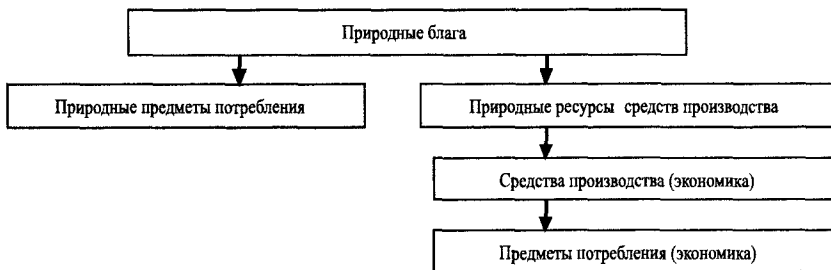


Рис. 2. Связь природных благ с экономическими благами

При рассмотрении рис. 2, по-видимому, напрашивается следующий вывод: для всех стран общей является такая причинно-следственная зависимость:

а) *чем богаче страна природными ресурсами*, тем большими возможностями она располагает для создания средств производства;

б) чем больше в результате хозяйственной деятельности *изготавливается средств производства*, тем богаче страна предметами потребления.

По данным Российского статистического ежегодника (2011 г.) Россия в 2009 г. занимала по производству:

- нефти – 1-е место;
- по естественному газу – 2-е место;
- по электроэнергии, стали, зерновым и зернобобовым культурам, сахарной свекле – 4-е место;
- по цементу, готовому прокату черных металлов – 6-е место.

Однако пример России и в XX в. и в наше время отнюдь не подтверждает прямую зависимость количества предметов потребления от уровня обеспеченности страны природными ресурсами и средствами производства. Примечательны также, в частности, сравнения физического объема конечного потребления на душу населения в России по отношению к США (в процентах к уровню США, принятому за 100): по одежде и обуви – 22%, предметам домашнего обихода и бытовой техники – 12%.

Как мы увидим в теме 10, в современных условиях государства могут приобретать недостающие им средства производства и предметы потребления с помощью широко развитой международной торговли.

Нормальный механизм хозяйственной деятельности включает три последовательно действующие звена:

- 1) природные ресурсы для создания средств производства;
- 2) экономические блага в виде средств производства;
- 3) экономические блага в форме предметов потребления.

В основе этого механизма глубоко заложено противоречие. Чем быстрее и больше растут объемы создаваемых в производстве экономических благ, тем больше опустошаются непополняемые природные кладовые, происходит исчерпание полезных ископаемых. Одновременно могут обостряться экологические проблемы — взаимоотношения человеческого общества и окружающей среды. Людям часто казалось, что в своей производственной деятельности они побеждают природу и покоряют ее. Но особенно в XXI столетии становится ясно, что природа, образно говоря, может мстить за грубые нарушения законов ее естественного развития.

Современное производство имеет еще другую структурную особенность. Экономика нашего времени включает две взаимосвязанные и дополняющие друг друга сферы производства: материальную (создает вещественное богатство) и нематериальную (создает духовные,

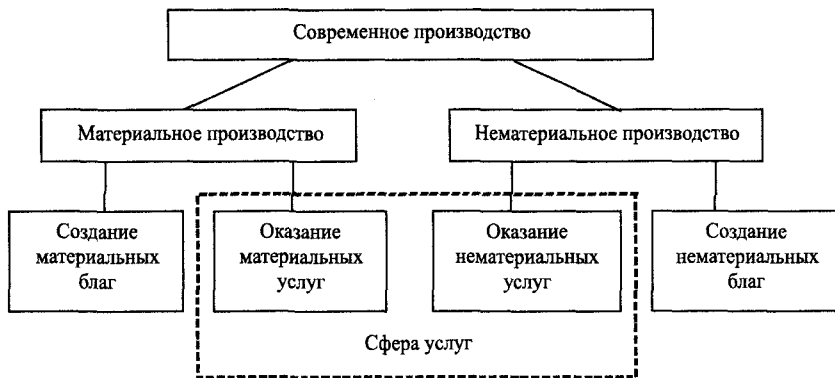


Рис. 3. НОВЕЙШАЯ СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА

нравственные и иные ценности — произведения духовной культуры, искусства, науки и т.п.).

В современное производство органически входит особая сфера услуг, в которой занято до $\frac{2}{3}$ всех работников.

Услуга — такой вид целесообразной деятельности, полезный результат которой проявляется во время труда и связан с удовлетворением какой-либо потребности. Услуги подразделяются на два вида, которые соответствуют сферам производственной деятельности. Различают *материальные услуги* (их осуществляют грузовой транспорт, связь по обслуживанию производства, торговля, жилищно-бытовое обслуживание и др.) и *нематериальные* (их оказывают в сфере просвещения, здравоохранения, научного обслуживания, искусства, социального обслуживания, кредитования, страхования и т.п.).

Структура высокоразвитого производства схематически изображена на рис. 3.

Для новейшей структуры производства характерна следующая тенденция: преодолеваются границы, разделяющие материальное и нематериальное производство, усиливается их взаимозависимость и взаимодействие.

Современное производство отличается важной структурной особенностью. Она выражается в том, что в XX—XXI вв. в нем особо выделяется **инфраструктура** — совокупность видов деятельности, обеспечивающих общие условия производства и жизни людей. Инфраструктура — это тыл экономики. В нынешних условиях инфраструктура определяет эффективность и общее развитие экономики. Она делится на две основные составляющие части:

ставляет быстро разворачивающуюся спираль. При экономическом и потребительском спаде эта спираль экономического кругооборота начинает сжиматься.

2.3. Расширение и возвышение потребностей

Потребности — это нужда или недостаток в чем-то необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, социальной группы (семьи, предприятия и др.) и общества в целом. Они служат внутренними побудителями человеческой активности.

Человеческие потребности многообразны. Например, запросы людей подразделяются на материальные, духовные, этические (нравственные) и эстетические (касающиеся искусства). По областям деятельности выделяются потребности в труде, человеческом общении, рекреации (отдыхе, восстановлении работоспособности) и экономические (нужда людей в средствах производства и предметах потребления).

Возрастание потребностей или их расширение по горизонтали происходит, когда увеличивающееся число жителей страны пользуется новыми и ставшими общественно нормальными благами.

Важной особенностью потребностей является то, что при благоприятных жизненных условиях потребности отличаются большой изменчивостью: с повышением уровня и качества жизни потребности закономерно возвышаются по вертикали и по горизонтали. Их возвышение по вертикали означает переход от потребления благ низкого качества и относительно дешевых к потреблению более качественных и более дорогих благ. Так, сначала приобретался велосипед, потом недорогой легковой автомобиль и затем приобретается автомобиль с полной современной комплектацией, делающей управление автомобилем комфортным. Применение слова «возвышение» подчеркивает не только стремление к количественному увеличению (возрастанию) потребностей, но и стремление к качественному улучшению и развитию их круга, к их разнообразию и взаимозаменяемости. Объективными факторами расширения и возвышения круга потребностей становится стремление к здоровому образу жизни и увеличению ее продолжительности, снижению заболеваемости, духовному совершенствованию и самореализации.

На размер корзины потребностей человека влияет социально-экономическое и политическое развитие общества. Так, корзина потребностей студента XIX века значительно уступает аналогичной корзине

студента XX века, а корзина потребностей последнего существенно меньше корзины потребностей студента XXI века. В начале XX века в этой корзине отсутствовали смартфон, планшетник, ноутбук, а сегодня все эти девайсы стали обязательным атрибутом студента.

Изменение потребностей человека происходит на протяжении всей его жизни и связано с переходом от одного жизненного этапа к следующему: детсадовец, школьник, студент, работник, холостой, семейный. Наверное, каждый студент замечает, что после поступления в высшее учебное заведение одни потребности в его жизни изменились или дополнились другими. В связи с этим возникает закономерный вопрос, ответить на который попытается каждый изучающий экономику: как расширяются и возвышаются потребности общества в XXI столетии?

Расширение и возвышение потребностей происходит существенно быстрее по сравнению с прогрессом производства. Поэтому возникает и может обостряться противоречие между ростом потребностей и прежним уровнем производства.

В связи с этим важно выяснить проблему: какими движущими силами обладает производство и как оно может устранить отставание от возвысившегося уровня общественных потребностей?

2.4. Факторы роста производства и закономерности их развития

Рост и совершенствование производства зависит в первую очередь от количества и качества примененных в нем факторов (лат. *factor* — делающий, производящий). Рассмотрим традиционные (классические) факторы производства.

Первый фактор — работники, имеющие необходимые знания и навыки в труде. Этот фактор, как правило, имеет созидательный и творческий характер.

Второй фактор — вещественный — средства труда является самым главным фактором, самой важной производительной силой. К ним относятся те вещи, с помощью которых люди создают нужные им блага.

В состав средств труда входят естественные условия производственного процесса, например земля. Вне этих условий процесс производства благ невозможен. Главное место занимает техника — искусственные, созданные человеком средства труда: орудия труда (фабрики, заводы, оборудование, станки) и предметы труда (руды, нефть, газ, уголь

и др.). С помощью вещественных факторов люди создают нужные им блага. В свою очередь, они включают орудия труда (инструменты, машины, оборудование, аппараты химического производства и т.п.), с помощью которых исходное вещество преобразуется в полезные блага, а также общие условия труда (производственные здания, дороги и т.д.). Фабрики, машины, инструменты являются капитальными ресурсами, так как они могут быть использованы при производстве других товаров и услуг. Таким же капитальным ресурсом является, например, ветка газопровода. Термином «капитал» часто обозначают деньги, за которые можно купить завод, машины и другие аналогичные производственные ресурсы.

Третий фактор — тоже вещественный — предметы труда. Они подразделяются на вещество природы, которое не подвергалось обработке (например, угольный пласт в шахте, руда в руднике), и на сырье (отбитые из пласта уголь и руда, направленные для дальнейшей переработки).

Общий состав факторов производства наглядно представлен на рис. 5.

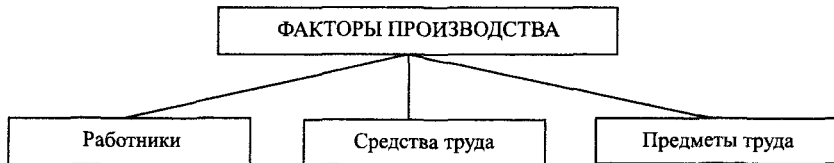


Рис. 5. Состав факторов производства

Чтобы факторы привести в движение, требуется найти правильные количественные соотношения между всеми вещественными элементами производства и численностью работников. Эту задачу решает **технология**, определяющая способы переработки природных и иных веществ и получения готовых продуктов.

Процесс производства благ становится невозможным при отсутствии любого из факторов. Если нет предметов труда — допустим, железной руды, при наличии двух других факторов: орудий труда (завод) и металлургов получить металл невозможно. Если есть железная руда и рабочая сила, но нет орудий труда — завода, оборудования, то получить металл также невозможно. А если нет работника, то говорить о производстве благ вообще пустое дело.

В то же время на эффективность использования факторов производства влияют и другие связанные с производством факторы (в некоторых учебниках они рассматриваются как современные факторы производства наряду с орудиями и предметами труда и рабочей силой): предпринимательская способность (предпринимательство), научно-технический прогресс, информация. Следует еще раз подчеркнуть, что производство благ осуществляется и возможно без этих современных факторов, последние влияют лишь на эффективность производства.

Предпринимательство или предпринимательская способность относится к человеческим ресурсам, однако имеет свои особенные характеристики, а также особый механизм формирования дохода собственника данного вида ресурсов. Понятия «труд» и «предпринимательство» очень близкие. Под предпринимательством понимают творческие способности, управленческие и организаторские навыки, необходимые для организации производства товаров и услуг. Предприниматель сводит вместе три вышеназванных фактора производства. В случае успеха предприниматель получает прибыль в качестве оплаты за то, что он вложил в дело свои предпринимательские способности, в противном случае — несет убытки.

В течение нескольких тысячелетий производство медленно развивалось преимущественно за счет накопления практического опыта, тайн ремесла, собирания рецептов — способов изготовления благ. Столь же медленно и отдельно от совершенствования техники развивалось научно-теоретическое творчество сравнительно небольшого числа ученых.

Только в XVII—XVIII вв. естествознание стало применять эксперименты для проверки истинности и практической применимости теоретических достижений. Это позволило превратить научно-технические исследования в непосредственную производительную силу. Это привело к первой промышленной революции, широкой индустриализации производства.

Развитие машинной техники позволило превратить **научно-технический прогресс** в новый и самый мощный фактор, значительно повышающий эффективность производства. Данный фактор придал росту экономического богатства *новое качество*. Этот рост смог осуществляться не за счет простого расширения объема применяемых традиционных факторов, а благодаря повышению эффективности производства и сбережению ресурсов.

В последнее время в отдельную группу выделяют новый вид ресурсов — **информацию**. В последние десятилетия информация ста-

новится ведущим экономическим ресурсом. Почему и какую роль в экономике она играет? Это понятие имеет несколько определений в связи с тем, что оно по-разному понимается и интерпретируется в различных областях деятельности и научных теориях. Известно, что информация (от лат. *informatio* — «разъяснение, изложение, осведомленность») — сведения о чем-либо независимо от формы их представления. В каждой отдельно взятой сфере информация имеет различные характеристики. Мы встречаемся с ней, изучая математику, философию, юриспруденцию и другие науки. Но только в экономической сфере информация выделяется в отдельную отрасль, превращается в экономический ресурс, который можно использовать в процессе производства. Выделение информации в особый вид экономических ресурсов основывается на том, что она обладает рядом отличительных свойственных только ей признаков. Еще в середине XX в. основоположник кибернетики Н. Винер обратил внимание на то, что информация, в отличие, например, от сырья и энергии, обладает уникальным свойством: **величина информации по мере использования не только не убывает, напротив, ее качество и значимость повышаются**. С этим ее свойством тесно связана и такая особенность информации, как **неисчерпаемость**. Процесс потребления информации сопровождается созданием новой информации, знаний, повышением ценности информации благодаря изменению ее содержания. Исходная информация не исчезает, а накапливается.

Информация мобильна, так как обладает способностью перемещаться в пространстве в режиме реального времени. Одна и та же информация может использоваться многократно, в том числе в различных областях деятельности.

Использование информации одним субъектом не исключает возможности ее одновременного применения другими (**свойство неконкурентности потребления**).

Информация может терять свою **актуальность и своевременность**, т. е. морально устаревать, причем за весьма короткий срок.

Еще одним свойством информации является **субъектный характер ее обращения**. Обмен информацией требует усилий как субъекта, передающего информацию, так и субъекта, воспринимающего ее. Именно поэтому эффективность использования непосредственно зависит от характеристик индивидов, создающих и потребляющих информацию.

С точки зрения экономики информационный ресурс — это преобразованная и обработанная совокупность сведений, отражающая

состояние и ход экономических процессов и сопровождающая процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Рассмотрение информации как экономического ресурса вытекает из ее значения для решения научных, производственных, управленческих, социальных и других задач. Изменение и возрастание роли информации в современной экономике закономерно и связано с пониманием особенностей современного этапа развития общественного производства (см. 2.5).

Информационный ресурс имеет ряд особенностей, отличающих его от традиционных ресурсов:

- во-первых, информация воздействует на совершенствование средств и предметов труда и позволяет повышать эффективность производства без масштабов увеличения традиционных ресурсов;
- во-вторых, информация действует на субъективный фактор производства — человека, повышая общий уровень его развивая, квалификацию и способности;
- в-третьих, при успешном воздействии на указанные выше факторы производства возникает ускорение технологических процессов и в производстве, и в сфере обращения.

В то же время, несмотря на легкое распространение и самовозрастание, информация является редким ресурсом благодаря уникальности процесса ее производства и потребления, главным субъектом которого выступает человек.

Поскольку основными носителями информации выступают именно предприниматели, лучше других информированные о сильных и слабых сторонах своих фирм, можно предположить, что владение информацией — неотъемлемая составляющая предпринимательских способностей. В таком случае становится оправданным получение дополнительной прибыли бизнесменами, владеющими информацией и умеющими грамотно ее использовать для организации предпринимательской деятельности.

В нормальной экономической системе люди, вкладывающие или использующие факторы производства, т. е. поставляющие ресурсы в экономическую систему, могут рассчитывать на возмещение или вознаграждение. Эти выплаты формируют доход, который, будучи истраченным, становится двигателем развития экономики, поскольку доходы также в свою очередь вкладываются в экономику в виде оплаты тех или иных благ. Взаимосвязь владения фактором производства (ресурсом) и возможностью получить соответствующий доход представлена в табл. 1.

Таблица 1

Виды факторов производства (ресурсов) и доходов

Факторы производства (ресурсы)	Вид дохода
Предметы труда (природные ресурсы)	Рента
Средства труда (капитал, инвестиционные ресурсы)	Процент
Человеческие ресурсы	<i>l</i>
• труд	Заработная плата
• предпринимательские способности	Прибыль

Эффективность является сложной экономической категорией, охватывающей разные уровни хозяйствования (общегосударственный, отраслевой, уровень предприятия), и находится соответственно под влиянием многих как внутренних, так и внешних факторов: экономических, правовых, социальных и т. п. Показатель эффективности может быть абсолютным и относительным.

Формы проявления эффективности можно сгруппировать по следующим принципам:

- функциональному — технологическая, экономическая, социальная;
- уровневому (с учетом уровня структуры народного хозяйства) — народно-хозяйственная, отраслевая, на уровне предприятия;
- содержательному (с учетом характера затрат/ресурсов) — эффективность затрат труда, производственных затрат, применяемых ресурсов.

Успешное решение задач, стоящих перед каждым предприятием, во многом зависит от повышения экономической эффективности производства.

В наиболее общем виде экономическая эффективность (\mathcal{E}_n) представляет собой сопоставление двух величин: абсолютной величины эффекта, например объема выпуска продукции, с абсолютной величиной затраченных ресурсов. Общая формула эффективности имеет следующий вид:

$$\mathcal{E}_n = \frac{B}{Z},$$

где B — объем выпуска продукции;

Z — величина затраченных ресурсов.

Показатель эффективности может быть абсолютным и относительным.

Указанный показатель является обобщенным, т. е. дающим лишь общее представление о картине. Помимо него используют систему конкретных показателей, основанную на факторах производства. Среди них следует выделить производительность труда и трудоемкость выполняемой работы, капиталотдачу и капиталоемкость производственной деятельности, материалотдачу и материалоемкость используемых сырья и материалов, энергоемкость и др.

Уровень экономической эффективности дает представление о том, ценой каких затрат достигнут экономический эффект. Чем больше эффект и меньше затраты, тем выше экономическая эффективность производства, и наоборот.

Для современной экономики особенно характерна следующая закономерность. Если в обществе возникают новые потребности, то они становятся мощным побудителем технического прогресса. В свою очередь, прогресс техники и технологии вызывает экономию ресурсов в расчете на единицу продукции или рост эффективности производства.

Эта причинно-следственная связь между возвышением потребностей, техническим прогрессом и эффективностью производства нашла соответствующее отражение в кругообороте экономических благ (рис. 6).



Рис. 6. Кругооборот экономических благ на основе технического прогресса

Указанная закономерность и кругооборот экономических благ на основе научно-технического прогресса сохраняют свое действие в XXI столетии.

В теме 8 будут показаны новые условия и формы данных закономерностей в настоящее время. Вместе с тем выясняется возрастающая роль научного прогресса и работников высокой квалификации в ускорении развития и дальнейшем качественном обновлении экономики.

2.5. Этапы развития общественного производства. Характерные особенности стадий прогресса производства

Из истории реальной экономики известно, что хозяйственная деятельность совершенствовалась очень неравномерно. Это зависело главным образом от степени качественного развития факторов производства. За всю эту историю возникли три стадии прогресса производства. Их отличительные черты можно видеть в табл. 2—4.

Таблица 2

Первая стадия прогресса производства

Признаки стадии	Особенности
Техническая революция, породившая стадию	Неолитическая революция (орудия нового каменного века) — 10 тыс. лет назад
Новая сфера хозяйства	Сельское хозяйство (2/3 работников) и ремесло
Использование достижений науки	Зачатки науки никак не связаны с производством
Источники энергии в производстве	Ручной труд людей
Передача информации	В устной и рукописной форме

Как определила историческая наука, хозяйственная деятельность людей началась на завершающем этапе «каменного века», который был назван неолит (греч. *neos* — новый, *litos* — камень). Предки человека примерно 2 млн лет назад еще мало отличались от остальных живых существ в поисках пищи — они занимались собирательством даров природы и охотой. Такой способ жизнедеятельности позволял людям питаться примерно один раз в три дня. Средняя продолжительность жизни человека составляла 40 лет. В результате усиливалась угроза гибели людей.

Примерно 10 тыс. лет назад был найден спасительный выход. Состоялся исторически решающий переход от простого собирательства природных продуктов к *производству экономических благ*. Этот переход многие исследователи назвали «неолитическая революция». Такая революция была связана с изготовлением орудий труда из камня с помощью пиления, сверления и шлифования. Одновременно создавались: кремневые ножи, наконечники стрел и копий для охоты на диких животных; изделия из кости и рога для рыболовства. Из дерева делали долбленые челны, весла, лыжи, сани. Изготавливалась глиняная посуда и др.

Хозяйственная деятельность в первобытных общинах приняла два вида первичного производства:

1) земледелие (с обработкой почвы с помощью мотыг) и скотоводство;

2) развитие охоты и рыболовства.

Неолитическая революция внесла большие перемены в жизнедеятельность людей: утвердился оседлый образ жизни, резко увеличилась численность населения. Если в начале каменного века плотность населения была очень низкой (менее одного человека на 3 км²), то в неолите она увеличилась примерно в 10 раз. В новое время еще более ускорился рост населения, повысился уровень его потребностей. Это пришло в резкое противоречие с теми ограниченными возможностями, которые свойственны производству с применением ручного труда. Такое противоречие было преодолено на второй стадии производства (табл. 3).

Таблица 3

Вторая стадия прогресса производства

Признаки стадии	Особенности
Техническая революция, породившая стадию	Промышленный переворот (60-е гг. XVIII в. — 60-е гг. XIX в.)
Новая сфера хозяйства	Промышленность (2/3 работников)
Использование данных науки	Научные основы переворота возникли в XVII—XVIII вв. (зادолго до промышленности)
Источники энергии в производстве	Энергетическая революция: на первом этапе — паровая техника (паровозы, пароходы) — XVIII в., на втором этапе (рубеж XIX—XX вв.) — электроэнергия, двигатели внутреннего сгорания (автомобили, самолеты и др.)
Передача информации	На бумажных носителях (изобретение книгопечатания в XV в.) и радио

Для второй стадии производства характерны следующие качественно новые процессы:

- главной является вторичная сфера экономики — механизированное промышленное производство;
- промышленность по своему образу и подобию — на основе машинной техники — преобразует другие важнейшие отрасли хозяйства;
- происходит быстрый рост городов: в них проживает до 2/3 всех жителей страны;

- важным в индустриальной экономике был переход к новым источникам энергии (от паровой техники к использованию электричества и двигателей внутреннего сгорания).

Однако достижения индустриальной экономики явно недостаточны для современного этапа развития потребностей. Ведь при механизированном труде работник зачастую управляет одной машиной. И он не в состоянии постоянно обеспечивать высокое качество изделий, без чего нельзя создавать новейшую технику. Промышленно развитые страны все более остро стали испытывать нужду в природном сырье и энергоносителях. В итоге сложилось глубокое противоречие между сравнительно ограниченными производственными возможностями и совершенно новым — в количественном и качественном отношении — уровнем потребностей. Это противоречие разрешается в ходе начавшейся в 40–50-х гг. XX в. грандиозной **научно-технической революции (НТР)**, которая открыла необычайно перспективную эпоху хозяйственного развития. Взамен традиционных природных веществ и топлива она создала множество новых (не имеющих аналогов в биосфере) видов материалов и энергоносителей (табл. 4).

Таблица 4

Третья стадия прогресса производства

Признаки стадии	Особенности
Техническая революция, породившая стадию	Начало НТР с 40–50-х гг. XX в. Первый этап — ведущая отрасль — электронная. Второй этап (1970-е гг. — начало XXI в.) — микроэлектронная информационная революция
Новая сфера хозяйства	Услуги (2/3 работников)
Использование данных науки	Слились воедино научные и технические революции
Источники энергии в производстве	Новый источник электроэнергии — АЭС (атомные)
Передача информации	На первом этапе — большие ЭВМ. На втором этапе — микроэлектронные (персональные компьютеры, Интернет)

Третья стадия производства отличается следующими признаками:

- наибольшее развитие получает третичная сфера экономики — сфера услуг, где занято 60–70% всех работников;
- наука становится непосредственным фактором производства. На основе ее достижений впервые создаются блага, которые не существуют в природе;

- во всех отраслях хозяйства и в быту широко внедряются достижения информатики и современной вычислительной техники. Это позволяет резко повысить значение информации в жизни общества, а также автоматизировать физический и умственный труд;
- научно-техническая революция в конце XX в. и начале XXI в. перерастает во второй этап своего развития, когда начинаются **информационная революция** и совершенно новое **инновационное развитие** экономики.

Последовательное историческое развитие и преобразование общественного производства, рассмотренное выше, показывает тесную внутреннюю взаимосвязь всех факторов, лежащих в основе этого движения. В современных условиях экономика каждой страны представляет собой большую и сложную **экономическую систему**, в которой много самых разнообразных видов хозяйственной деятельности и где каждое звено, компонент системы может существовать только потому, что получает от других что-либо, т.е. находится во взаимосвязи и взаимозависимости от других звеньев.

В экономической системе хозяйственная деятельность людей всегда оказывается организованной, скоординированной тем или иным образом. Следует учитывать, что осуществляется эта деятельность в определенной экономической и социальной среде. Организация взаимодействия, как правило, обусловлена: во-первых, природой (климатическими и почвенными условиями, количеством населения, качеством продуктов питания, жилища, одежды и т.д.), т.е. экономической средой; во-вторых, общественной организацией (отношениями собственности, государственным устройством, правилами и законами существования и др.), т.е. социальной средой.

В последующих темах учебного курса мы постепенно познакомимся с различными элементами экономической системы, рассмотрим особенности взаимодействия хозяйствующих субъектов в современном варианте организации хозяйства.

Тема 3. Система экономических отношений

3.1. Единство системы экономических отношений

Прежде всего, важно выяснить, что означает термин «система». Под **системой** (греч. *systema* — целое, состоящее из частей) подразумевается множество закономерно связанных между собой элементов. Поэтому при изучении системной структуры экономики мы определяем:

- а) из каких частей состоит система;
- б) каковы способы соединения этих элементов в единую целостность?

Что же представляет собой экономическая система? Какое значение она имеет в развитии производства?

На эти вопросы человеку, незнакомому с экономикой, трудно ответить.

Вот что сказал по этому поводу Пол Хейне (США) в книге «Экономический образ мышления»: «Экономист знает реальный мир не лучше, а в большинстве случаев хуже менеджеров, инженеров, механиков, словом, людей дела. Но экономисты знают, как разные вещи связаны между собой. Экономическая наука позволяет нам лучше понимать то, что мы видим, более последовательно и логично размышлять о широком круге сложных общественных взаимосвязей».

В отличие от несведущих лиц экономисты легко замечают такую картину: множество людей постоянно находятся в сложной сети экономических связей с другими людьми и хозяйственными объектами. В круг этих связей входят предприятия торговли, медицинские учреждения, предприятия жилищно-коммунального хозяйства и бытовых услуг, различные виды транспорта, банки и страховые учреждения, учебные заведения и др. Чем полнее мы представим себе все многообразие экономических связей, тем более убедительными станут выводы о том, что жизнедеятельность всех людей в решающей степени зависит от нормального состояния и прогрессивного развития экономических систем.

Для познания принципиальных свойств экономических систем необходимо ознакомиться с их основными логически последовательными признаками.

1. Хозяйственная система обладает целостным единством всех ее составных частей. В этом мы могли убедиться при рассмотрении, например, экономики как неразрывного круговорота благ: «производство — распределение — обмен — потребление — потребности — технический прогресс».

2. Давно замечено парадоксальное (неожиданное) свойство систем: всякое целое больше простой механической суммы его составных частей. Ибо целостность предполагает улучшение внутренней организации и управления всеми звеньями множества. Убедительным примером может служить создание сборочных конвейеров (непрерывно или периодически движущихся транспортных устройств с последовательным выполнением отдельных операций разными рабочими)

на автомобильных заводах. На первом построенном в США конвейере выработка занятых на конвейере людей возросла втрое. Следовательно, объединение разрозненных рабочих сил в единый технологический процесс порождает дополнительную производственную силу, что является важным качеством многих экономических систем.

3. Экономическая система обычно имеет сложную структуру, в которой ее элементы соподчиняются целому. Поэтому каждая составная часть такой структуры выступает как *подсистема* — соподчиненная часть более широкой целостности. В единой системе экономических отношений между людьми складываются две основные подсистемы: **социально-экономическая и организационно-экономическая**.

Теперь рассмотрим ведущую подсистему структуры экономических отношений.

3.2. Социально-экономические отношения. Экономическое и правовое содержание собственности. Типы и формы собственности

Первая подсистема включает связи между людьми по присвоению факторов и результатов производства. Решающее положение в экономике принадлежало в прошлом и принадлежит сейчас тем, кому достается в собственность предприятия и все, что на них создается.

Здесь речь идет о взаимодействии двух родственных, взаимодействующих структур — экономической и социальной.

Социальная (лат. *socialis* — общественный) **структура** — сеть устойчивых и упорядоченных связей между отдельными личностями и группами людей, объединенными определенными общественными (национальными, политическими, профессиональными и др.) отношениями.

Собственность воздействует на социальные отношения по двум важнейшим направлениям:

а) определяет социальную структуру и положение людей в производстве;

б) влияет на распределение доходов, образующихся в том или ином виде хозяйства.

Рассмотрим эти направления.

Воздействие собственности на социальную структуру в производстве. В зависимости от своей сущности и отличительных особенностей собственность на средства производства может объединять или разъединять людей, определять общественное положение отдельных лиц и групп людей в хозяйстве.

Влияние отношений собственности на распределение доходов. Отношения собственности распространяются на получение доходов от хозяйственной деятельности. От присвоения дохода владельцем имущества непосредственно или опосредованно зависят соответствующие социальные распределения конечных результатов производства.

Со второй половины XX в. в развитых странах Запада социальные отношения распределения доходов приобрели совершенно необычную структуру. Они складываются на двух уровнях: в домашних хозяйствах и на предприятиях; в масштабе общества, чем занимается государство. Об этом будет подробно рассказано в последующих темах лекций.

Экономическое и правовое содержание собственности. Если собственность рассматривать как *имущественное отношение* между людьми, то оказывается, что данный термин обозначает два несхожих понятия:

а) собственность в экономическом смысле, или собственность *de facto* (лат.) — на деле, фактически;

б) собственность в юридическом смысле, или собственность *de jure* (лат.) — юридически, по праву.

Экономические отношения собственности складываются при решении следующих трех главных практических вопросов.

1. *Кто* (какие субъекты хозяйствования) обладает экономической властью — присваивает факторы и результаты производства?

2. *Какие экономические связи* способствуют лучшему использованию производственных условий?

3. *Кому* достаются доходы от хозяйственной деятельности?

В соответствии с этим единая совокупность *экономических отношений собственности* включает следующие составные части:

а) присвоение факторов и результатов производства;

б) хозяйственное использование материальных и иных средств;

в) получение дохода от хозяйственной деятельности (рис. 7).

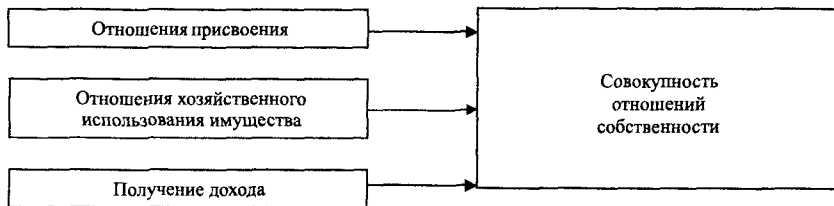


РИС. 7. СТРУКТУРА ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

При рассмотрении экономических отношений собственности обнаруживается их системная взаимосвязь с правовыми отношениями. В связи с этим целесообразно выяснить, чем правовое понимание собственности отличается от его экономической трактовки.

Правовые отношения собственности, прежде всего, четко предусматривают в законном порядке, кто является собственником. Согласно Гражданскому кодексу РФ:

- ✓ субъектами (носителями прав и обязанностей) права частной собственности являются гражданин (физическое лицо) и юридическое лицо (объединение лиц, предприятие, организация);
- ✓ субъектом права федеральной государственной собственности является Российская Федерация в целом;
- ✓ субъектами права государственной собственности субъекта Федерации являются республики в составе РФ, края, области, автономные области, автономные округа, города Москва и Санкт-Петербург;
- ✓ субъектами права муниципальной собственности выступают городские, сельские поселения, а также другие муниципальные образования;
- ✓ субъектами права общей собственности могут быть граждане, юридические лица, государственные и муниципальные образования в любых сочетаниях. Они могут по своему усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться находящимся в их собственности имуществом сообща.

Подробнее о субъектах, объектах и правах собственности сказано в разделе 3.4 данной темы.

Типы и формы собственности. Согласно ст. 8 Конституции РФ и п. 1 ст. 212 ГК РФ в Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Многообразие форм собственности может быть представлено по разным основаниям. Во-первых, разделено по двум важнейшим основаниям — по признаку присвоения и правовой принадлежности (см. рис. 7.1).

Во-вторых, широко известно разделение собственности на собственность **юридических** и **физических** лиц.

Также широко известно разделение собственности на собственность **юридических** и **физических** лиц. Последняя форма ассоциируется с индивидуальной собственностью. В действительности выделение **двух видов частной собственности** связано с особенностями, которые определены спецификой их субъекта (собственником).

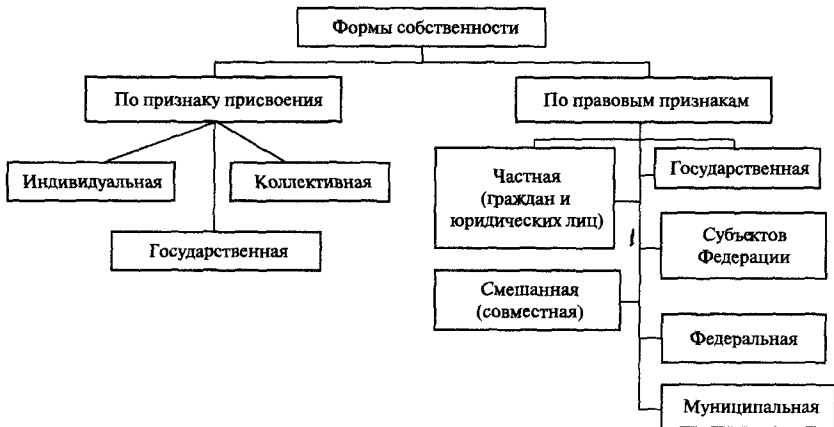


Рис. 7.1. Формы собственности

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации выделяется два вида общей собственности:

- 1) общая долевая;
- 2) общая совместная.

Общая долевая собственность имеет следующие отличительные черты:

- образуется путем объединения частных вкладов (долей), которые вносят все участники в общее имущество;
- применяется в общих интересах владельцев и под единым контролем и управлением. При этом, как правило, предусматривается определенное участие каждого совладельца в хозяйственном использовании совместного имущества и управлении собственностью;
- конечные результаты использования общей собственности распределяются между участниками коллективного хозяйства с учетом доли собственности каждого из них.

В отличие от долевой собственности *общее совместное присвоение* имеет ряд особенностей:

- все совладельцы относятся к решающим средствам производства или другим жизненным средствам как к совместно и нераздельно им принадлежащим. В этом случае устанавливается неразрывное единство и равенство совместных собственников по отношению к главным хозяйственным условиям их жизнеобеспечения;
- изначально не определяется доля имущества, принадлежащая каждому собственнику;

- любой участник совместной собственности не может по своему усмотрению присвоить и использовать в хозяйственных целях какую-то часть общего имущества;
- общий доход от хозяйственного использования совместной собственности распределяется между ее участниками или в равных долях, или в зависимости от трудового вклада каждого в коллективные результаты.

Формы собственности в современной России представлены:

- **индивидуальной частной** – семейные предприятия, мастерские, крестьяне, ведущие свое обособленное хозяйство; отдельные торговцы; частнопрактикующие врачи, адвокаты и все те, в ком сосредоточены труд, управление, распоряжение доходом и имуществом;
- **частной** – правомочия сконцентрированы в одном физическом лице или юридическом лице. Но частная собственность, как особая форма, отличается от индивидуальной тем, что признаки (правомочия) здесь могут разделяться и персонифицироваться в разных субъектах. Трудятся одни, а распоряжаются доходом и имуществом другие;
- **государственной** – промышленные предприятия, банки, транспорт, энергетика и др.; преобладает в отраслях, имеющих стратегическое значение;
- **муниципальной** – имущество, находящееся во владении местных органов власти, например, жилищно-коммунальное хозяйство, дошкольное и среднее образование и др.;
- **кооперативной** – долевое владение частью собственности, которая лежит в основе производственной деятельности. Может выйти из кооператива с возвращением вложенной доли;
- **коллективной** – имущество предприятия, собственниками которого являются члены трудового коллектива. Владеют, пользуются и распоряжаются принадлежащий им собственностью;
- **смешанной** – внутри отдельных форм соединяются черты разных форм собственности. Например, внутри государственных предприятий могут образоваться структуры частнопредпринимательского и кооперативного характера, и в рамках государственных предприятий образуются черты различных форм собственности. Например, особое место занимает акционерная форма собственности. Ее участниками могут быть как физические, так и самые разные юридические лица (включая государство и иностранных участников). Акционерные общества утверждают право распоряжения чужим имуществом и чужими активами, причем на добровольной основе.

Собственность занимает центральное место в экономической системе, так как обуславливает цель функционирования и развития экономической системы; социальную структуру общества; способ соединения работника со средствами производства и характер стимулов трудовой деятельности; способ распределения результатов труда и основные источники доходов членов общества.

Отличительные особенности разных типов и форм собственности, их достоинства и недостатки дополнительно будут рассмотрены в следующих темах учебного курса.

3.3. Экономико-правовая роль национализации и приватизации

В жизни общества в определенный исторический период могут совершаться два коренных переворота в отношениях собственности, вызванные изменениями политического и экономического строя. Один из них — национализация, другой — прямо противоположный — приватизация.

Национализация означает ликвидацию частной собственности и замену ее государственной собственностью. Государство становится владельцем земли, промышленных предприятий, банков, транспорта и т.д. Национализация имеет различное социально-экономическое и политическое содержание в зависимости от того, в какую историческую эпоху, кем и в интересах каких классов она проводится.

Так, в России советское государство проводило национализацию с 1917 г. до начала 1930-х гг. В итоге государственная собственность заняла и сохраняла 50 лет господствующее положение в экономике страны (табл. 5).

Таблица 5

Численность занятых в народном хозяйстве, 1985 г.

Сектор экономики	Численность работников, млн чел.	%
Государственный	116,9	85,3
Кооперативный	15,7	11,5
Индивидуальный	3,3	2,4
Общественные организации и фонды	1,1	0,8
Всего по народному хозяйству	137,0	100,0

Приватизация (лат. *privatus* — частный) означает передачу государственной или муниципальной собственности за плату или бесплатно в собственность граждан и юридических лиц.

Проведенная в России приватизация отличалась рядом особенностей, некоторые из них привели к отрицательным экономическим результатам. В связи с этим важно понять, как реально проводилась приватизация государственной собственности в нашей стране. Студентам рекомендуется рассмотреть проблему: в чем состоят особенности приватизации государственной собственности в России.

Преобразование отношений собственности осуществляется с целью создания в нашей стране более эффективной, чем плановая, рыночной хозяйственной системы. Поэтому в качестве основных целей массовой приватизации в РФ декларировались:

- формирование широкого слоя частных собственников;
- повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятий;
- создание конкурентной среды и содействие демонополизации экономики;
- привлечение в реальный сектор экономики инвестиций, в том числе иностранных;
- уменьшение дефицита государственного бюджета за счет доходов от частичной продажи предприятий.

Построение и реализация программы приватизации требует учета ряда обстоятельств, в частности: 1) сроки проведения приватизации; 2) бесплатно или за деньги проводить приватизацию; 3) кому достанутся объекты собственности. В зависимости от ответа на эти три вопроса можно выделить две основные модели приватизации:

- медленно, за деньги, эффективному собственнику — западная модель;
- быстро, бесплатно или за символическую цену — восточная модель.

Российская модель приватизации ориентировалась на начальном этапе на бесплатный вариант, хотя в дальнейшем возникли и элементы западной модели.

Особенности приватизации в России

В начале рыночных преобразований реформаторы стремились решить три задачи: 1) вести процесс приватизации, уже происходивший в неуправляемой форме, в правовые рамки; 2) провести приватизацию как можно быстрее с тем, чтобы создать общественный слой, заинтересованный в частной собственности, и обеспечить тем самым необратимость рыночных реформ; 3) не допускать в ходе передела собственности социальных конфликтов, обеспечив определенный баланс интересов разных слоев общества.

В этих условиях приватизация по западной модели путем нормальной продажи государством своего имущества была в значитель-

ной степени затруднена. Одной из главных причин было отсутствие в России крупных легальных капиталов. Дело в том, что частное предпринимательство в советский период носило нелегальный, «теневой» характер, поэтому в стране отсутствовали законные частные капиталы, достаточные для приобретения приватизируемых государственных активов. Иностранные инвесторы считали непомерно высокими политические и коммерческие риски в России и не спешили активно участвовать в приватизации. В значительной степени определяющим был политический фактор, поскольку путем приватизации идеологи рыночных реформ стремились обеспечить невозможность возврата к временам господства общенародной собственности.

Перечисленные факторы обусловили характерные черты российской модели приватизации:

- директивный характер, который обеспечивался путем установления конкретных адресных заданий по приватизации с разбивкой по отраслям;
- приоритет частной собственности;
- широкие права трудовых коллективов;
- бесплатная раздача государственной собственности (или продажа как можно дешевле) на начальном этапе.

Приватизация в России проходила в несколько этапов.

Доваучерная (спонтанная) приватизация охватывает 1989–1991 гг. Она проводилась в формах выкупа арендного имущества и создания национальных холдингов. Аренда государственных предприятий давала их работникам возможность приватизации путем выкупа по низким ценам. В начале 1992 г. 9,5 тыс. государственных предприятий были сданы в аренду, численность их персонала составляла 8% занятых в народном хозяйстве.

Ваучерный (чековый) этап приватизации (с 1992 по 30 июня 1994 г.). Теоретическая основа этого этапа была заложена «Законом о приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации» от 11 июля 1992 г. Приватизационные чеки — ваучеры раздавались всем гражданам России. Ваучеры давали каждому гражданину право на приобретение части государственной собственности. С августа 1992 г. было выдано 144 млн ваучеров. Их получило 97% населения страны. Номинальная стоимость приватизационного чека — чисто условная — 10 тыс. руб. Реальная стоимость должна была определяться на чековых аукционах, где на чеки приобретались акции предприятий. Выданные чеки представляли как бы инвестиционный спрос, но только на акции приватизированных

предприятий. Принципиальное значение имело то, что полученные ваучеры гражданин вправе был продавать и покупать. Это решение о купле-продаже ваучеров было, видимо, правильным стратегически (хотя и подвергалось острой критике), создавая возможности для концентрации капитала и дальнейшего свободного перераспределения собственности рыночными методами.

К 1 июля 1994 г. почти 50% легкой и пищевой промышленности входят в частный сектор экономики, а также строительство — 35%, автотранспорт — 42, торговля (оптовая и розничная) — около 50, общественное питание — 55, бытовое обслуживание — 21%.

С 1 июля 1994 г. начался денежный этап приватизации в России. Главной задачей нового этапа являлось не наращивание темпов приватизации, а увеличение отдачи от нее для государственных бюджетов всех уровней.

Значительный интерес представляют принципы, заложенные в программу приватизации 1998 г. Это программа имела ярко выраженный отраслевой аспект и была ориентирована на получение максимальной прибыли от продажи не контрольных, а более мелких пакетов акций в целях борьбы с монополизмом отдельных финансово-промышленных групп и развития реальной конкуренции.

В результате проведения в начале 1990-х гг. приватизации в нашей стране сложились новые отношения собственности. Об их распределении по формам собственности наглядно свидетельствует табл. 6.

Таблица 6

Распределение предприятий и организаций по формам собственности в 2012 г. (в процентах)

	1996 г.	2012 г.
Число предприятий и организаций, всего	100	100
в том числе по формам собственности:		
государственная	14,3	2,3
муниципальная	8,8	4,7
частная	63,4	85,9
собственная общественных организаций (объединений)	4,2	3,0
прочие формы собственности	9,3	4,1

Очевидно, что наибольший удельный вес заняла частная собственность. Тем самым гражданам страны представлена свобода заниматься хозяйственной деятельностью, в том числе быть предпринимателем. Государство перестало быть монополистом всего национального хозяйства.

В нашей стране в широких масштабах проведена приватизация жилищного фонда. Об этом свидетельствуют следующие цифры. Всего с начала такой приватизации по состоянию на 1 января 2009 г. число приватизированных жилых помещений составило 26442 тыс., их общая площадь – 1306 млн м². Удельный вес приватизированных жилых помещений в общем числе жилых помещений, подлежащих приватизации, – 70%.

Процесс приватизации государственных и муниципальных предприятий, земли и жилья – согласно принятому законодательству – продолжается.

Результаты и проблемы приватизации

Результаты приватизации в России представляются неоднозначными. К числу положительных результатов относятся следующие:

- ликвидирована абсолютная монополия государственной собственности, возникло многообразие форм собственности;
- новый класс собственников не только сформировался, но и превратился во влиятельную социальную и политическую силу;
- возник российский фондовый рынок;
- созданы объективные предпосылки для привлечения в российскую экономику иностранных инвестиций;
- масштабное перераспределение собственности произошло без глубоких социальных потрясений.

Отрицательные результаты приватизации:

- не сформировался эффективный собственник. В подавляющем большинстве приватизированные предприятия не имеют определенного собственника, на них возникло сложное переплетение прав собственности между государством, директорским корпусом, трудовым коллективом и внешними инвесторами;
- не произошло сколько-нибудь заметного повышения эффективности приватизированных предприятий;
- не были привлечены крупные инвесторы в российскую экономику;
- не оправдались надежды на денежную приватизацию как важный источник доходов государственного бюджета;
- произошедший в результате залоговых аукционов (характеризующихся высокой степенью непрозрачности и обвинениями организаторов в коррупции в пользу ограниченного числа победителей аукционов) переход наиболее «лакомых кусочков» российской промышленности в руки отдельных финансово-промышленных групп не был эффективен для бюджета экономически и создал основу для будущих дискуссий о деприватизации;

- произошло усиление социальной дифференциации не только по доходам, но и по имуществу.

Реальная практика приватизации в период 1990–2000-х гг. показала, что надежды на пополнение бюджета государства, повышение эффективности приватизированных предприятий и формирование конкурентной среды взаимодействия хозяйствующих субъектов оказались во многом не достигнуты. С одной стороны, стало очевидным, что ограниченность поступлений в бюджет средств, полученных от проведения приватизации, не позволит решать масштабные бюджетные проблемы. С другой стороны, приватизация оказывала неоднозначное влияние на рост эффективности в силу отсутствия стабильной и развитой системы управления экономикой национального хозяйства. К тому же сама по себе приватизация далеко не всегда ведет к росту конкуренции. Развитие конкурентных отношений во многом связано с политикой государства в отношении формирования и развития национального бизнеса и масштабов участия государства в этом процессе.

Приватизация в России — третья волна

Программа приватизации, принятая Правительством Российской Федерации в 2013 г., затрагивает значительный сектор сегодняшней экономики России: более 5000 федеральных государственных унитарных предприятий (далее — ФГУП) и открытых акционерных обществ со 100%-ным или долевым государственным участием.

Программа приватизации, принятая в 2013 г., предполагает непосредственную продажу значительной части государственных предприятий до 2018 г. При этом согласно данной программе большая часть ФГУП будут акционированы, а затем также приватизированы. Список ОАО, подлежащих продаже, перечислен в программе приватизации.

С 2006 по 2013 г. в экономике государственного сектора сформировались наиболее важные тенденции, инициированные государством, которые и будут определять состояние сектора в ближайшем будущем. С конца 2008 г. активно происходит консолидация различных отраслевых предприятий, находящихся в государственной собственности, в несколько крупных вертикально интегрированных холдингов, таких как ОАО «Ростехнологии», «Объединенная судостроительная корпорация», «Объединенная авиастроительная корпорация», «Росгеология», «Роскартография» и т.д.

Таким образом, не следует думать, что приватизация, получившая свой старт в начале 1990-х гг. в Российской Федерации, завершена. Она не представляет собой некое разовое мероприятие. Усложне-

ние задач развития национальной экономики и поиск инструментов, способных обеспечить оптимальные и эффективные результаты хозяйственной деятельности, требуют единого государственного стратегического подхода в области государственной собственности.

3.4. Гражданский кодекс Российской Федерации о субъектах, объектах и правах собственности

При определении собственности в юридическом смысле в нашей стране выявляются субъекты права собственности, объекты их гражданских прав и права собственности.

В законодательном порядке *субъектами* права собственности являются (Гражданский кодекс Российской Федерации, ст. 212):

а) гражданин (физическое лицо) — человек как субъект гражданских (имущественных и неимущественных) прав и обязанностей;

б) юридическое лицо — организация (объединение лиц, предприятие, учреждение), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей. Это социальное (коллективное) образование вступает в хозяйственные связи от своего имени как самостоятельная целостная единица. Примером может служить фирма — хозяйственное, промышленное или торговое предприятие (объединение), пользующееся правами юридического лица;

в) государство или муниципальные образования (органы местного управления и самоуправления).

В законодательстве особо выделяются *объекты* гражданских прав. К ним относятся:

а) недвижимое имущество (земельные участки, участки недр, леса, здания, сооружения и т.п.);

б) движимые вещи (деньги, ценные бумаги и др., не относящиеся к недвижимости);

в) интеллектуальная собственность (результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг: фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и др.).

Чтобы гарантировать неприкосновенность и сохранность имущественных отношений в обществе государство устанавливает права собственности (ст. 209).

С юридической позиции собственнику принадлежат правомочия владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

Владение — это физическое обладание вещью. Такое правомочие собственника охраняется законом. Владение имуществом всегда имеет правовое основание (закон, договор, административное постановление — решение органов государственной власти).

Пользование — это право производительно или лично потреблять вещь для удовлетворения собственных потребностей и интересов в зависимости от ее назначения (например, использовать автомашину для перевозки людей и грузов). Собственник может передавать свое имущество другим лицам на какое-то время и на определенных условиях. Границы права пользования определяются законом, договором или иным правовым основанием (например, завещанием).

Распоряжение — право изменять присвоенность (принадлежность) имущества. Оно осуществляется чаще всего путем совершения различных сделок (купли-продажи, обмена, дарения и т.д.).

Права собственности наглядно представлены на рис. 8.

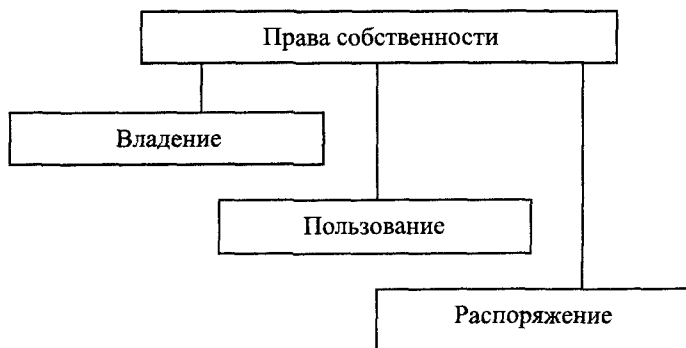


Рис. 8. ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

3.5. Организационно-экономические отношения

Тип организационно-экономических отношений складывается при осуществлении конкретных практических хозяйственных задач, которые возникают потому, что общественное производство, распределение, обмен и потребление невозможны без определенной организации совместной деятельности людей. Участники хозяйственной деятельности заранее продумывают свои действия.

Организационно-экономические отношения подразделяются на три крупных вида (которые включают, в свою очередь, соответствующие формы):

- кооперация труда (совместное изготовление продуктов, объединение и сотрудничество предприятий и стран) и разделение труда на отдельные виды (специализация с целью совершенствования трудовых навыков и повышения эффективности результата);
- формы организации хозяйственной деятельности (натуральное и товарное производство);
- управление экономикой (стихийно-рыночное и государственно-плановое).

Известно, что указанные виды организационно-экономических отношений имеют между собой взаимосвязь и определенные логические последовательности развития.

Рассмотрим кратко виды организационно-экономических отношений и их взаимосвязи.

1. Кооперация и разделение труда.

Кооперация труда — это форма организации трудовой деятельности, при которой значительное число людей совместно участвуют в одном и том же процессе труда или в разных, но связанных между собой процессах.

Кооперация труда является *всеобщей* формой экономических отношений, поскольку используется всегда независимо от господствующего общественного строя. Кооперация труда позволяет достигать повышения эффективности производства за счет повышения производительности труда (выработка большего объема продукции за определенное рабочее время), лучшего использования оборудования и экономии рабочего времени благодаря согласованному выполнению технологических процессов и соблюдению работниками трудовой дисциплины.

В настоящее время кооперация труда превращается в необходимое условие успешной деятельности как отдельных предприятий в национальной экономике, так предпосылкой перспективного международного экономического сотрудничества. Это универсальная форма организации не только совместного производства, но и научных исследований и разработок, их внедрения, реализации созданной продукции и обеспечения ее послепродажного обслуживания. Основанная на добровольном сотрудничестве двух или нескольких самостоятельных с правовой и хозяйственной точек зрения предприятий кооперация приобретает ключевое значение для повышения общей для ее участников конкурентоспособности.

Общественное разделение труда — представляет собой обособление отдельных видов трудовой деятельности в форме ее *специализации* (от лат. *specialis* — особый, *species* — род, вид, разновидность).

Принцип общественного разделения труда используется во всех хозяйственных звеньях, поэтому есть возможность выделить шесть основных *уровней* специализации.

1. *Индивидуальная специализация* — сосредоточение деятельности человека на каком-либо одном занятии, овладение профессией, специальностью.

2. *Внутрифирменное разделение труда* предполагает его обособление в рамках каждого предприятия — по участкам, цехам, отделам, профессиям и т. д. Специализация *по предприятиям* означает, что отдельные заводы и фабрики концентрируются на производстве определенной продукции (например, молочный комбинат, хлебозавод, мебельная или текстильная фабрика и др.).

3. *Отраслевой уровень разделения труда* (нефтяная, угольная, пищевая, другие отрасли).

4. Разделение национального производства на крупные сферы (промышленность, сельское хозяйство и др.).

5. *Территориальное разделение труда* подразумевает специализацию хозяйственной деятельности по различным регионам и зонам страны в зависимости от наличия ресурсов, природных условий, традиций местного населения и пр. К примеру, если брать Российскую Федерацию, то наша Западная Сибирь сосредоточена на нефтегазодобыче, Краснодарский край — на выращивании зерна, Новосибирск, Санкт-Петербург, Москва — главным образом на научно-исследовательских работах.

6. *Международное разделение труда* предполагает специализацию на определенном производстве уже целых стран. Так, Бразилия и Колумбия являются крупными поставщиками на мировой рынок кофе, ЮАР — золота, Саудовская Аравия — нефти, Япония — автомобилей, телеаппаратуры.

Значение разделения трудовой деятельности для прогресса экономики состоит в том, что оно во многом способствует росту производительности труда.

Производительность труда показывает, сколько продукции в среднем создает один работник. Показатель производительности труда (Пт) может быть измерен на предприятии по следующей формуле:

$$\text{Пт} = \frac{В}{Р},$$

где В — объем выпуска продукции за год; Р — среднегодовая численность работников (т. е. их численность на начало и конец года, деленная на 2).

Специализация труда не только увеличивает выработку, но и дает толчок к изобретению и применению машинной техники и в конечном счете к автоматизации производственных процессов.

Однако узкая специализация имеет и отрицательные последствия, которые проявляются в одностороннем развитии способностей работников и ослаблении возможностей гармоничного развития личности человека.

2. Типы организации хозяйства.

Существуют два типа организации хозяйства, которые по-разному решают практические вопросы о том, для кого создавать экономические блага, как организовать труд участников производства и как наладить хозяйственные связи между производством и потреблением.

Натуральное производство представляет собой такой тип хозяйственной организации, при котором люди создают продукты для собственного потребления. Каждая хозяйственная единица, используя собственные ресурсы, обеспечивает себя всем необходимым для жизни.

Указанный тип хозяйства характеризуется замкнутостью возникающих экономических отношений внутри себя, использованием преимущественно универсального ручного труда и преобладанием простейшей техники и инструмента.

Товарное производство — тип производственной организации, при котором полезные продукты создаются для продажи на рынке. Поэтому хозяйство характеризуется открытостью, разделением труда и его специализацией, а следовательно, способствует прогрессу научно-технического развития экономики.

На индустриальной стадии развития общественного производства товарное хозяйство становится *всеохватывающим*, так как не только все создаваемые блага превращаются в рыночные товары, но и методом купли-продажи становится наемный труд.

3. Управление экономикой.

Управление хозяйством — представляет собой *целенаправленное, упорядочивающее воздействие на совместный труд*. Оно призвано планировать и прогнозировать, организовывать и регулировать, стимулировать и мотивировать, контролировать и координировать деятельность отдельных работников и хозяйственных единиц (производственных, торговых и др.) в целях достижения намеченного результата.

Управление хозяйственной деятельностью имеет сложную иерархическую систему. В последующих главах учебника эта система будет рассмотрена.

Раздел 2

ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В данном разделе учебника продолжается изучение системы экономических отношений. После рассмотрения подсистемы социально-экономических отношений мы теперь разберемся в подсистеме организационно-экономических отношений, без которой не может существовать и развиваться хозяйственная деятельность. Это позволит нам выяснить, как организовано производство, кем оно управляется и в каких организационно-экономических и правовых формах оно достигает намеченных целей.

Тема 4. *Предприятия и организации в экономике*

4.1. Экономические и правовые характеристики предприятия

Первичным звеном в системе общественного производства является предприятие (фирма). **Предприятие** — это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Производственное предприятие характеризуется производственно-техническим, организационным, экономическим и социальным единством.

Производственно-техническое единство определяется комплексом средств производства, обладающих технологическим единством и взаимосвязью отдельных стадий производственных процессов, в результате которых используемые на предприятии сырье и материалы превращаются в готовую продукцию. Также они позволяют оказывать услуги и выполнять определенные работы с целью извлечения прибыли.

Организационное единство определяется наличием единого коллектива и единого руководства, что находит свое отражение в общей и организационной структуре предприятия.

Экономическое единство определяется общностью экономических результатов работы — объемом реализуемой продукции, уровнем рентабельности, массой прибыли, фондами предприятия и т. д., и, главное, извлечение прибыли выступает в качестве основной цели деятельности.

Однако предприятие прежде всего не производственная, не экономическая, а социальная единица. Предприятие — это коллектив людей различной квалификации, связанных определенными социально-экономическими отношениями и интересами, а извлечение прибыли служит основой для удовлетворения потребностей (как материальных, так и духовных) всего коллектива. Поэтому важнейшими задачами предприятия являются: выплата персоналу социально справедливой заработной платы, которая обеспечивала бы воспроизводство рабочей силы; создание нормальных условий труда и отдыха, возможностей для профессионального роста и т. д.

Предприятие — не только хозяйствующий субъект экономики, но и *юридическое лицо*. Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует либо на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

В уставе отражаются: организационная и правовая формы предприятия (фирмы); наименование; почтовый адрес; предмет и цель деятельности; уставный фонд; порядок распределения прибыли; органы контроля; перечень и местонахождение структурных единиц, входящих в состав фирмы; условия реорганизации и ликвидации.

Фирма — юридически самостоятельная предпринимательская единица. Ею может быть как крупное предприятие или организация, так и небольшая компания. Современная фирма обычно включает несколько предприятий. Если же фирма состоит из одного предприятия, оба термина совпадают. В этом случае предприятие и фирма обозначают один и тот же объект экономической деятельности. Фирма

по отношению к входящим в ее состав производственным единицам является органом предпринимательского управления. Обычно именно фирма, а не предприятие выступает как хозяйственный субъект на рынке, осуществляет ценовую политику, ведет конкурентную борьбу, участвует в распределении прибылей, задает темпы и определяет направления научно-технического прогресса

В экономике функционируют самые различные предприятия. Они отличаются друг от друга по ряду признаков: отраслевой принадлежности; размерам; степени специализации и масштабам производства однотипной продукции; методам организации производства и степени его механизации и автоматизации; организационно-правовым формам и др.

Признаками *отраслевой принадлежности* предприятия служат: характер сырья, потребляемого при изготовлении продукции; назначение и характер готового продукта; техническая и технологическая общность производства; время работы в течение года. Так, предприятия и организации в нашей стране распределяются в статистике, прежде всего по трем группам производственных секторов (частей национального хозяйства):

- 1) добывающие;
- 2) обрабатывающие;
- 3) распределяющие электроэнергию, газ и воду.

О значении этих секторов можно судить по общеэкономическим показателям (число организаций, объем отгруженных товаров и финансовый результат) — табл. 7.

Таблица 7

1. Основные показатели работы предприятий добывающих, обрабатывающих и распределяющих электроэнергию, газ и воду в 2007 г.	
Число действующих организаций	
— добывающих полезные ископаемые	8315
— обрабатывающего производства	21 6343
— производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4471
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд руб.:	
— добыча полезных ископаемых	4489
— обрабатывающие производства	13 976
— производство и распределение электроэнергии, газа, воды	2146
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убытки), млрд руб.	2 917 956

Окончание табл. 7

2. Сельское хозяйство обладает следующей структурой (по данным 2008 г., в %)	
— сельскохозяйственные организации	48,1
— хозяйства населения	43,4
— крестьянские (фермерские) хозяйства	8,5
Всего	100
3. В строительстве в 2008 г. действовало	
— строительных организаций	155 036
— объем выполненных работ (в фактических ценах 1995 г., млрд руб.)	459 814,5

По назначению *готовой продукции* все предприятия делятся на две большие группы: производящие средства производства и производящие предметы потребления.

По признаку *технологической общности* различают предприятия с непрерывным и дискретным процессами производства, с преобладанием механических и химических процессов производства.

По *времени работы в течение года* различают предприятия круглогодичного и сезонного действия.

По признаку *размеров предприятия* делятся на крупные (с численностью свыше 500 работников), средние (от 101 до 500 работников) и малые (до 100 работников). Главным критерием отнесения предприятия к одной из этих групп является не только численность работников, но и объем допустимого оборота денежных средств.

По *специализации и масштабам производства* однотипной продукции предприятия делятся на специализированные, диверсифицированные и комбинированные.

Можно выделять предприятия и по другим основаниям. Например, в зависимости от разных видов экономико-правовых отношений и характера производственной деятельности различаются такие, например, предприятия:

- **арендное**, которое производит продукцию, выполняет работы и оказывает и услуги с использованием имущества на основании договора аренды (на определенный срок);
- **венчурное** — малое предприятие в наукоемких отраслях экономики, осуществляющее научные исследования, инженерные разработки и внедрение нововведений рискованного характера;

- закрытое (в некоторых странах), в котором действует соглашение о том, что на работу в это предприятие будут приниматься только члены профсоюза или желающие вступить в профсоюз;
- открытое, в которое на работу принимаются как члены профсоюза, так и лица, не являющиеся членами профсоюза;
- коллективное, которое создано либо при выкупе государственного предприятия, либо при приобретении имущества предприятия трудовым коллективом.

Классификация предприятий имеет важное значение при разработке для однородных предприятий типовой документации, применении типовых конструктивных и технологических решений, производственной структуры и других целей.

В соответствии с формами собственности предприятия могут быть государственными, муниципальными, частными, а также могут находиться в собственности общественных организаций.

Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, являющийся в целом недвижимостью. В состав этого комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая: земельные участки; здания; оборудование; инвентарь; сырье; продукцию.

Кроме того, в данный комплекс входят права требования, долги, а также обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права.

Предприятие осуществляет свою деятельность в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте, в связи и информатике, науке и научном обслуживании, торговле, материально-техническом снабжении, культуре, образовании, сфере услуг и в других отраслях национального хозяйства. Предприятие может вести одновременно несколько видов хозяйственной деятельности.

4.2. Гражданский кодекс Российской Федерации о коммерческих и некоммерческих организациях

Помимо предприятий в хозяйственной деятельности принимают участие организации. **Организация** — это юридическое лицо, которое имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом. Оно имеет самостоятельный баланс (денежные поступления и расходы) и смету (план предстоящих доходов и расходов).

Гражданский кодекс Российской Федерации в статье 50 относит организации к числу юридических лиц и выделяет два типа организаций.

К первому типу отнесены коммерческие организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Такие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий. Унитарное предприятие признается коммерческой организацией, не наделенной правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия (ст. 113 ГК РФ).

Ко второму типу отнесены некоммерческие организации, не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками. Юридические лица, являющиеся такими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных



Рис. 9. Предприятие (организация) как хозяйствующий субъект в экономике

организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствуют этим целям.

К некоммерческим организациям относятся также учреждения. *Учреждением* признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично (ст. 120 ГК РФ).

ГК РФ допускает создание объединений коммерческих и некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов.

Все многообразие организаций, действующих в современной экономике России, в соответствии с действующим законодательством могут принимать разные организационно-правовые формы деятельности (рис. 9).

4.3. Управление предприятием. Функции и задачи экономических и юридических служб в разработке решений в области хозяйственной деятельности

Управление — это направленное со стороны управляющего органа (директората) воздействие на объект управления с целью получения установленного результата, согласования и корректировки действий исполнителей. Оно включает целеполагание, планирование, организацию, мотивацию, контроль и координацию процессов исполнения работ.

Современное производственное предприятие представляет собой сложный комплекс, динамизм и слаженность работы которого обеспечиваются механизмом управления, устанавливающим внутренние связи и учитывающим деятельность всех звеньев и работников предприятия — от рабочего до директора.

Управление, в строгом смысле слова, есть воздействие на работников с целью достижения целей, стоящих перед предприятием и его членами. **Система управления** включает следующие компоненты:

- принципы и задачи управления;
- организационную структуру органов управления и его персонала;
- экономические и административные методы и ограничения;
- информацию и технические средства ее обработки.

Управление предприятием состоит из ряда функциональных подсистем. Ими являются:

- стратегическое, текущее управление и оперативное (предприятием);
- планирование (долгосрочное, среднесрочное краткосрочное);
- управление персоналом;
- управление производством;
- управление маркетингом;
- управление финансами;
- управление инвестициями;
- управление информацией.

Задачами **стратегического управления** являются обеспечение экономического роста предприятия, повышение его конкурентоспособности. В своей основе оно исходит из необходимости осуществления:

- стратегического анализа происходящих изменений внешней среды (на рынке, в политике, законодательстве и т.д.) и условий для формирования целей, потенциальных возможностей предприятия (ресурсы, проекты, идеи, наличие команды и т.д.);
- выбора стратегии развития предприятия и альтернативных вариантов;
- реализации выбранной стратегии развития.

К задачам **текущего и оперативного управления** относится обеспечение непрерывности и синхронности работы всех звеньев предприятия, направленных на получение установленного текущего задания.

В задачи **управления персоналом** в соответствии с реализацией стратегии развития предприятия, принятой на уровне стратегического управления и потребностей текущего производства, входят:

- обеспечение предприятия соответствующими кадрами, имеющими нужную квалификацию, в необходимом количестве;
- обучение работников в соответствии с принятой технологией и организацией производства продукции;
- повышение квалификации и обеспечение кадрового перемещения в соответствии с развитием и ростом производства;
- расстановка персонала по рабочим местам;
- проведение объективной оценки и оплаты результатов деятельности каждого работника как основы эффективной мотивации его труда;
- обеспечение прав и социальной защиты;
- обеспечение безопасности и нормальных условий труда.

С целью реализации указанных задач в систему управления персоналом на крупном предприятии, как правило, входят отделы кадров, обучения, оценки персонала и оплаты труда, безопасности.

Основными задачами подсистемы *управления производством* являются организация изготовления и поставки продукции в запланированные сроки, с необходимым качеством и установленной себестоимостью. На практике это означает, что органы данного управления должны стремиться к соблюдению технологической дисциплины, ресурсосбережению, соблюдению производственного режима путем соответствующей организации производства и труда.

Управление *коммерческой деятельностью* является одной из важнейших служб предприятия. От нее зависит, с одной стороны, правильность определения того, какую продукцию производить, в каком количестве и в какие сроки, а с другой — эффективность снабжения предприятия факторами производства по ценам, не ведущим к росту издержек производства, формирование рынка сбыта продукции в требуемом объеме и по ценам, обеспечивающим получение прибыли.

Управление финансами предприятия включает организацию и контроль поступления денежных средств от реализации продукции либо взимания причитающихся сумм по предшествующим соглашениям или за предоставленные услуги, а также денежных поступлений от ценных бумаг и др. Важнейшей задачей управления финансами является своевременная оплата поставок сырья и материалов, предназначенных для производства; платежи по счетам, подлежащим оплате за ранее приобретенные товары; платежи по эксплуатационным расходам (реклама, страхование и т.д.); выплата заработной платы работникам предприятия; оплата налогов и осуществление других платежей в бюджет и фонды.

Управление инвестиционной деятельностью включает:

- постоянное совершенствование организации производства и труда на базе поиска, отбора, разработки и внедрения инновационных предложений;
- формирование банка инновационных идей и вариантов их решений;
- организацию процесса выявления проблем развития и их решение;
- формирование на предприятии климата новаторства, поиска новых идей.

Перечисленные подсистемы задач управления реализуются при исполнении основных функций, связанных с постановкой целей и задач в соответствии с принятой стратегией и планом экономической деятельности предприятия или организации и осуществлением процесса их исполнения.

Управленческие технологии. Эффективность деятельности предприятия, его положение на рынке принципиально зависят от стратегии

развития, выбора и применения как отдельных стратегических типов управленческих технологий, так и их различных сочетаний. **Управленческие технологии** — это набор управленческих средств и методов достижения поставленных целей организации, включающий методы и средства сбора и обработки информации; приемы эффективного воздействия на работников; принципы, законы и закономерности организации и управления; системы контроля.

Для организаций и предприятий, различающихся по численности, организационно-правовой форме, организации технологического процесса, могут быть эффективны различные типы управленческих технологий, а именно: управление по целям; управление по результатам; управление на базе потребностей и интересов; управление на базе активизации деятельности персонала; управление на базе «искусственного интеллекта» и др. Уточним особенности основных управленческих технологий.

Управление по целям — это процесс согласования целей внутри организации таким образом, что руководство компании и сотрудники разделяют цели и понимают, что они означают для организации. Поэтому управление по целям особенно удачно применимо для средних и малых предприятий. Суть управления по целям заключается в кооперативном процессе определения целей, выбора направления действий и принятия решений. Важной частью управления по целям является измерение и сравнение текущей эффективности деятельности сотрудников между собой и с набором установленных стандартов. В идеале, когда сотрудники сами вовлекаются в процесс постановки целей и определения направления действий, необходимых для их достижения.

Управление по результатам — это технология управления, заключающаяся в том, что в зависимости от степени достижения запланированных результатов на предыдущей фазе, происходит уточнение последующих управленческих действий. Такая управленческая технология базируется на усилении функции координации и интеграции деятельности всех подразделений. Она хорошо реализуется в средних и малых организациях, где невелико время между принятием решения и достижением его результата.

Управление на базе потребностей и интересов основано на стимулировании деятельности человека через его потребности и интересы, к которым относятся основные потребности в пище, жилье, отдыхе, здоровье, социальные потребности в творческом труде, семье, порядке и стабильности, интересы материальные, социальные, эстетические. Данную технологию управления рекомендуется использовать в неболь-

ших регионах (малых городах, поселках и т.д.), где деятельность организации непосредственно влияет на муниципальную инфраструктуру.

Управление на базе активизации деятельности персонала реализуется путем стимулирования (морального и материального) персонала и мобилизации его интеллектуального потенциала. Основная задача такого рода управления состоит во влиянии на эмоциональное состояние человека. Применяется в организациях самых разнообразных форм.

Управление на базе «искусственного интеллекта» реализуется на базе информационных систем с применением современных технических средств.

Эти и ряд других типов управления должны реализовываться на базе современных информационных технологий. Главное требование к управлению предприятием в условиях рынка — обеспечение адаптивности (приспособляемости и гибкости) экономики предприятия к изменяющимся условиям хозяйствования.

Методы управления — это совокупность способов и приемов воздействия на объект управления для достижения цели управления. Слово «метод» греческого происхождения, имеет два значения: первое — способ исследования явлений природы, подход к изучаемым явлениям, планомерный путь научного познания и установления истины; второе — прием, способ или образ действия.

В экономике принято различать три метода управления работниками и производственными коллективами: административные, экономические и социально-психологические. Все они тесно взаимосвязаны между собой и порой их трудно разграничить.

Административные (командные) методы основаны на принуждении, а управляющие воздействия имеют вид директив, приказов, команд, инструкций и др. Наиболее приемлемы такие методы в армии, милиции, службах безопасности и др. Нельзя обойтись без административных методов и на предприятии, а эффективность их зависит от разумности и научной обоснованности приказов, распоряжений, директив. Наиболее целесообразны в том случае, когда достижение поставленной цели нельзя решить при помощи экономических и социально-психологических методов.

Экономические методы основаны на воздействии на объект управления (отдельные личности, коллективы, хозяйствующие субъекты) при помощи рычагов (заработной платы, премий, штрафов, предоставления всевозможных льгот, ценообразования, предоставления коммерческого кредита и т.п.). Важный признак экономических методов управления — переход от управления «по вертикали» к управ-

лению «по горизонтали». Это означает, что управляющее воздействие на объект управления оказывает не только и не столько со стороны вышестоящего органа управления, сколько со стороны смежников, потребителей, словом, всех, с кем взаимодействует производитель. Такие управляющие воздействия фиксируются в виде взаимных обязательств, в договорах, соглашениях, контрактах. Экономические методы играют определяющую роль в управлении экономикой рыночного типа.

Социально-психологические методы управления представляют собой убеждение, моральное и нравственное воздействие на людей. У каждого человека существует определенная система взглядов на труд, собственность, деньги, экономические отношения, правила экономического поведения. Это можно назвать экономической психологией, или моралью. Социально-психологическое управление заключается в том, чтобы воздействовать на психологию людей и тем самым убедить их действовать в соответствии с желанием субъекта управления. При таком подходе управляющая установка со стороны субъекта управления, попадая на благодатную моральную почву, становится мотивирующим фактором исполнителя, его убеждением. Социально-психологические методы по своей значимости и действенности не уступают экономическим, а в определенных условиях и ситуациях могут быть даже более эффективными.

Организационная структура управления определяет состав подразделений аппарата управления, их взаимозависимости и взаимосвязи. Группа руководителей и специалистов, на которую возложены ответственность за осуществление процесса выработки и реализации управленческих решений, составляет аппарат управления предприятием. Аппарат управления включает управленческий персонал в масштабе всего предприятия, а также его структурных подразделений. На практике различают структуры двух типов:

1) *механистическую*, характеризующуюся использованием формальных процедур и правил, жесткой иерархией власти в организации, централизацией принятия решений;

2) *органическую*, характеризующуюся умеренным использованием формальных правил и процедур, децентрализацией, гибкостью структуры власти, участием в управлении работников разных уровней организации деятельности.

Экономическая служба на предприятии, ее роль и функции

Экономические службы предприятия (организации) должны быть представлены финансовым отделом, отделом планирования и экономического анализа, а также централизованной бухгалтерией.

Финансовый отдел должен быть самостоятельным структурным подразделением и подчиняться заместителю директора по экономике и финансам.

К задачам финансового отдела относятся:

- организация финансовой деятельности предприятия, направленной на обеспечение финансовыми ресурсами текущих затрат (приобретение канцелярских товаров, расходных материалов для оргтехники, аренда, зарплата и т.д.) и инвестиций;
- контроль за эффективным расходованием финансовых ресурсов, целевым использованием собственных и заемных средств;
- содействие наиболее эффективному использованию оборотных фондов, инвестиций, товарно-материальных ценностей;
- осуществление мер по ускорению оборачиваемости оборотных средств, доведение размеров собственных оборотных средств до обоснованных нормативов;
- своевременное выполнение обязательств перед бюджетом, банками, другими субъектами хозяйствования, работниками общества, другими физическими лицами;
- эффективное размещение временно свободных денежных средств;
- оценка финансового состояния предприятия.

Финансист отслеживает все денежные поступления по предприятию за реализованные канцтовары и бумагу по группам (папки, ручки, карандаши, ластик и т.д.), тщательно изучает расходы, оценивает их целесообразность, на основе заявок на финансирование составляет план финансирования на определенный период, а также на основании плана поступлений денежных средств составляет бюджет движения денежных средств.

При решении возложенных задач и функций финансовый отдел взаимодействует: со всеми структурными подразделениями предприятия; с подразделениями отдела планирования и экономического анализа; с экономическим отделом; с внешними организациями.

Отдел планирования и экономического анализа также должен быть самостоятельным структурным подразделением и подчиняться заместителю директора по экономике и финансам. К основным задачам отдела относятся:

- экономическое планирование на предприятие, направленное на организацию рациональной торговой деятельности, выявление и использование резервов с целью достижения наибольшей экономической эффективности, постоянное совершенствование экономической работы;

- формирование ценовой политики, проведение анализа и разработка предложений по цене на торгуемую продукцию;
- осуществление анализа торгово-финансовой деятельности;
- осуществление контроля исполнения приказов директора по вопросам планирования и соблюдения дисциплины ценообразования;
- осуществление подготовки и предоставление статистической отчетности.

Централизованная бухгалтерия также относится к экономическим службам предприятия и возглавляется главным бухгалтером. К основным задачам бухгалтерии относятся:

- организация рационального бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- формирование полной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, полученных доходах и понесенных расходах;
- обеспечение внутренних и внешних пользователей своевременной информацией о наличии и движении имущества и обязательств;
- организация действенного контроля за использованием материальных, трудовых, финансовых ресурсов и выявление резервов их рационального использования;
- совершенствование методов и приемов бухгалтерского учета.

Юридическая служба на предприятии, ее роль и функции

В современных условиях, когда многое стало зависеть от инициативы, предприимчивости, умения правильно оценить ситуацию, выбрать ту или иную стратегию хозяйствования, объективно роль юридической службы на предприятии еще более возрастает. Это выразилось прежде всего в том, что значительно увеличилась потребность развивающихся предпринимательских структур в квалифицированных юристах. Точное и неуклонное соблюдение и исполнение требований законодательства — одно из основных условий нормального функционирования предприятий всех форм собственности, организаций и учреждений. Этим и определяется значительная роль юридической службы.

Юридическая служба — самостоятельная функциональная служба предприятия, выполняющая контрольные функции за соблюдением действующего законодательства на данном предприятии и оказывающая правовую помощь руководителям, администрации и подразделениям предприятия в разрешении вопросов, связанных с применением законодательства.

Статус юридической службы предприятия, ее задачи, функции, права и обязанности определяются в положении об этом структурном

подразделении, утверждаемом локальным актом (приказом, распоряжением и др.).

Основные направления деятельности (обязанности) юридической службы:

1) проверка соответствия требованиям законодательства представляемых на подпись руководителю предприятия проектов приказов, инструкций, положений, других документов правового характера;

2) осуществление контроля за соответствием требованиям законодательства приказов, распоряжений и других актов, издаваемых руководителями структурных подразделений предприятия, и принятие мер к изменению или отмене актов, изданных с нарушением действующего законодательства;

3) подготовка совместно с другими службами предприятия предложений об изменении действующих или фактически устаревших, утративших силу приказов и других актов правового характера, изданных на предприятии;

4) участие в подготовке и заключении коллективных договоров, а также в разработке и осуществлении мероприятий по укреплению трудовой дисциплины;

5) организация совместно с другими службами работы по заключению хозяйственных договоров;

6) организация и ведение претензионно-исковой работы;

7) участие в рассмотрении вопросов о числящейся на балансе предприятия дебиторской и кредиторской задолженности и принятие совместно с другими службами мер к ликвидации этой задолженности;

8) осуществление контроля за соблюдением на предприятии установленного действующим законодательством порядка приемки продукции по количеству и качеству;

9) представительство и защита интересов предприятия в суде, арбитраже, а также в других органах при рассмотрении правовых вопросов;

10) обобщение и анализ результатов рассмотрения судебных и арбитражных дел, претензий, практики заключения и исполнения хозяйственных договоров, представление руководителю предприятия предложений по устранению выявленных недостатков;

11) участие в подготовке проектов нормативных актов, разрабатываемых предприятием, и в подготовке заключений по проектам нормативных актов, поступающих на отзыв предприятию;

12) консультирование, подготовка заключений, справок по правовым вопросам, возникающим в деятельности предприятия;

13) участие в разработке предложений по итогам работы комиссии по рассмотрению результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

14) подготовка с участием других служб материалов о хищениях, растратах, недостачах, выпуске недоброкачественной (нестандартной, некачественной) продукции и иных правонарушениях для передачи следственным органам и товарищеским судам, а также принятие мер к возмещению ущерба, причиненного предприятию;

15) организация систематизированного учета и хранения поступающих на предприятие и издаваемых им нормативных актов, имеющих непосредственное отношение к правовой работе.

В крупных и средних компаниях целесообразно иметь юридические подразделения или штатных юридических работников, которые бы повседневно осуществляли весь комплекс юридической работы. Это особенно необходимо в наших условиях, когда уровень правовой культуры руководителей весьма низок и повседневная работа по защите прав и законных интересов предприятия стала актуальной.

4.4. Производственная деятельность предприятия

Сердцевину любой экономики составляет производство, создание экономического блага в форме продукта. Именно предприятия выпускают продукцию, выполняют работы и услуги, т.е. создают основу для потребления и приумножения национального богатства.

Главной характеристикой предприятия как хозяйствующего субъекта в экономике выступает его производственная деятельность. При этом производственная деятельность, осуществляемая в разнообразных формах и в разных отраслях, направлена на создание не только материальных благ, но и нематериальных (в образовании, здравоохранении, культуре, науке и др.), включая оказание различных услуг во всех сферах, что определено в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП), утвержденном постановлением Госстандарта России от 6 августа 1993 г. № 17.

В многообразии видов производственной деятельности можно выделить те общие характеристики, которые и позволят нам при рассмотрении учебного материала в данном параграфе сосредоточить внимание на том, что является основополагающим для понимания производственной деятельности как таковой.

Во-первых, производственную деятельность можно определить как совокупность действий работников с применением средств труда,

необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию, включающих в себя производство и переработку различных видов сырья, строительство, оказание различных видов услуг.

Цель производственной деятельности предприятия – создание продукта, его реализация и получение дохода. Действительно, без производства не может быть остальных фаз кругооборота, так как распределять, обменивать и потреблять можно только то, что произведено.

Производственная деятельность организации складывается из производственных процессов, которые обеспечивают последовательное превращение ресурсов (факторов производства) в готовую продукцию.

Во-вторых, следует различать продукцию, созданную в процессе производства, на **конечную**, которая используется непосредственно для удовлетворения потребностей населения, и **промежуточную**, т. е. энергию, сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, из которых и создается конечная продукция. Последнюю принято называть продукцией производственного потребления.

В-третьих, организационные-экономические связи, возникающие между предприятиями в целях их совместного участия в производстве определенных видов продукции, могут иметь разные формы кооперации и интеграции. Например, предприятия, участвующие в производственно-технологической деятельности по созданию однородной продукции, называют **горизонтальной** кооперацией или интеграцией. Взаимодействие разнородных предприятия при создании конечной продукции, последовательное использование разнородных технологий при создании конечной продукции является вертикальной интеграцией.

В-четвертых, в условиях изменения внешних условий хозяйственной деятельности предприятия вынуждены распространять свою деятельность на новые сферы путем расширения ассортимента производительных изделий, видов предоставляемых услуг, географической сферы деятельности и т.д.). Такой способ адаптации к изменениям рынка называют диверсификация (от лат. *diversificatio* — изменение, разнообразие). В результате диверсификации предприятия превращаются в сложные многоотраслевые комплексы или конгломераты. Основными целями диверсификации выступают задачи обеспечения стабильности, прибыльности и конкурентоспособности производства.

Производственная деятельность для своего запуска и функционирования требует капиталовложений, инвестиций, которые превращаются в производственные факторы. Необходимо указать на тесную взаимосвязь между применяемой технологией (комбинацией используемых ресурсов) и результатом производства (объемом выпускаемой

продукции). В общем виде указанное соотношение характеризуется производственной функцией:

$$O = f(K; T; M...),$$

где O — максимальный объем выпуска продукции;

K — инвестируемый капитал;

T — количество труда, затраченного на производство продукции;

M — материалы и другие факторы, необходимые для производства продукции.

Таким образом, материально-вещественная форма промышленного капитала представлена совокупностью средств, необходимых для ведения хозяйственной деятельности предприятия. В процессе воспроизводства капитал последовательно выступает в трех функциональных формах:

- *денежной* — на этапе приобретения предпринимателем необходимых факторов производства (средств и предметов труда, найма рабочей силы);
- *производственной* — на этапе использования факторов производства для получения готовой продукции;
- *товарной* — на этапе реализации (продажи) готовой продукции.

Денежный, производительный и товарный капитал являются не самостоятельными, а функционально особыми формами одного и того же промышленного капитала. Причем, промышленный капитал одновременно пребывает во всех трех функционально особых формах, т. е. одна его часть функционирует в форме денег, вторая — в форме средств производства и рабочей силы, а третья — в виде готовых товаров.

Основная цель движения капитала — создание дополнительной стоимости, которая выступает в виде той, которая выступает источником оплаты труда работников и прибыли предпринимателя. Поэтому движение капитала не ограничивается его однократным кругооборотом, но, движимое стремлением владельца капитала к увеличению массы дополнительной стоимости, повторяется многократно.

Движение капитала, в процессе которого он последовательно превращается из одной формы в другую и возвращается в исходную, называется *кругооборотом капитала*. Процесс постоянно возобновляющегося движения капитала получил название *оборота* капитала.

Содержание оборота капитала включает два основных процесса:

- первый — возврат денежных средств, авансированных в предметы труда и наем рабочей силы, стоимость которых полностью переносится на созданный товар и возвращаются к владельцу капитала в результате одного его кругооборота;

- возврат денежных средств, авансированных в средства труда (здания, машины и оборудование), который не может полностью обернуться в пределах одного кругооборота. На товары, которые производятся в течение одного кругооборота капитала, переносится лишь та часть стоимости средств труда, которая в нем потребляется. Фактическое время оборота капитала обычно рассчитывается с учетом времени оборота основного и оборотного капитала вместе.

Фактором, влияющим на скорость оборота капитала, является состав производительного капитала. Различные элементы производительного капитала по-разному переносят свою стоимость на продукт. В зависимости от способа такого переноса производительный капитал делится на основной и оборотный.

А. Основной и оборотный капитал

Основной капитал – это элементы производительного капитала (здания, сооружения, машины, оборудование), стоимость которых переносится на товары постепенно и возвращается в денежной форме по частям, по мере их потребления и износа. Перенесенные на продукт части стоимости потребленных элементов основного капитала после реализации товаров поступают в виде обязательных отчислений в фонд амортизации.

Величина годового амортизационного фонда зависит от среднегодовой стоимости основного капитала и нормы амортизации. *Норма амортизации* (A_n) определяется как отношение годовой суммы амортизационных отчислений (A_o) к среднегодовой стоимости основного капитала (K_o), выраженной в процентах:

$$A_n = \frac{A_o}{K_o} \cdot 100\%$$

Норма амортизации показывает, за сколько лет стоимость основного капитала должна быть полностью возмещена. При проведении политики ускоренной амортизации нормы обновления технических средств значительно увеличиваются, что дает дополнительную выгоду владельцу капитала.

Таким образом, фонд амортизации – один из основных внутренних источников средств развития предприятия наряду с прибылью.

Указанное непрерывное восстановление стоимости средств труда производится по определенным нормам в соответствии с их износом. Этот износ бывает двояким: 1) физическим и 2) стоимостным (моральным).

Физическим износом основного капитала является процесс потери средствами труда своей полезности, в результате чего они становятся непригодными к дальнейшему производственному использованию. Физический износ основного капитала выражается в том, что машины и оборудование портятся, выходят из строя, а производственные сооружения и помещения разрушаются. Среди причин физического износа основного капитала может быть и неблагоприятное природное воздействие в том числе на неиспользуемые в производственном процессе средства труда.

Стоимостным (моральным) износом основного капитала является обесценение функционирующих средств труда или прекращение их использования вследствие появления более дешевых или производительных машин и оборудования. Моральный износ основного капитала является следствием повышения производительности труда, научно-технического прогресса.

В условиях современного научно-технического прогресса и неценовой конкуренции ускорилось старение основного капитала. Более совершенные средства труда внедряются еще до физического износа старой техники. Владелец капитала стремится к тому, чтобы стоимость основного капитала окупалась как можно быстрее, во всяком случае до его физического и стоимостного износа. Этого он добивается путем введения нескольких смен в течение суток, более полной загрузки машин и др.

Оборотный капитал — это элементы производительного капитала (сырье, топливо, электроэнергия, вспомогательные материалы и т. п.), которые полностью потребляются в одном цикле производства и стоимость которых полностью переносится на продукт в пределах одного кругооборота капитала. К оборотному относится и та часть капитала, которая авансируется на покупку рабочей силы.

Основной и оборотный капитал по-разному участвуют в формировании издержек производства товаров и учета их себестоимости.

Б. Издержки производства

Каждое предприятие (организация) прежде чем начать производство продукции определяет, какой доход оно сможет получить. В зависимости от объема потребляемых трудовых и материальных ресурсов, уровня и сложности используемой техники, оптимальности организации производства и других факторов расходы денежных средств могут возрастать или снижаться.

Расходы, которые необходимо осуществить для создания товара, получили в хозяйственной практике свое определение — **издержки производства**, а их стоимостное выражение, заключенное в готовой продукции, — **себестоимость**.

Рассмотрим содержание данных понятий и выделим основные особенности, составляющие их содержание.

Издержки производства — важнейший экономический показатель, от которого зависит эффективность работы предприятия (организации), его прибыльность, так как является базой для определения исходной продажной цены производимого товара. Издержки предприятия, составляющие себестоимость товара, отражают текущие затраты на производство и реализацию товара (продукции, работ, услуг), включая стоимость израсходованных материальных ресурсов, оплату труда работников, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных фондов и другие затраты.

Основной состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, устанавливается в централизованном порядке. Государство оказывает влияние на формирование себестоимости продукции не только через нормативные акты, но и установлением отчислений от оплаты труда в Фонд социального страхования, Пенсионный фонд РФ, включаемых в единый социальный налог, норм амортизационных отчислений от стоимости основных фондов, размеров ряда других налогов и сборов и т. д.

Очевидно, что различные объемы выпуска товаров требуют разных по объему издержек. Предприниматель должен уметь управлять издержками своего предприятия для обеспечения выпуска запланированного объема товаров. В частности, необходимым становится выделение из общих (совокупных) затрат постоянных и переменных издержек.

Постоянные издержки *мало или совсем* не зависят от объема выпуска продукции и могут, как правило, контролироваться предпринимателем. Постоянные издержки по своей экономической природе являются затратами на создание условий для ведения хозяйственной деятельности. Это расходы по содержанию зданий, помещений, арендная плата, оплата труда административного аппарата, отчисления на обязательное страхование имущества, амортизационные отчисления и др.

Поскольку общая сумма этих расходов практически не меняется при увеличении или уменьшении объема выпуска изделий, постольку при увеличении размеров производства себестоимость единицы продукции снижается. Здесь видна экономическая выгода от расширения масштабов изготовления товаров.

Переменные издержки меняются вместе с объемом выпуска продукции и обычно определяются этим объемом. Экономическая природа переменных издержек — это затраты на практическое осуществление хозяйственной деятельности, ради которой создано предприятие. К ним относятся затраты на сырье, материалы, топливо, газ и электроэнергию, расходы на оплату труда. На каждом предприятии разграничение затрат на постоянные и переменные происходит посредством анализа конкретных статей, определяющих предпринимательские издержки и формирующих себестоимость производимого товара.

Важнейший *путь снижения затрат* на производство продукции и соответственно ее себестоимости — это экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве, — трудовых и материальных.

К ним относятся:

- рациональное использование сырья, материалов, топлива и энергии; улучшение использования оборудования;
- сокращение затрат на обслуживание, управление производством и сбыт продукции.

Эти источники постоянны, и их значимость возрастает в условиях ускорения научно-технического прогресса, совершенствования организации производства и труда, роста объемов производства и т. д. Главным резервом снижения себестоимости продукции является повышение производительности труда.

В. Накопление капитала

При продаже товара предприниматель получает денежную выручку (доход). Одна часть ее компенсирует издержки производства (т. е. затраты денег, связанные с производством и реализацией товара), другая дает прибыль, то, ради чего организуется производство. Это значит, что издержки производства меньше стоимости товара на величину прибыли.

Следствием возрастания авансированной стоимости (капитала) в процессе оборота капитала является накопление капитала.

Накопление капитала — это приращение денежных и материальных средств, идущих на расширение и совершенствование процесса производства товаров.

Накопление капитала сопровождается концентрацией и централизацией капитала. *Концентрация капитала* — процесс увеличения размеров функционирующего капитала путем его накопления. Чем больше доля прибыли, которая превращается в капитал (накапливается), тем интенсивнее является процесс концентрации капитала.

Концентрация капитала находится в прямой зависимости от скорости оборота капитала. *Централизация капитала* — процесс увеличения размеров функционирующего капитала путем объединения нескольких капиталов в один, больший по размерам. Основной формой централизации капитала является образование различных объединений предприятий на основе акционерной собственности.

Увеличение объемов капитала позволяет своим владельцам проводить **инвестиции** — долгосрочные вложения капитала. В соответствии с Законом РФ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» под **инвестициями** понимаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

С учетом объектов, в которые вкладывают средства, различают реальные и портфельные инвестиции.

Основными видами *реальных инвестиций* являются:

- инвестиции в повышение эффективности собственного производства или предприятия (вложения в научно-исследовательские разработки, приобретение нового оборудования, современных технологий, развитие производственной инфраструктуры и др.);
- инвестиции в расширение производства, цель которых заключается в увеличении объемов производства в рамках уже имеющегося предприятия;
- инвестиции в создание нового производства, цель которых — строительство нового или реконструкция существующего производства;
- инвестиции, нацеленные на соблюдение безопасности продукции, технических и экологических стандартов и других условий деятельности.

Финансовые, или портфельные, инвестиции представляют собой долгосрочные и краткосрочные вложения в различные ценные бумаги других организаций. Портфелем называется совокупный объем разных инвестиций, которые собраны воедино для достижения конкретных целей вкладчика.

У владельца капитала имеются серьезные причины серьезно относиться к постоянному накоплению принадлежащего ему капитала и заранее планировать основные направления перспективного вложения денежных средств. Это прежде всего личная выгода собственника, позволяющая приумножать как доход предприятия, так и свой собственный.

Г. Эффективность производства на предприятии

Результативность хозяйственной деятельности предприятия определяется обобщающим показателем рентабельности, который отражает соотношение полученной предприятием прибыли и среднегодовой стоимости участвующих в производстве основных и оборотных средств (в процентах):

$$P = \frac{\Pi}{\Phi},$$

где P — рентабельность производства;

Π — прибыль;

Φ — среднегодовая стоимость основных и оборотных средств.

Однако важно уяснить роль разных видов производственных затрат в достижении общего результата. Для этого принято учитывать частные показатели эффективности производства, которыми являются:

- **производительность труда** — производство чистой продукции (зарботной платы плюс прибыль) на одного работника. Отражает степень результативности использования трудовых ресурсов;
- **фондоотдача (капиталоотдача)** — отношение чистой продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости основных фондов. Характеризует уровень плодотворности применения основного капитала;
- **материалоемкость продукции** — отношение материальных затрат в чистой продукции. Показывает размер материальных затрат (сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, тепловой и электрической энергии, полуфабрикатов и т.д.) на единицу продукции в денежном выражении.

Анализ достигнутых предприятием результатов деятельности позволяет вырабатывать соответствующие пути повышения эффективности и является основой для планирования перспективных вложений капитала.

Тема 5. Предпринимательская деятельность

5.1. Экономические и правовые основания предпринимательской деятельности

В соответствии с российским законодательством, под **предпринимательской деятельностью** понимается самостоятельная, осуществляемая физическими и юридическими лицами на свой риск деятельность,

направленная на систематическое получение прибыли. Эта цель достигается при условии пользования имуществом, реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг. Субъектами такой деятельности могут быть не ограниченные в своей дееспособности граждане страны, иностранные граждане, лица без гражданства, а также российские и иностранные юридические лица.

По сферам получения предпринимательского дохода принято выделять: производственное предпринимательство; финансовое предпринимательство, где объектом купли-продажи являются деньги, ценные бумаги; страховое предпринимательство; посредническое предпринимательство; информационный бизнес; венчурный (инновационный бизнес).

Необходимым условием осуществления предпринимательской деятельности является благоприятная среда предпринимательства. Она представляет собой совокупность условий, содействующих осуществлению целей предпринимателя. К основным элементам предпринимательской среды относятся:

- степень развития производительных сил;
- уровень экономической свободы, степень регулирования экономической системы и механизм ее координации;
- уровень монополизации рынка, государственное регулирование монополий и способствование развитию конкурентной среды;
- степень государственного вмешательства, величина налоговой нагрузки, масштабы коррупции, «высота» административных барьеров вхождения в рынок.

Все вышеуказанные элементы среды так или иначе способствуют или препятствуют реализации функций предпринимательства. Обозначим наиболее значимые функции предпринимательства.

Созидательная функция заключается в рациональном использовании ресурсов с целью создания удовлетворяющих человеческие потребности благ с применением наиболее эффективных технологий. При этом стимулом к поиску эффективной технологии будет являться конкуренция, так как именно конкуренция за ресурсы, за потребителей способствует оптимальному распределению и использованию общественных ресурсов.

Творческая функция связана с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и обострения конкуренции (соперничества).

Управленческая функция включает в себя основные базовые составляющие процесса управления современным предприятием:

управление финансами и производством, персоналом, материально-техническим снабжением и сбытом. При этом в зависимости от масштаба бизнеса предприниматель либо полностью сам занимается вышеперечисленными функциями, либо делегирует свои функции, полномочия и ответственность наемным работникам — менеджерам. В последнем случае предприниматель, являющийся собственником бизнеса, осуществляет функции стратегического, а зачастую оперативного контроля.

Социальная функция предпринимательства связана прежде всего с созданием рабочих мест, расширением возможностей получения дохода для предпринимателя, наемных работников. Благодаря созданию предпринимателями рабочих мест возникает рост налоговых поступлений и улучшение общественного благосостояния. Другая сторона социальной функции — создаваемые в ходе реализации предпринимательских целей новые товары и услуги расширяют потребительский выбор, улучшают качество жизни людей.

Институциональная функция предпринимательства предполагает модификацию сложившейся рыночной среды с точки зрения поиска более совершенных способов организации производства, координации ресурсов, способствующих более эффективному производству и информационному улучшению рыночной среды институтов.

Организационные формы предпринимательства. Выделяются следующие базовые формы предпринимательства: индивидуальные предприятия (предприниматели), партнерства (товарищества) и корпорации. В российском же законодательстве выделяются следующие организационно-правовые формы: 1) индивидуальные предприниматели без образования юридического лица; 2) хозяйственные товарищества и общества, при этом выделяются полные товарищества, товарищества на вере (коммандитное товарищества), общества с дополнительной ответственностью и наиболее распространенная форма юридического лица — общество с ограниченной ответственностью (ООО). Также одной из наиболее распространенных организационных форм предпринимательства являются акционерные общества, существующие в виде обществ закрытого (ЗАО) и открытого (ОАО) типа; 3) производственные кооперативы; 4) государственные и муниципальные унитарные предприятия; 5) казенные предприятия; 6) некоммерческие организации: общественные организации, потребительские кооперативы и союзы, фонды, учреждения. Специальное изучение практической деятельности предпринимателей позволило определить их следующие навыки, умения и условия достижения успешных хозяйственных результатов:

- поиск возможностей и инициативность (готов к неоднократным усилиям, чтобы встретить вызов или преодолеть препятствия, меняет намеченную линию поведения, чтобы достичь цели);
- готовность к риску (предпочитает умеренный риск, осуществляет действия, чтобы уменьшить риск или контролировать результаты);
- ориентация на эффективность и качество (находит пути делать вещи лучше, быстрее и дешевле);
- вовлеченность в рабочие контакты (принимает на себя всю ответственность и идет на личные жертвы для выполнения работы, берется за дело вместе с работниками или вместо них);
- целеустремленность (ясно выражает цели, видит перспективы);
- стремление быть информированным (лично собирает сведения о клиентах, поставщиках, конкурентах);
- систематическое планирование и наблюдение (планирует, следит за хозяйственными показателями и использует их для принятия решений);
- способность убеждать и устанавливать деловые и личные связи;
- самоуверенность (стремится к независимости от правил и контроля других людей, верит в свою способность выполнять трудные задачи).

Вряд ли можно усомниться, что по своим личным психологическим и другим качествам далеко не все люди способны быть преуспевающими предпринимателями. Как показывает мировой опыт, такими бизнесменами становится примерно десятая часть всех работающих.

Однако предпринимательством стремится заняться немалое число людей, склонных к различным правонарушениям. Например, в Уголовном кодексе РФ осуждаются следующие правонарушения.

Незаконное предпринимательство. Это деятельность без регистрации и лицензии (специального разрешения), нарушение условий лицензирования (ст. 171). Наказываются также преступники, занимающиеся **лжепредпринимательством** — созданием коммерческой организации без намерения осуществлять предпринимательскую или банковскую деятельность. Например, получение кредита без цели его предпринимательского использования, освобождение от налогов, извлечение имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности. В любом случае причиняется крупный ущерб гражданам, организациям или государству.

Незаконное предпринимательство получает свое развитие в теневой экономике. **Теневая экономика** — это общее понятие, обозначающее всякую экономическую деятельность, незарегистрированную официально государственными органами.

Теневая экономика как совокупность неучтенных и противоправных видов хозяйственной деятельности включает следующие самостоятельные сегменты:

- эксплоярная экономика — неофициальные, но легальные виды деятельности (натуральное производство домашних хозяйств, взаимопомощь и т.д.);
- неформальная экономика («неофициальная», «некриминальная», «серая») — законная деятельность, скрываемая или преуменьшаемая производителями. В эту сферу входят разные способы «ухода» от уплаты налогов, бартерные обмены, работа без патента и лицензий, наем рабочей силы без оформления трудовых отношений;
- криминальная («подпольная», «нелегальная», «черная») — экономическая деятельность, запрещенная законом: наркобизнес, незаконное производство оружия и торговля им, крупная контрабанда, проституция, торговля людьми, рэкет, коррупция;
- фиктивная — включает такие виды деятельности, как отражение в статической, бухгалтерской отчетности несуществующей хозяйственной деятельности (например, перевод денег за непоставленную продукцию), предоставление индивидуальных льгот и субсидий экономическим агентам на основе коррумпированных связей.

В действительности любая экономика, особенно переходная экономика России, представляет собой сложное переплетение легальных, полулегальных и нелегальных отношений. Теневая экономика существует практически во всех странах мира. Масштабы теневой экономики различны от страны к стране и в индустриально развитых странах, как правило, не превышают 10–15%, тогда как в развивающихся странах и странах с переходной экономикой эта доля значительно выше (Так, в Нигерии доля теневой экономики, по некоторым оценкам, доходила до 76% ВВП; наибольшую величину в постсоветский период теневая экономика составляла в Грузии — 63% ВВП; в России величина теневой экономики достигала 41% ВВП). Общие причины существования теневой экономики следующие:

1) кризисное или депрессивное состояние национальной экономики, которое порождает рост безработицы и обуславливает расширение малого предпринимательства и самостоятельной занятости, где развиваются теневые отношения;

2) характер государственного вмешательства в экономику. Предполагается, что удельный вес теневой экономики находится в прямой зависимости от трех факторов — степени государственного регулирования, уровня налогообложения и масштабов коррупции;

3) открытие экономики влечет за собой обострение конкурентной борьбы на внутреннем рынке. Это побуждает снижать издержки как легальными, так и нелегальными способами;

4) наличие институциональных ограничений на рынке труда (минимальная заработная плата, необходимость выплачивать социальные отчисления) ведут при использовании всех легальных правил к высокой себестоимости в отдельных видах деятельности и экономической неэффективности официальной занятости. Другими словами, предприниматели, следуя букве закона, не смогут обеспечить даже минимальной прибыли и вынуждены либо отказаться от бизнеса, либо уйти в теневой сегмент рынка.

Коммерческая деятельность предполагает возможный риск, который связан с непредсказуемыми изменениями рыночной конъюнктуры (сложившихся обстоятельств). Против такого риска применяются два специальных средства.

Первое из них — соблюдение **коммерческой тайны**. Государство предусматривает в законодательном порядке правовую защиту всех видов предпринимательской тайны: производственной, коммерческой (с кем и на каких условиях заключены торговые сделки), финансовой, научно-технической и др. На Западе фирмы расходуют большие средства (примерно равные затратам на рекламу) на охрану своих секретов. Информационная безопасность предотвращает разорение предприятий.

Уголовный кодекс РФ рассматривает как преступление, требующее соответствующего наказания, собирание сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну, путем похищения документов, подкупа или угроз, а равно иным незаконным способом в целях разглашения или незаконного использования этих сведений.

Вторым средством против предпринимательского риска является **страхование**. Для этого применяются многочисленные виды страхования. Так, страхованию подлежат:

- собственность (покрываются убытки от пожара, взрыва, урагана, повреждений транспорта и др.);
- несчастные случаи (порча имущества, телесные повреждения и т.п.);
- жизнь людей (защищаются права наследников собственности умерших);
- вознаграждение за труд (возмещаются потери при производственных травмах);
- обязательства перед предприятием (ответственность работника за кражу имущества, защита определенных обязанностей по хозяйственным договорам).

Страхованием занимаются специальные организации (государственные, акционерные и т.д.). Они создают и используют денежные фонды, в которые юридические и физические лица вносят установленные платежи. Затраты на такие цели входят в общие издержки хозяйствования, а тем самым включаются в цену товаров.

В Гражданском кодексе РФ установлен комплекс правовых норм, обеспечивающих добровольное и обязательное страхование (глава 48 «Страхование»).

5.2. Малый и средний бизнес: его особенности и экономическая роль. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России

В различных странах приняты разные критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малым и средним предприятиям (МСП). *Основные критерии* — численность работников и объем хозяйственного оборота. Общим международным критерием при сравнении предприятий является численность занятых на них (так как данный показатель наиболее прост в практическом применении).

Например, усредненные показатели численности занятых на малых и средних предприятиях в разных странах существенно различаются: в США, Италии, Франции — до 500 человек, в Германии — 49 человек, Австрии — 100 человек.

В среднем в Европе в сектор МСП (МСП — малые и средние предприятия включают предприятия — за исключением сельского хозяйства, лесной и рыбной промышленности — с числом занятых менее 500 человек. В рамках сектора МСП выделяются следующие категории:

- микропредприятия — до 9 работников;
- малые предприятия — 10–99 работников;
- средние предприятия — 100–499 работников.

Отнесение предприятий к МСП зависит и от вида их деятельности. Например, в Японии дифференциация критерия МСП по отраслям следующая:

- промышленность, строительство, транспорт — до 300 человек;
- оптовая торговля до 400 человек;
- розничная торговля и сфера услуг — до 50 человек.

В Германии — другие критерии:

- промышленность — до 49 человек;
- оптовая торговля — до 9 человек;
- розничная торговля и сфера услуг — до 2 человек.

Второй критерий — это или показатель годового оборота (Германия, Франция) или объема капитала (Великобритания, Япония).

Понятия субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации определены в ст. 3 и 4 Закона № 209-ФЗ. К ним относятся внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ) потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие определенным критериям. Рассмотрим основные критерии:

- первый критерий — *состав учредителей юридических лиц*. Чтобы считаться малым или средним предприятием, доля государственной собственности, иностранных учредителей или общественных организаций в уставном капитале не должна превышать 25% (за исключением активов инвестиционных фондов). Не больше четверти акций (долей) может принадлежать иным юридическим лицам, не являющимся малыми предприятиями;
- второй критерий — *средняя численность работников*. В категорию малых попадают компании со штатом от 16 до 100 человек. Организации с количеством сотрудников не более 15 человек признаются микропредприятиями, которые также относятся к категории малых. Средней считается фирма с числом работающих от 101 до 250 человек. Средняя численность работников за календарный год определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени, работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений;
- третий критерий — *выручка от реализации товаров, работ, услуг и (или) балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год*. Выручка определяется в порядке, установленном НК РФ — без учета НДС. Балансовая стоимость активов определяется в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете. Предельные значения этих величин определяет Правительство РФ раз в пять лет на основе данных сплошных статистических наблюдений за субъектами малого и среднего предпринимательства.

Так, в настоящее время, постановлением Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2013 г. № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории

субъектов малого и среднего предпринимательства» указанные предельные значения были сохранены на прежнем уровне и определены следующим образом:

- для микропредприятий — 60 млн рублей;
- для малых предприятий — 400 млн рублей

В соответствии с законодательством категория предприятия может быть изменена, только если в течение двух календарных лет подряд численность сотрудников и выручка оказывается выше или ниже установленных законом предельных значений.

Самой низкой количественной границей малого бизнеса является индивидуальная предпринимательская деятельность. В ст. 23 Гражданского кодекса РФ сказано, что граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Динамика развития деятельности малых предприятий в нашей стране представлена в табл. 8.

Таблица 8

Основные экономические показатели деятельности малых предприятий

Показатели	1997 г.	2002 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Число предприятий, тыс.	861	882	1137,4	1347,7	1602,5	1644,3	1825,4
Темп роста, %	100	102	132	157	186	191	2,12 раз
Объем продукции (работ, услуг), млрд. руб. (1997г. — трлн руб.)	303,1	1160,8	4845,8	18727,6	16873,1	18933,8	19936,6
Темп роста, %	100	4 раза	16 раз	62 раза	56 раз	62 раза	66 раз
Среднесписочная численность работников, (без внешних совместителей), тыс. чел.	6514,8	7220,3	9239,2	11419,0	10247,5	10436,9	10182,6
Темп роста, %	100	111	142	175	157	160	156
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб. (1997 г. — трлн руб.)	22,1	49,7	259,1	317,4	346,1	520,3	431,6

Окончание табл. 8

Показатели	1997 г.	2002 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Темп роста, %	100	2,25 раз	12 раз	14 раз	16 раз	24 раза	20 раз
Число малых предприятий в расчете на 10 тыс. чел.	58	61	73	74	113	115	128

На основании данных, представленных в таблице, можно сделать вывод о том, что число малых предприятий за исследуемый период действительно возросло. Соответственно почти в два раза возрос показатель числа малых предприятий в расчете на 10 тыс. человек. Пиковый рост показателя приходится на 2008 и 2009 гг. С чем же связан такой рост? Существуют различные мнения по данному вопросу. Известно, что проблемы развития и дальнейшего расширения данного сектора экономики поднималась властями на всех уровнях управления, что нашло свое выражение в существенном изменении законодательства. В частности, с введением Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к малым предприятиям были отнесены все коммерческие организации с общим числом работников менее 100 человек. Кроме этого, с принятием Федерального закона от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ появились малые инновационные предприятия.

Исследователи выделяют также второй фактор, более весомый, по их мнению, — снижение эффективности и упадок крупных и средних предприятий, наблюдавшийся в период с 2007 по 2009 г. Обоснованность данного вывода подтверждает и статистика общего числа юридических лиц, зарегистрированных в ФНС. Так, в 2008 г., когда разразился мировой финансовый кризис, число малых предприятий увеличилось на 210,3 тыс.

Важно также отметить, что среди всех малых предприятий больше всего заняты в операциях с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг — 17,5%, строительстве — 11,9% и обрабатывающих производствах — 10,7%. Среди всех средних предприятий относительно больший удельный вес имеют предприятия в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования — 47,4%, в сельском хозяйстве, охотничьем и лесном хозяйстве — 25,5%, обрабатывающих производствах — 23,7% и в строительстве — 12,6%. Необходимо отметить, что мелкий и средний бизнес имеет специфические тенденции своего развития. С одной стороны, этот бизнес

привлекателен для массы людей, желающих использовать свои коммерческие способности в успешном хозяйствовании. С другой стороны, малый и средний бизнес проявляет свою большую выживаемость, прежде всего за счет обслуживания индивидуальных запросов людей и небольших групп лиц. Этим, если говорить конкретнее, занимается бесчисленное количество небольших ресторанов и предприятий быстрого обслуживания, семейных лавочек, мотелей (гостиниц для автотуристов с различными видами обслуживания), аптек, кинотеатров, химчисток, ремонтных мастерских и др. Сравнительно мелкие хозяйства занимают сейчас самую подходящую для себя рыночную нишу — место наибольшего распространения. Такой нишей могут служить:

- продажа одежды, обуви с учетом нестандартных потребностей покупателей;
- ремонтные работы, которые проводят предприятия по ремонту часов, обуви, автомобилей;
- оказание личных услуг; семейный врач, семейный адвокат, парикмахер;
- магазины крайне дорогих товаров для людей с очень высокими доходами (роскошные яхты, высококачественные спортивные автомобили и т.п.).

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России

Известно, что мелкое предпринимательство в западных странах возникло 200 лет назад. В нашей же стране такое предпринимательство стало развиваться в 1990-х гг. Неудивительно, что малый бизнес в 2010 г. на Западе составлял 45% численности всех коммерческих предприятий, но в России доля такого бизнеса не превышала 12%.

В начале XXI в. в нашей стране государство стало принимать меры по ликвидации административных ограничений свободы предпринимательской деятельности. Было решено, что плановый контроль частного предпринимательства должен осуществляться не более чем 2 раза в 3 года. Государство выделяет большие денежные средства для развития мелкого и среднего бизнеса.

Мелкие и средние предприятия активно участвуют в модернизации российской экономики, например, по следующим направлениям:

- создание малых предприятий при научно-исследовательских институтах и при высших учебных заведениях (в 2010 году было решено создать 1000 предприятий при вузах с привлечением их выпускников);

- освоение специализированного производства комплектующих изделий для крупных сборочных заводов и сбыт продукции крупных компаний (новейших поколений машин, телевизоров, холодильников и другой инновационной продукции);
- использование современной микропроцессорной техники, которая дает большой экономический эффект и на малых предприятиях. Вместе с тем правительство проводит мероприятия, облегчающие затраты малых и средних предприятий на разработку и внедрение новой техники и технологии;
- компенсирует рост налогов для высокотехнологичных предприятий;
- освобождает от налога на имущество на срок до трех лет предприятиям, внедряющим высокоэффективное оборудование;
- освобождает от необходимости применять контрольно-кассовые аппараты предпринимателей, работающих по патенту (свидетельство изобретателя, удостоверяющее его право на использование изобретения).

5.3. Крупные корпорации: особенности организации хозяйственной деятельности и роль в экономике

Корпорация (лат. corporatio — объединение) представляет собой единую совокупность трех видов коммерческих структур:

- 1) акционерного общества;
- 2) коммерческого производственного предприятия;
- 3) банковского капитала, стремящегося обогатиться за счет прибыли.

Такое объединение стало первоначально — в период индустриализации производства (наступление второй стадии развития экономики) — объективно необходимым. Чтобы создавать крупные предприятия, оснащенные машинной техникой, потребовалось резко увеличить денежный капитал путем создания акционерных обществ. Владельцы предприятий стали вкладывать часть прибыли в организацию акционерных обществ (АО) — на выпуск акций и других ценных бумаг.

Акция — такая ценная бумага, которая свидетельствует о внесении ее владельцем его пая в капитал АО, что дает ему право на получение **дивиденда** — дохода, приходящегося на акцию.

Акционерная форма экономики резко ускорила укрупнение размеров предприятий. В этот процесс активно включились крупные банки.

Они были преобразованы в акционерные общества и стали выпускать и продавать ценные бумаги — акции и облигации.

Облигация (лат. obligatio — обязательство) — вид ценной бумаги (долгового обязательства), по которой ее владельцу выплачивается ежегодный доход в виде заранее определенного процента к нарицательной стоимости облигации. Банки покупают и продают облигации акционерных обществ и облигации государственных займов. Последнее дает государству средства, за счет которых оно покрывает дефицит (лат. deficit — недостаток) — нехватку своих бюджетных средств.

Об удельном весе нового корпоративного капитала в национальной экономике США можно судить по следующим данным на начало XXI в.

В США доли разных видов бизнеса во всем национальном продукте распределились следующим образом: корпорации — 20%, партнерства (совместные предприятия лиц-пайщиков) — 8%, индивидуальные частные фирмы (самостоятельные субъекты хозяйствования) — 72%. Эти виды бизнеса разделились по выручке от продаж: корпорации — 87%, партнерства — 9%, индивидуальные частные фирмы — 4%.

Очевидно, что корпорации стали в США господствующей формой бизнеса. Аналогичным стало положение в других западных странах.

Что касается России, то быстрое создание акционерных обществ (и соответственно корпораций) началось в 1992 г. во время приватизации государственной и муниципальной собственности. Статистические данные об этом процессе даны в табл. 9.

Таблица 9

Образование акционерных обществ в России

Показатель	1995 г.	2000 г.	2006 г.	2008 г.
Число акционерных обществ, созданных в течение соответствующего года	2816	199	386	225
Уставный капитал, млн руб.	585	1970	8912	14 517
Выпуск акций при создании акционерных обществ, млн шт.	856	1082	259	603

Всего за 1992–2007 гг. создано 33,0 тыс. акционерных обществ.

Как видно, процесс образования акционерных обществ продолжается после 1990-х гг., хотя и неодинаковыми темпами в разные годы.

Корпорации в большинстве своем создаются в форме акционерных обществ (АО). Поэтому АО определяют структуру и экономические отношения корпоративных предприятий и организаций. О том, какие особенности имеют АО, можно видеть в табл. 10.

Таблица 10

Особенности экономических отношений в акционерных обществах

Виды экономических отношений	Особенности экономических отношений в АО
1. Собственность	Общая долевая собственность
2. Кооперация и разделение труда	Четкая функциональная и профессиональная специализация внутри предприятий и организаций при масштабном объединении хозяйства в единое целое в рамках отраслей и регионов
3. Организация хозяйства	Новые товарно-рыночные отношения, связанные с планированием бизнес-операций и ориентацией на массовое производство продукции
4. Управление хозяйством	Отделение функции управления от функции собственника. Стратегическое управление осуществляют собственники через общее собрание акционеров. Тактическое управление осуществляет совет директоров АО. Оперативное управление осуществляют специально подготовленные работники — менеджеры

Рассмотрим более конкретно особенности экономических отношений в акционерных обществах.

Общая долевая собственность и количественно, и качественно сильно отличается от индивидуального частного присвоения. Этот тип собственности открыл необычайно широкие возможности для роста размеров капитала, ускорения научно-технического прогресса, улучшения профессионального и квалификационного состава работников и повышения качества выпускаемой продукции.

Экономическая власть (собственность) в акционерных обществах имеет разные формы. Так, в *закрытых* акционерных обществах (ЗАО), согласно Гражданскому кодексу РФ, уставный капитал (сумма вкладов в имущество общества) образуется за счет вкладов участников (численностью до 50 человек), он принадлежит им на праве *общей долевой собственности*. В *открытых* акционерных обществах (ОАО) имущество участников формируется за счет продажи акций по открытой подписке, полученных доходов и других законных источников. Владелец акции распоряжается ею на праве *частной собственности*. Наконец, акционерное общество может состоять из одного человека, если он приобрел все акции общества. В частной корпорации большинство акций принадлежат одному владельцу, семье или узкой группе акционеров.

Четкая функциональная и профессиональная специализация внутри предприятий и организаций при масштабном объединении

хозяйства в единое целое в рамках отраслей и регионов с массовым выпуском разнообразной продукции.

Большие технические преобразования машинной индустрии в XX в. резко ускорили концентрацию производства (укрупнение размеров предприятий). На базе мощных заводов широко развернулась централизация экономики (объединение предприятий в более крупные хозяйства), которая приняла следующие формы:

а) *горизонтальную*, когда группируются предприятия с однородной технологией (например, создается объединение автомобильных заводов);

б) *вертикальную* — при комбинировании (соединении) предприятий предшествующей и последующей технологических ступеней. Скажем, на металлургических, химических, текстильных комбинатах продукты одного специализированного производства служат сырьем и полуфабрикатами для других стадий производства;

в) *диагональную*, когда соединяются предприятия разных отраслей, не связанные между собой технологически. Так возникают конгломераты, которые позволяют уменьшить риск банкротств, а убытки одних подразделений возмещаются прибылями других.

Новые рыночные отношения. Акционерные общества стремятся преодолеть стихийное развитие рынка, чреватое для них большими потерями. Их не устраивают случайные и краткосрочные рыночные договоры, и они, не желая рисковать, заключают с партнерами *долгосрочные контракты*, тем самым на длительный срок определяя будущее рынка путем формирования спроса и предложения на тех сегментах рынка, где они закупают факторы производства и располагают готовую продукцию. Контракты подкрепляются долговыми обязательствами — векселями. В долгосрочных контрактах объектом сделки являются не столько физические блага (их конкретное количество и качество трудно полностью предусмотреть), сколько *права собственности* на данные блага. Причем такие права могут быть переданы третьим лицам с векселями.

Крупный корпоративный капитал старается овладеть особыми видами рынков, на которых господствует массовый спрос и массовое предложение.

Такие оптовые рынки существуют в виде разных бирж: а) товарных (торговля товарами массового спроса); б) валютных (торговля золотом, валютой); в) фондовых (регулярные операции по купле-продаже ценных бумаг). **Биржи** — посредники в купле-продаже больших количеств этих видов имущества. Именно они формируют *оптовые* (в том числе

и мировые) цены на товары, золото и валюту, которые в свою очередь влияют на розничные цены.

Особое внимание привлекают особенности управления акционерными обществами. С конца XIX — начала XX в. на акционерных предприятиях управление производством обособляется от управления собственностью, а единоличные владельцы крупного капитала в своем подавляющем большинстве перестают непосредственно влиять на процесс принятия хозяйственных решений. Такой результат стал возможен потому, что собственность и управление выражают принципиально разные экономические отношения. Деятельность по надзору, организации и руководству существует всегда и обусловлена природой кооперированного труда. Но единоличное владение капиталом — такая форма присвоения, которая вследствие гигантского укрупнения предприятий уступила место коллективным распоряжениям акционерной собственностью.

В связи с этим выпускникам юридических вузов важно разбираться в структуре и характере управления акционерными обществами: они могут часто сталкиваться с АО в своей профессиональной деятельности. Целесообразно выяснить проблему: формы организации управления в акционерных обществах.

Оценивая в целом деятельность акционерных обществ, полезно выяснить вопрос: какими положительными и отрицательными качествами обладают эти формы хозяйственной организации?

Практика убедительно свидетельствует, что акционерные общества имеют большие преимущества. Собственника денег привлекает прежде всего ограниченная ответственность владельца акций. Самое большое, что ему грозит, — потерять сумму, выплаченную за приобретение акций. Подкупает также простота вхождения и выхода из числа собственников (держателей акций): достаточно купить или продать акцию. Причем уход члена акционерного общества из этой хозяйственной организации никак не отражается на ее существовании. Важно также, что открытые акционерные общества (продающие акции всем желающим их приобрести) способны непрерывно наращивать свой капитал. Огромные размеры капиталов позволяют акционерному обществу создавать крупномасштабное производство благ производственного и потребительского назначения, пользующихся большим спросом. Здесь имеется самая широкая возможность для внедрения новейших достижений науки и техники, выпуска высококачественной продукции.

К недостаткам акционерного общества относится, прежде всего, то, что организация его — дело гораздо более сложное и дорогое, чем

создание единоличного предприятия. Акционеры вынуждены платить налоги дважды: с общего дохода акционерного общества и с дивидендов (части общего дохода, распределяемого между держателями акций).

Громоздкость многих акционерных предприятий и огромные суммы денег, затраченные на технику, мешают им быстро менять технологию и перестраивать производство на выпуск новой продукции. Отсюда характерная для них тенденция к захвату рынков с тем, чтобы навязывать потребителям давно освоенные изделия по выгодным для АО ценам.

Более конкретные знания об акционерных обществах можно получить, если учесть различия между видами акций и между членами АО.

Все акции подразделяются на привилегированные и обыкновенные (около $\frac{1}{4}$ всех акций). *Привилегированные акции* не дают их владельцам права голоса при решении вопросов о деятельности АО на общих собраниях. Они предоставляют преимущественное право только на получение части прибыли в виде твердо установленного дивиденда. Напротив, *обыкновенные акции* наделяют их владельца правом голоса, а размер дивиденда определяется по итогам хозяйственного года, что, естественно, зависит от голосования владельцев обыкновенных (голосующих) акций. Как правило, доход, приходящийся на обыкновенные акции, значительно выше дивиденда, выплачиваемого на привилегированные акции (разница доходит до 10 и более раз).

Неравенство между членами АО достигает высшей степени, когда одно физическое или юридическое лицо становится обладателем контрольного пакета акций. *Контрольный пакет акций* — доля голосующих (обыкновенных) акций, сосредоточенная в руках одного юридического или физического лица, что дает ему возможность осуществлять фактический контроль над акционерным обществом, управлять им. Теоретически такой контрольный пакет составляет не менее половины всех выпускаемых голосующих акций. Однако практически из общего числа акционеров значительную долю составляют владельцы привилегированных акций, а также немалое число владельцев других ценных бумаг, не принимающих участия в собрании членов АО. Остальные члены АО, имеющие голосующие акции, составляют 30–40% акционеров. Поэтому обладание даже 20% обыкновенных акций дает их владельцу контрольный пакет и возможность фактически управлять АО.

Именно выделение контрольных пакетов акций позволило создать системы, которые соподчиняют ряд ОАО. Так происходит процесс корпоративной интеграции (объединения). Эта интеграция принимает три формы.

Первая из них — система участия. В этом случае крупный собственник капитала приобретает контрольный пакет акций основной корпорации, которая в свою очередь овладевает контрольными пакетами акций других — дочерних АО, в силу этого подчиненных основной корпорации. В нашей стране общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество в силу преобладающего участия в ее уставном капитале либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Общество признается зависимым, если другое (преобладающее) общество имеет более 20% его голосующих акций (Гражданский кодекс Российской Федерации, ст. 106).

Второй формой корпоративной интеграции является холдинг-компания (или держательская компания). Эта организация применяет свой капитал для приобретения контрольных пакетов нескольких акционерных обществ в целях управления ими. Такое объединение напоминает систему участия, но оно сложнее по структуре. Холдинг-компании создаются для проведения единой политики и осуществления контроля общих интересов больших компаний в масштабе одной или нескольких отраслей.

Третьей формой такой интеграции является траст-компания. По трасту (доверенности) своих вкладчиков эта компания проводит операции с ценными бумагами и имуществом физических и юридических лиц. В одних случаях клиенты банка поручают использовать их денежные средства (помещенные на депозитный счет) для покупки ценных бумаг. В других — они доверяют траст-компанию свои ценные бумаги, с тем, чтобы осуществлять с ними необходимые операции, включая участие в собраниях акционеров, и оставляют за собой только право получать дивиденды.

Во второй половине XX в. укрупнение акционерного капитала достигло столь больших масштабов, что вышло за пределы своих стран. Из национальных объединений корпорации выросли до *транснациональных* (лат. trans — сквозь, через). ТНК (транснациональные корпорации) развиваются так сказать «без границ» между государствами. Эти международные производственно-хозяйственные организации осуществляют основную часть своих операций за пределами страны, где они зарегистрированы, чаще всего в нескольких странах (через сеть отделений, филиалов, предприятий).

Корпоративная экономика — такой сектор национального хозяйства, который способствовал образованию финансовой олигархии. **Финансовая олигархия** (греч. oligarchia — власть немногих) — это не-

большая группа крупнейших владельцев торгово-промышленного и банковского капитала. Своего огромного могущества эта группа добивается благодаря сильнодействующим финансовым способам обогащения. К ним относятся известные нам методы: система участия, захват контрольного пакета корпораций, контроль рынка ссудных капиталов (дающих деньги в заем с уплатой ссудного процента) и др. Дополнительные источники обогащения финансовые олигархи находят по следующим каналам: получение государственных заказов (приобретают выгодный и устойчивый рынок), субсидий (пособий) из государственного бюджета, налоговых льгот, нажива на государственных займах.

По данным средств массовой информации, в 2011 г. в мире насчитывалось 1200 миллиардеров, в том числе в России 101.

В конце XX и в начале XXI вв. новейшими средствами обогащения самых богатых предпринимателей становятся приобретение на новом рынке слияний и поглощений чужой акционерной собственности. Здесь *рейдеры* (англ. raid — набег) — физические или юридические лица — захватывают АО без согласия акционеров, работников и администрации. При этом на открытых торгах «черные рейдеры» агрессивно скупают контрольный пакет акций и присваивают чужую собственность.

5.4. Сравнительная эффективность и прибыльность разных форм бизнеса

Здесь речь должна идти об экономической эффективности. Под эффектом понимается результат чего-то. При этом результат сравнивается с затратами, которые израсходованы на получение эффекта. В данном случае измеряются затраты капитала.

Эффективность разных форм бизнеса может быть подсчитана в абсолютных и относительных показателях.

1. Абсолютные показатели эффективности. Они могут быть определены величиной прибыли (дохода), полученной в расчете на единицу разных форм бизнеса.

Так, по данным США, у небольших местных специализированных магазинов или семейных лавок (принадлежащих одному собственнику) ежедневный объем продаж (торговая выручка) составляет 200–300 долл. (за год от 72 тыс. до 108 тыс. долл.).

Совершенно иные доходы получили в 2009 г. 10 самых крупных корпораций мира (в млрд долл.):

Wol-Mort (США) — 247;
General Motors (США) — 187;
Exscon Mobil (США) — 182;
Shell (Великобритания/Голландия) — 176;
Ford Motor (США) — 164;
Daimler Chryster (Германия) — 141;
Toyota (Япония) — 132;
General Electric (США) — 132;
Mitsubishi (Япония) — 109.

Такой доход корпораций превышает сумму национального дохода ряда стран, вместе взятых.

2. Относительные показатели эффективности. Наиболее распространенный показатель эффективности бизнеса — норма прибыли.

Норма прибыли характеризует степень возрастания капитала, который авансирован на производство товаров и услуг. При этом авансированные средства D_a складываются из стоимости средств производства K и расходов на заработную плату Z_n . В таком случае норма прибыли H_n предстает как отношение прибыли P_v к первоначально затраченным средствам, выраженное в процентах:

$$H_n = \frac{P_v}{D_a} = \frac{P_v}{K + Z_n} \times 100.$$

Как видно, норма прибыли прямо характеризует эффективность деятельности предприятия.

На Западе обычная норма прибыли в промышленности и других отраслях в 70–90-х гг. XX в. составляла 12–15%. В этом случае бизнесмены проявляют активность и строго соблюдают правовые нормы хозяйствования. Более агрессивно ведут себя крупные монополии, получающие вдвое большую норму прибыли; при первой же возможности они пытаются обходить невыгодные им юридические предписания. Криминальные же элементы, например дельцы наркобизнеса, получают норму прибыли, достигающую 300%, чем объясняется очень сильная заинтересованность наркобизнесменов в их преступной деятельности.

В 1990-х гг. в России сложилась весьма противоречивая и в целом очень неблагоприятная динамика эффективности бизнеса. С одной стороны, многие промышленные монополии в 1992–1999 гг. подняли норму прибыли до 50–70% и более. В криминальной экономике, например в наркобизнесе, норма прибыли достигла 1000%. Но, с другой стороны, эффективность деятельности предприятий в национальном

хозяйстве резко упала. В 2002 г. этот показатель в промышленности составил 11,1%.

В последнее время в статистике нашей страны эффективность деятельности организаций характеризуется их рентабельностью в разных видах экономической деятельности. Так, публикуются статистические данные о рентабельности проданных товаров (работ, услуг), которая рассчитывается как соотношение между величиной сальдированных финансовых результатов (прибыль минус убыток) от продажи товаров, продукции (работ, услуг) и себестоимостью (затратами на производство) проданных товаров, продукции (работ, услуг). В том случае, если получен убыток от продажи товаров, продукции (работ, услуг), имеет место убыточность (со знаком минус).

О такой рентабельности проданных товаров организаций по ряду видов экономической деятельности можно судить по данным табл. 11.

Таблица 11

Сальдированный финансовый результат деятельности организации по ряду видов экономической деятельности (млн руб.)

Вид деятельности	2003 г.	2008 г.
Всего	1 456 171	3 801 161
в том числе:		
Сельское хозяйство, охотничье и лесное хозяйство	-347	82 398
Рыбоводство, рыболовство	-7194	616
Добыча полезных ископаемых	224 337	849 670
Обрабатывающие производства	347 643	1 383 833
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	55 060	140 674
Строительство	33 234	107 901
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного потребления	291 959	727 655
Другие	551 479	508 414

5.5. Планирование в предпринимательской деятельности. Содержание и порядок разработки бизнес-плана

Центральным звеном всей системы хозяйственного механизма управления и регулирования производства в рамках предпринимательской деятельности является планирование. Предпринимательство

характеризуется, как изложено выше, правилами поведения и образом действий человека или организации применительно к конкретным рыночным условиям. Но из этого не следует, что предпринимательская деятельность якобы несовместима с планированием. В реальности логика, объективный анализ и зарубежный опыт показывают, что свободное предпринимательство не приемлет «спускаемого сверху» директивного плана, мешающего проявлению и развитию инициативы участников хозяйствования. Вместе с тем внутрифирменное планирование, не по указу сверху, а в силу необходимости, — реальность и неотъемлемая часть предпринимательства, залог снижения хозяйственного риска, способ повышения эффективности ведения дела.

Планирование — это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу. Планирование, административное управление и контроль деятельности предприятия в современной практике определяют одним понятием — менеджмент.

К задачам планирования как к процессу практической деятельности предпринимателя в любой сфере деятельности относятся:

- формулирование состава предстоящих плановых проблем, определение системы ожидаемых опасностей или предполагаемых возможностей развития предприятия;
- обоснование выдвигаемых стратегий, целей и задач, которые планирует осуществить предприятие в предстоящий период, проектирование желаемого будущего организации;
- планирование основных средств достижения поставленных целей и задач, выбор или создание необходимых условий (ресурсов) для приближения к запланированной цели;
- определение потребности ресурсов, планирование объемов и структуры необходимых ресурсов и сроков их поступления;
- проектирование внедрения разработанных планов и контроль их выполнения.

Существует несколько методов планирования: балансовый, расчетно-аналитический, экономико-математические, программно-целевой и др. Рассмотрим указанные методы планирования подробнее.

Балансовый метод планирования обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана. Например, балансовый метод увязывает производственную программу с производственной мощностью предприятия, тру-

доемкость производственной программы с численностью работающих. На предприятии составляются балансы производственной мощности, рабочего времени, материальный, энергетический, финансовый и др.

Расчетно-аналитический метод используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень. В рамках этого метода определяется базисный уровень основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет количественного влияния основных факторов, рассчитываются индексы изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем.

Экономико-математические методы позволяют разработать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный.

Программно-целевые методы позволяют составлять план в виде программы, т.е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам. Характерная черта программы — ее нацеленность на достижение конечных результатов. Стержнем программы является генеральная цель, конкретизируемая в ряде подцелей и задач. Цели достигаются конкретными исполнителями, которые наделяются необходимыми ресурсами. На основе ранжирования целей (генеральная цель — стратегические и тактические цели — программы работ) составляется граф типа «дерево целей» — исходная база для формирования системы показателей программы и организационной структуры управления ею.

По срокам различают следующие виды планирования: перспективное, текущее и оперативно-производственное.

Перспективное планирование основывается на прогнозировании, иначе его называют стратегическим планированием. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т.д. Перспективное планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (10–15 лет) и среднесрочное (5 лет), или пятилетнее, планирование. В настоящее время сроки исполнения (разработки) планов не имеют обязательного характера и ряд предприятий разрабатывают долгосрочные планы сроком на 5 лет, среднесрочные на 2–3 года.

Текущее (годовое) планирование разрабатывается в разрезе пятилетнего плана и уточняет его показатели. Структура и показатели годового

планирования различаются в зависимости от объекта и подразделяются на заводские, цеховые, бригадные.

Оперативно-производственное планирование уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям: цех — участок — бригада — рабочее место. Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы предприятия и доводит плановое задание до непосредственных исполнителей — рабочих. Оперативно-производственное планирование подразделяется на межцеховое, внутрицеховое и диспетчирование. Завершающим этапом заводского оперативно-производственного планирования является сменно-суточное планирование.

В целом перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему.

В условиях проведения крупных продолжительных взаимосвязанных бизнес-операций, а тем более при осуществлении масштабных хозяйственных бизнес-проектов, предполагающих получение прибыли в значительных объемах, предварительная разработка плана, программы действий становится обязательным условием обоснования замысла и подтверждения уверенности в получении желаемого результата. Поэтому особое место и ведущая роль в современной системе плановой деятельности занимает бизнес-план.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия. Составлять его рекомендуется на 3–5 лет. Для первого и второго года показатели следует давать в поквартальной разбивке, далее — в годовом разрезе.

Следует рассматривать бизнес-план как систему расчетов и обоснований, совокупность экономических показателей, описание мер и действий, направленных на успешное достижение цели, получение максимально возможной прибыли путем осуществления конкретной предпринимательской операции.

Бизнес-план выполняет ряд функций:

- может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса и генеральной стратегии развития предприятия;
- может выполнять функцию планирования;
- помогает оценивать и контролировать процесс развития основной деятельности предприятия;
- необходим для привлечения денежных средств;

- необходим для привлечения частных инвесторов, эффективного использования инвестиций, конкурсного размещения государственных инвестиций в высокоэффективные проекты.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- как скоро можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить возможный риск.

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана: она может быть различной в зависимости от выполняемой функции — одна для начинающего предпринимателя и другая для действующего предприятия.

Бизнес-план может состоять из следующих разделов:

1. Возможности фирмы (резюме).
2. Виды товаров (услуг).
3. Рынки сбыта товаров (услуг).
4. Конкуренция на рынках сбыта.
5. План маркетинга.
6. Организационный план.
7. План ресурсного обеспечения.
8. Оценка эффективности проекта.

В рекомендациях зарубежных и отечественных разработчиков бизнес-плана приводятся и другие разделы, в частности правовое обеспечение деятельности фирмы, оценка риска и страхование, стратегия финансирования, инвестиционный план.

Рассмотрим содержание отдельных разделов бизнес-плана. В разделе «Возможности фирмы (резюме)» определяются в приоритетном порядке все направления деятельности фирмы, т.е. для стратегического планирования фирмы разрабатываются:

- программа деятельности фирмы;
- цели фирмы;
- стратегия фирмы.

По каждому направлению деятельности фирмы устанавливаются цели, к которым стремится фирма, и стратегии их достижения, включающие перечень необходимых мероприятий. По каждой стратегии определяются ответственные лица.

Резюме должно дать будущим кредиторам или инвесторам фирмы (в том числе и акционерам) ответы на вопросы:

- что они получают при успешной реализации бизнес-плана;
- каков риск потери ими денег?

В этом же разделе помещается информация, дающая представление о фирме, а также все необходимые данные, характеризующие ее коммерческую деятельность.

Составлять бизнес-план должен сам руководитель с привлечением сотрудников фирмы и независимых экспертов. Тон изложения должен быть деловым, понятным, объем небольшим, но достаточным (в зависимости от поставленной цели).

В разделе бизнес-плана «Виды товаров (услуг)» описываются все товары и услуги фирмы, которые предлагаются на рынке покупателям. Считается, что сегодня разумно поступает предприниматель, выбирающий товары и услуги, производство или оказание которых требует минимальной кооперации, поставок со стороны или когда достижима заменяемость исходного сырья и материалов. Фирма, которая хочет иметь стабильное положение на рынке, обычно занята производством нескольких видов товаров, находящихся на разных стадиях жизненного цикла.

Раздел «Рынки сбыта товаров» направлен на изучение рынков и позволяет предпринимателю четко представить, кто будет покупать его товар и где его ниша. При составлении этого раздела необходимо произвести оценку потенциальной емкости рынка, потенциального объема продаж (предложения) и реального объема продаж, а также определить тип рынка, где реализуется основная часть товаров и услуг фирмы.

В разделе «Конкуренция на рынках сбыта» необходимо дать ответы на вопросы, касающиеся конкурентоспособности фирмы, выявить слабые и сильные стороны ведения бизнеса конкурентами и определить, какие ответные меры следует предпринять и какие из них будут наиболее действенными.

В разделе «План маркетинга» необходимо показать процесс планирования и реализации замысла, ценообразования, продвижения и воплощения идей, товаров и услуг путем обмена, удовлетворяющего потребности отдельных лиц и организаций. Рассмотрим этот раздел подробнее.

Маркетинг необходим при следующих условиях:

- насыщении рынка товарами, т.е. при превышении предложения над спросом («рынок покупателя»);
- острой конкуренции, усилении борьбы за покупателя;
- свободных рыночных отношениях, т.е. возможности без административных ограничений выбирать рынки сбыта и снабжения, устанавливать цены, вести коммерческую политику и т.д.;

- полной самостоятельности предприятий.

При составлении плана маркетинга необходимо опираться на следующие принципы:

1. Принцип «понимания потребителя», основанный на учете потребностей и динамики рыночной конъюнктуры. Бизнес невозможен, если фирма ориентирована только на прибыль, а не на понимание потребителя и его потребностей.

2. Принцип «борьбы за потребителя (клиента)». Суть этого принципа — борьба за потребителя, а не сбыт товаров. Товары и услуги в данном случае являются лишь средством для достижения цели, а не самой целью.

3. Принцип «максимального приспособления производства к требованиям рынка» ставит производство товаров и оказание услуг в функциональную зависимость от запроса рынка и требует производить товары в ассортименте и объеме, необходимых для потребителя.

В план маркетинга, как правило, включаются следующие вопросы:

- цели и стратегии маркетинга;
- ценообразование;
- схема распространения товаров;
- методы стимулирования продаж (сбыта);
- организация послепродажного обслуживания клиентов;
- реклама;
- формирование общественного мнения о фирме и товарах.

При определении стратегии маркетинга необходимо исходить из пяти возможных концепций маркетинговой деятельности:

Концепция совершенствования производства (производственная), утверждающая, что товары и услуги фирмы найдут сбыт на рынке, если они будут широко распространены и доступны по цене.

Концепция совершенствования товара (товарная), утверждающая, что на рынке найдут сбыт товары и услуги, отличающиеся наивысшим качеством, лучшими характеристиками и эксплуатационными показателями.

Концепция интенсификации коммерческих усилий (сбытовая), утверждающая, что товары и услуги найдут сбыт на рынке, если фирма затратит значительные усилия на сферу сбыта и стимулирование продаж.

Традиционная маркетинговая концепция (потребительская), утверждающая, что товары и услуги найдут сбыт на рынке, если фирма правильно определит нужды и потребности целевых рынков и удовлетворит их более эффективно и продуктивно, чем конкуренты.

Социально-этическая концепция, состоящая в применении маркетинга с учетом одновременного выполнения условия удовлетворения потребностей как покупателей товара, так и общества в целом.

В комплекс маркетинговых мероприятий фирмы обычно входят:

- изучение потребителей товаров (услуг) фирмы и их поведения на рынке;
- анализ рыночных возможностей фирмы (доля рынка);
- оценка выпускаемых товаров и предлагаемых услуг, перспектив их развития;
- анализ используемых форм и каналов сбыта;
- оценка используемых фирмой методов ценообразования;
- мероприятия по продвижению товаров (услуг) на рынок (позиционирование);
- изучение конкурентов;
- выбор «ниши» (сегментирование) рынка.

Следует помнить, что такие элементы комплекса маркетинга, как «доля рынка», «сегментирование» и «позиционирование товара», являются основополагающими.

В разделе «Организационный план» с учетом сведений, изложенных в предыдущих разделах бизнес-плана, представляется схема организации работ в виде программы действий при реализации, исполнении бизнес-плана. Эта программа призвана дать ответы на вопросы, что, когда и как надо делать для достижения целей, сформулированных в плане. Она используется предпринимателем для определения конкретных путей реализации предпринимательского замысла, чтобы уяснить порядок собственных действий. Схема организации проведения работ нужна и для обоснования целесообразности проекта в целом. Отсюда и повышенные требования к проработке и формулированию данного раздела.

Разделе «План ресурсного обеспечения» содержит сведения о ресурсах всех видов (прежде всего финансовых), необходимых для выполнения бизнес-проекта. При этом следует привести информацию об источниках и способах получения ресурсов.

Ресурсное обеспечение включает:

материальные ресурсы — материалы, полуфабрикаты, сырье, энергия, помещения, оборудование, приборы, средства транспорта и связи и т.п.;

трудовые ресурсы, т.е. сведения о работниках всех профессий, специальностей и квалификации;

финансовые ресурсы — размер начального капитала (для случая открытия нового дела либо при капиталоемком проекте), располагае-

мые денежные средства с выделением активов на валютных счетах и в ценных бумагах (если они имеются), потребность в инвестициях, кредитах, схема погашения кредитов и других заимствований, а также прогнозируемый поток выручки от продаж в целом и по отдельным периодам реализации бизнес-проекта;

информационные ресурсы: статистическая, научно-техническая, патентная, обзорно-аналитическая и другая информация.

Такое соединение, сведение данных о ресурсном обеспечении бизнес-проекта в одном разделе позволяет предпринимателю и его будущим партнерам по сделке полнее представить, во что обойдется реализация всего проекта как в денежном, так и натуральном выражении.

Раздел «Оценка эффективности проекта» включает сводную характеристику предпринимательского проекта, обоснование показателей его эффективности: прибыли, рентабельности. Обычно принято проводить расчет прибыли по месяцам или квартальным периодам выполнения плана, что позволит оценить весь проект в динамике. Описывается и научно-техническая эффективность, если проект связан с новыми разработками, развивающими технику или технологию. Под социальной эффективностью понимается результат в виде удовлетворения потребностей конкретных слоев, групп людей, организаций, а с другой стороны — безвредность процессов для исполнителей, изготовителей, потребителей предпринимательского продукта и окружающей среды.

При подготовке бизнес-плана целесообразно отразить, как выполнение конкретной сделки или их череды скажется на будущей деятельности предприятия, т.е. показать, что конкретный бизнес-план есть составная часть долговременной, перспективной стратегии компании.

Тема 6. Особенности современного рынка

6.1. Характерные черты рыночных отношений в середине XX—XXI вв. Инфраструктура современного рынка

Впервые рынок возник примерно 6 тыс. лет назад. Уже тогда сложилась следующая структура рыночного обмена:

Продавец — Товар — Деньги — Покупатель

Экономические отношения в этой «клеточке» рынка и сейчас складываются между продавцом и покупателем посредством обмена

товаров и денег. Но к XXI столетию эти отношения изменились до неузнаваемости благодаря количественным и качественным новшествам.

1. Произошло огромное территориальное расширение рынка по мере роста товарного производства, создающего продукты и услуги для их продажи за деньги. Можно отметить три ступени такого расширения:

- местный рынок (село, город, регион);
- национальный рынок;
- мировой рынок.

2. За последнее столетие стал стремительно развиваться мировой рынок. Если за 40 лет до Второй мировой войны объем международной торговли вырос в два раза, то за 50 лет после войны — более чем в 30 раз.

3. На национальном и международном рынках изменился режим работы рынка по времени. Если в сельской местности в старину рыночная торговля была, как правило, раз в неделю, то сейчас многие рыночные магазины и финансовые учреждения (торгующие деньгами) работают круглосуточно.

4. Быстрое расширение электронных средств рыночных связей (в том числе через Интернет).

5. Итогом всех изменений рыночных отношений в конце XX и в начале XXI вв. стало формирование всеобъемлющей системы рыночных отношений. В нее входят все основные виды производства, продуктов реальной экономики (рис. 9).

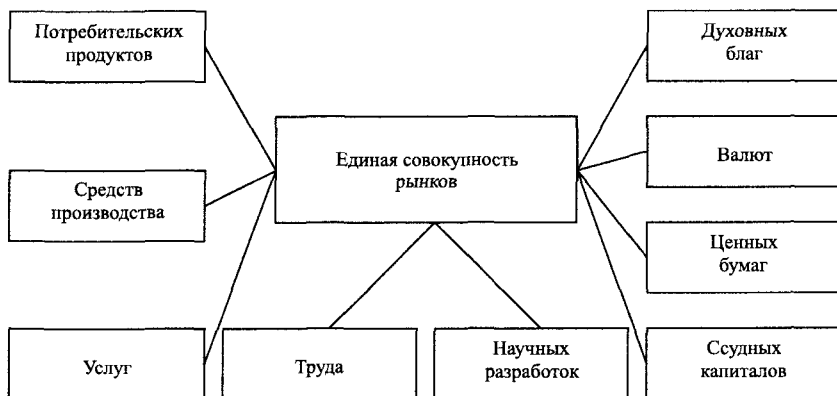


Рис. 9. СИСТЕМА РЫНКОВ

С образованием такой широко развитой рыночной системы резко возросла ее активная экономическая роль. Рынок стал обеспечивать производство и потребление всеми необходимыми субъективными, материальными, финансовыми и духовными условиями развития. Теперь уже все крупные отрасли хозяйства испытывают на себе зависимость от соответствующего специализированного рыночного воздействия. Так возникло то новое состояние реальной экономики, когда все ее элементы испытывают системное воздействие рыночных отношений.

Инфраструктура современного рынка

Инфраструктура высокоразвитого рынка это такая совокупность предприятий, учреждений и организаций, которые обеспечивают эффективное взаимодействие между основными субъектами рыночных отношений — продавцами и покупателями. *Рыночная инфраструктура* включает в себя:

- развитую сеть предприятий торговли;
- снабженческо-сбытовые организации;
- валютную, фондовую и торговые биржи;
- сеть организаций торгующих ссудным капиталом;
- транспорт и связь;
- коммерческую информационную сеть и другие обслуживающие отрасли.

Крупный специалист по рыночной экономике Р. Коуз (США) в речи при вручении ему Нобелевской премии (1992 г.) подчеркнул, что без соответствующих рыночных институтов невозможно развитие рыночной экономики любого уровня.

Что же входит в систему рыночных институтов?

Во-первых, в эту систему входят органы государственного контроля и регулирования:

- учреждения по санитарному, экологическому и эпидемиологическому контролю;
- налоговая система;
- органы финансово-кредитной политики государства.

Во-вторых, к рыночным институтам относятся ассоциации (объединения), союзы потребителей, предпринимателей и работников (профессиональные союзы). Они повышают степень организованности, цивилизованности и эффективности действий участников рынка.

В-третьих, сюда включена правовая система, которая в рыночной экономике выполняет две задачи:

- организует правовое регулирование рынка: устанавливает для субъектов рынка единые правила поведения;
- защищает субъектов рынка и наказывает виновных за нарушение правовых норм, а тем самым охраняет экономические интересы продавцов и покупателей.

В подтверждение этих положений можно сослаться на Гражданский кодекс Российской Федерации. Регулированию рыночных отношений посвящены гл. 30 «Купля-продажа», гл. 31 «Мена» и другие главы.

Важно выяснить: в какой мере рынок обеспечивает его участникам свободу хозяйственной деятельности и какова эта свобода?

Первоначально возникший рынок обладал полной свободой для его участников. Ему были свойственны стихийность, непредсказуемость развития и неуправляемость. Из-за своеволия продавцов и покупателей не соблюдались простейшие правила игры на рынке. Неслучайно первый тип рынка уже давно получил нелестные эпитеты — «дикий», «блошиный». Уже очень давно были подмечены следующие признаки нецивилизованного рынка. Античный философ Анархасис (VII в. до н.э.) дал такое определение: «Рынок — это место, нарочно предназначенное, чтобы обмеривать и обкрадывать друг друга». Римский поэт Гораций подметил: «Особенно хвалят тот товар, который хотят поскорее сбыть с рук». Французский писатель Вовенарг (1715–1741) считал: «Торговля — школа обмана». Французская поговорка гласит: «Все продается на рынке, кроме осторожности и чести».

Это полностью нецивилизованное (некультурное) поведение стало особо нетерпимо в начале XX в. Тогда на рынке заняли ведущее положение обладатели большой экономической и рыночной власти, крупные собственники товаров и денег. Определенную урегулированность (лат. *regulare* — приводить в порядок) рыночных отношений установили государство и право.

Однако в современном рынке обеспечивается свободный выбор условий обмена товаров и денег продавцами и покупателями в их экономических интересах и согласно их воле. Поэтому определенный круг экономических свобод закрепляется в законодательном порядке.

Так, в Гражданском кодексе РФ записано: «Гражданское законодательство основывается на признании равенства участников регулируемых им отношений, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, необходимости беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения восстановления нарушенных прав, их судебной защиты» (Гражданский кодекс, глава 1, статья 1).

Какие свободы используют сейчас участники рынка?

Покупатель приобретает свободу:

- выбирать товары из множества взаимозаменяемых и независимых благ;
- отыскивать продавца из числа тех, кто лучше обслужит и продаст продукт по сходным условиям.

Продавец обладает свободой:

- выбирать наиболее подходящего покупателя;
- иметь возможность распоряжаться деньгами, вырученными от продажи товаров, по своему усмотрению.

Для покупателя и продавца свобода состоит в неограниченном выборе условий торговой сделки (соглашения).

Если участники рынка обладают указанными правовыми свободами, то вместе с тем они испытывают необходимость следовать законам самого рынка. Что представляют собой эти законы?

Законы рынка

Прежде всего познакомимся с понятием «экономический закон».

Под *экономическим законом* понимается объективно необходимые (независимые от создания и воли людей) причинно-следственные процессы. Причины и последствия поведения участников рынка являются повторяющимися явлениями, имеющими количественную определенность.

Говоря математическим языком, экономика имеет дело с переменными величинами, зависимость между которыми отражается в законе. В изучаемых нами законах представлены два вида величин: 1) *независимая переменная* (причина данного процесса); 2) *зависимая переменная* (следствие, порожденное причиной). Закон устанавливает, в какой мере независимая переменная количественно изменяет зависимую величину.

Законы рынка выражают причинно-следственные зависимости между численностью участников рынка, количеством товаров, денег и уровнем рыночных цен.

Как известно, рыночная сделка отображается в формуле: продавец — товар — рыночная цена — деньги — покупатель. Этой формуле можно придать более краткий вид:

Предложение (П) — Цена (Ц) — Спрос (С)

Под *предложением* имеется в виду сумма благ, которую продавец готов продать по установившимся на рынке ценам.

Спрос — сумма денег, которую покупатели намерены заплатить за нужные им товары.

Здесь мы рассмотрим законы в рыночной сети, где физические и юридические лица непосредственно продают товары поштучно или в небольших количествах для личного использования конечными потребителями. Такую же торговлю осуществляет розничная *франшиза* по договору между организациями оптовой торговли (продающими товары крупными партиями) и розничными продавцами.

Для установления законов рынка в сфере розничной торговли нам потребуется установить реальную количественную зависимость индивидуального спроса отдельного покупателя товара от рыночной цены. Отправляясь на рынок, продавец и покупатель, как правило, еще не знают ничего о величине рыночной цены. Составитель «Толкового словаря живого великорусского языка» В.И. Даль (1801–1872) отразил правила поведения простых товаропроизводителей (крестьян и ремесленников): «На торг (рынок) поехал — свою цену дома оставил», «Со своей ценой на базар не ездят», «Базар цену скажет».

Чтобы графически представить количественные соотношения между рыночной ценой, с одной стороны, и величиной спроса и предложения, с другой стороны, мы должны четко условиться о следующих обозначениях. На вертикальной оси (оси ординат) графика во всех случаях будут отражены количественные данные, касающиеся независимой переменной (причины изменений). По горизонтальной оси (оси

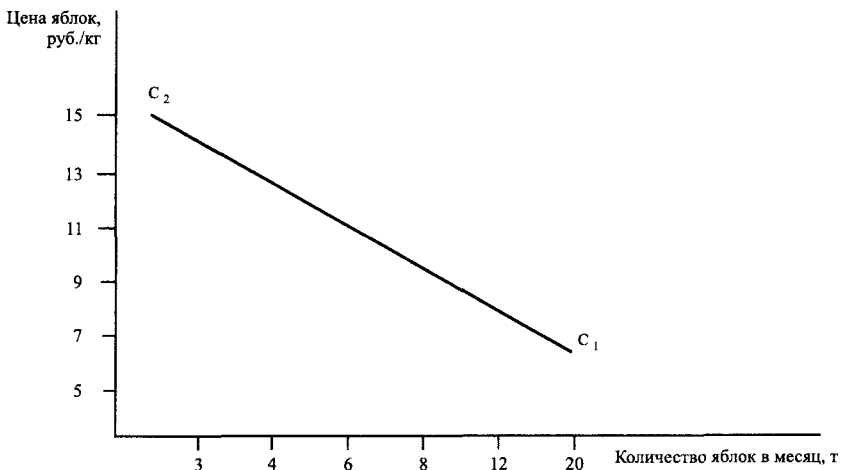


Рис. 10. Кривая индивидуального спроса по рыночной цене

абсцисс) указываются данные относительно зависимой переменной (следствий изменений).

Допустим, что на каком-то розничном рынке покупатели будут приобретать разное количество яблок. Из практического опыта каждый человек поймет, что произойдет, если цена 1 кг яблок (предположим осенью) будет неуклонно снижаться. Изменение спроса покупателей отразит график на рис. 10.

Закон индивидуального спроса по рыночной цене выражает следующую количественную зависимость платежеспособной потребности покупателя от рыночной цены: чем выше цена товара, тем меньше индивидуальный спрос на него. И наоборот: чем меньше рыночная цена, тем выше спрос.

Теперь рассмотрим влияние рыночной цены на индивидуальное предложение продавца.

Опять предположим, что на том же рынке продаются яблоки. Очевидно, наверно, для всех, что при увеличении рыночной цены количество предлагаемых для продажи яблок будет возрастать. Это отражается на графике (рис. 11).

Закон индивидуального предложения по рыночной цене характеризует зависимость предложения отдельных продавцов от рыночной цены: чем выше цена, тем в большей мере растет предложение со стороны отдельных продавцов. И наоборот: чем ниже цена, тем меньше их предложение.

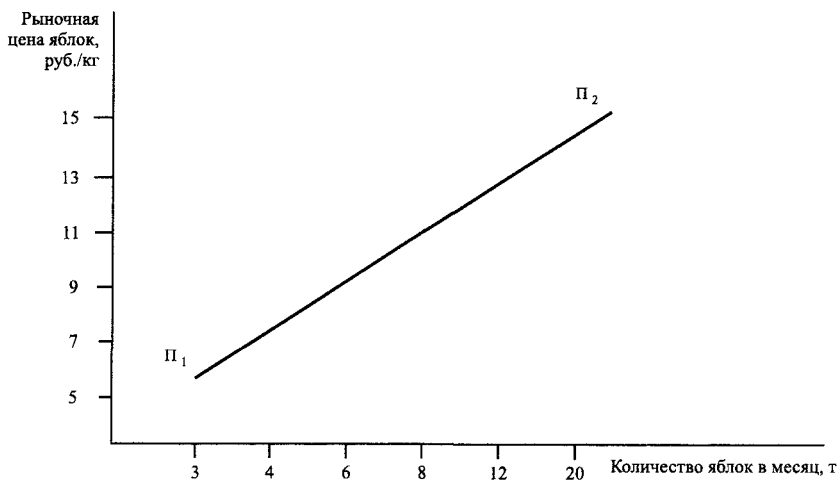


Рис. 11. кривая индивидуального предложения по рыночной цене

6.2. Современная денежная система. Инфляция и дефляция

Деньги имеют длительную предысторию. Более половины всего времени развития реальной экономики люди не имели денег. Примерно 5–7 тыс. лет назад на смену безраздельного господства натурального хозяйства появилось товарное производство и рынок. Позже на рынке выделился в разных странах товар — эквивалент (лат. *aegvus* — равный и *vailens* — имеющий цену), пользующийся наибольшим спросом. Например, в Греции это был скот, у славян — меха.

При образовании мирового рынка потребовался наилучший для всех стран единый эквивалент — золото. Итак, измерителем стоимости всех товаров стали **деньги** в виде золотых монет или слитков благородного металла.

Но в XX в. был нанесен смертельный удар по золотомонетному обращению. Причиной тому был разрушительный мировой экономический кризис 1929–1933 гг., когда чрезмерно обесценились все бумажные деньги (в том числе те из них, которые можно было обменивать в банках на золото). В результате во всех странах в 1931–1936 гг. был отменен золотой стандарт.

Современные денежные средства во многом существенно отличаются от золотых денег по ряду следующих качественных отличий.

1. Отмена золотого стандарта привела к тому, что отпали две функции, которые не могут осуществляться без золота в качестве денег: а) средство образования сокровищ и б) мировые деньги.

В современных условиях в определенной мере деньги выполняют три функции:

- **Мера стоимости** — измерение стоимости всех товаров. Сейчас под стоимостью денег подразумевается то количество товаров и услуг, которое можно обменять на денежную единицу наличных денег. Государство утверждает: наличные деньги — это законное платежное средство (бумажные деньги должны приниматься при уплате долга). Так, Гражданский кодекс Российской Федерации установил: «Рубль является законным платежным средством, обязательным к приему по нарицательной стоимости на всей территории Российской Федерации» (ст. 140).
- **Средство обращения**. Обращение — форма обмена денег на товары и другие объекты продажи.
- **Средство платежа**: деньгами расплачиваются за долги (при продаже товаров, услуг в долг).

Современная денежная система называется *денежным агрегатом*. Слово «агрегат» (лат. *agregatus* — присоединение) означает совокупность всех видов денежных средств.

Денежный агрегат — основной показатель структуры и объема денежной массы в стране. Каждый агрегат получает последовательное цифровое обозначение к букве М (англ. *money* — деньги). Речь идет о следующей совокупности агрегатов:

M_0 — наличные деньги в обращении;

M_1 — M_0 плюс вклады населения и предприятий до их востребования и на текущих счетах;

M_2 — M_1 плюс срочные (помещенные в банках на определенный срок) вклады и сберегательные банковские вклады;

M_3 — M_2 плюс облигации государственных займов плюс депозитные сертификаты (ценные бумаги, удостоверяющие внесение ее владельцем денежных средств в банк на определенный срок и дающие доход — проценты);

L — M_3 плюс ценные бумаги, которые будут рассмотрены в следующем параграфе лекции.

При золотом стандарте все без исключения деньги обладали *покупательной способностью* (могли быть израсходованы на покупку товаров и услуг). В отличие от этого далеко не все современные денежные средства обладают этой способностью.

Такой способностью обладают только те средства, которые называют ликвидными. Под *ликвидностью* понимается:

- способность денег обмениваться на товары и услуги;
- способность долгового обязательства быть обращенным в наличные деньги;
- денежные затраты на капитальные вложения (увеличение производства).

Наличные деньги ликвидны на 100%, ибо на них можно незамедлительно приобрести различные виды богатства. Гораздо менее ликвидными являются срочные вклады в банке, ценные бумаги. Такое различие положено в основу деления всей денежной массы на связанные между собой части агрегата.

О том, как в разных странах складывается структура денежных агрегатов, можно судить по данным статистики в табл. 12.

Приведенные в табл. 12 сведения позволяют лучше понять истинное положение в агрегатной системе современных денежных средств.

Во-первых, вполне очевидно, что агрегат M_0 — наличные деньги — во многих странах имеет очень малую долю во всей агрегатной

Таблица 12

Денежные агрегаты (млрд национальной валюты, 2002 г.)

Страна	Национальная валюта	M0	M2
Великобритания	Фунт стерлингов	27	1184
Германия	Евро	113	2149
Италия	Евро	65,6	755
Канада	Канадский доллар	41	759
Россия	Рубль	763	2135
США	Доллар	644	7269
Франция	Евро	74	1057
Япония	Иена	71	665

совокупности. Так, удельный вес наличных денег в агрегате M₂ составил: в Великобритании — 2,3%, Германии — 5,3%, Канаде — 5,5%, Франции — 7,0%, Италии и США — 8,7%, Японии — 10,6%. Только в России доля M₀ достигла 36,6%.

Во-вторых, во многих странах количественно преобладают такие агрегаты, которые часто называют «почти деньги». К ним относятся такие ценные бумаги, как акции и облигации, которые дают доходы в виде наличных денег.

О том, какое значение имеет деление денежных агрегатов по признаку ликвидности, мы увидим в теме 8 при рассмотрении особенностей современного мирового финансового и экономического кризиса.

Сейчас же нам осталось выяснить вопрос: какими будут деньги в будущем? Дело в том, что в конце XX в. — начале XXI в. началось новое движение денег от бумажных агрегатов к совершенно новым их видам.

Первый шаг в этом направлении — переход к безналичному денежному обороту. Наличными считаются деньги в бумажном виде. *Безналичные деньги* — это такие денежные средства, которые выступают в форме записей на банковских счетах. В этом случае хранение и движение денег происходит без участия бумажных денежных знаков, посредством зачисления денег на банковский счет и перечисления со счета плательщика на счет получателя, а также зачетов их взаимных требований. В развитой экономике такой безналичный расчет превышает половину всего денежного оборота.

Второй шаг в развитии безналичных расчетов связан с появлением *пластиковых денег*. Так именуются платежные карточки всех видов,

которые часто различаются по назначению, способу применения и внешнему виду. Применяются следующие виды пластиковых денег:

- *дебетовая карточка* — платежная карточка, которая учитывает дебет — приходную часть банковского счета вкладчика денег в банк, куда заносятся все поступления денег по данному счету. Эта карточка позволяет получать наличные деньги в *банкоматах* (технических устройствах, предназначенных для выдачи ограниченной суммы денег по платежной карточке в пределах количества, определенного для владельца карты);
- *дисконтная карточка* — платежная карта, которая предусматривает определенный процент понижения цены товара, услуги в пользу постоянного их покупателя;
- *клубная карточка* — карточка, держатели которой являются членами какой-либо организации (предоставляющей, например, досуг, развлечение); ее держатели пользуются дополнительными услугами, преимуществами;
- *заправочная* (или *бензиновая*) *карточка* — платежная карта, используемая в основном для расчета за автомобильное топливо;
- *кредитная карта* — именной платежно-расчетный документ в виде принадлежащей определенному лицу пластиковой карточки. Выпускающий эти карточки банк выдает своим вкладчикам для проведения безналичной оплаты или приобретения в кредит товаров и услуг в розничной торговле. Карточка снабжена компьютерными устройствами, передающими запрос на оплату товара в расчетный центр. Банк придает карте персональный характер: на нее наносятся опознавательный номер, фамилия владельца. Ему предоставляется кредит на момент покупки. В ходе связи с расчетным центром подтверждается наличие денежных средств на банковском счете, которые достаточны для оплаты покупки. Для каждого вида карточек установлена предельная сумма платежей:

- *дисконтная карточка* позволяет произвести скидку с цены товара или услуг (в установленном фирмой проценте) при оплате владельцем карточки дорогой покупки;
- *дебетовая карточка* — платежная карточка, помогающая получать наличные деньги в банкоматах (электронных банковских аппаратах самообслуживания), проводить безналичные расчеты.

Пластиковые деньги получили широкое распространение не только в пределах высокоразвитых стран, но и в международном масштабе.

Третий шаг в переходе к денежным средствам, наиболее характерным для новой экономики, — это *электронные деньги*. Здесь имеется в виду система расчетов, производимых посредством использования новейшей электронной техники, получившей развитие в конце XX — начале XXI столетия. Данная система безналичного денежного оборота охватывает банки, предприятия розничной торговли и бытовые услуги. Она позволяет людям с удаленных терминалов (устройства ввода и вывода информации, удаленные от главного вычислительного центра) посылать в банки (где находятся их расчетные счета) распоряжения об оплате товаров и услуг. Все расчеты осуществляются посредством систем связи с применением средств кодирования (преобразования сообщений в знаки системы условных обозначений и названий, применяемых для передачи, хранения сведений) информации.

Может наступить такой момент, когда деньги окончательно перестанут существовать в своем натуральном виде и примут **электронную форму**. Тогда появятся «электронные кошельки» — карманные приборы (схожие с электронными записными книжками). С их помощью будут вестись расчеты с использованием **цифровой валюты**.

Движение по пути к электронным деньгам имеет определенные прогрессивные результаты. Преимущества этих денег состоит в том, что с их помощью можно *быстрее и удобнее* осуществлять денежный оборот. Можно также исключить возможность кражи бумажных денег при практикуемой сейчас их перевозке автомобильным и другими видами транспорта.

В 2010 г. российские банки расширили применение пластиковых карточек для перечисления на них заработной платы работников предприятий и учреждений, а также для замены всем желающим клиентам сберегательных книжек на пластиковые карточки.

До сих пор мы рассматривали денежное обращение как такую форму обмена товаров на деньги, которая предполагает равенство денег и товаров по их стоимости. Однако в реальной экономике такое равенство зачастую не соблюдается. В таком случае на полученные денежные доходы (например, на заработную плату, стипендию) человек получает меньше товаров (при инфляции) или больше экономических благ (при дефляции). Поэтому важно и интересно уяснить проблему: что такое инфляция и дефляция.

Инфляция

Под **инфляцией** (лат. *inflatio* — вздутие) понимается переполнение сферы обращения избыточной по сравнению с потребностями товарооборота массой бумажных денег.

В современных условиях инфляционное обесценивание денег в каждой стране определяется по отношению к двум величинам: установившемуся в предыдущем периоде уровню цен товаров и курсу иностранных валют.

В первом случае инфляция выражается в *повышении цен товаров и услуг*. Наиболее характерным в этом отношении был рост цен в России в 1990-х гг. (табл. 13), когда после перехода к свободному рынку бизнес стал наживаться на инфляционном повышении цен.

Таблица 13

Средние цены на отдельные виды продовольственных товаров в России, руб./кг

Продовольственные товары	Годы	
	1990	2007
Говядина (кроме бескостного мяса)	2,3	139,49
Молоко цельное, за 1 л	0,3	25,39
Сахар-песок	0,9	21,63
Хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки высшего сорта	0,4	30,68
Картофель	0,4	14,30
Яблоки	1,6	48,02

Во втором случае инфляция выражается в том, что *обменный курс национальной валюты возрастает* по отношению к более устойчивым валютам других стран (об обмене денег между странами говорится в теме 10).

В зависимости от разных обстоятельств инфляционное обесценивание денег подразделяется на следующие виды.

1. По характеру процесса:

- открытая инфляция — ничем не сдерживаемый, свободный и продолжительный рост цен;
- скрытая, или подавленная, инфляция — государство устанавливает жесткий контроль над ценами в условиях товарного дефицита. При этом допускается снижение качества продукции без уменьшения цен на нее, искусственно завышаются цены на якобы новые изделия. Одновременно растут цены на так называемом черном рынке, где продавцы наживаются на повышении цен.

2. По месту распространения:

- национальная инфляция — рост цен происходит в границах одной страны;

- мировая инфляция — охватывает группу стран или все мировое хозяйство.

3. По темпам повышения цен:

- ползучая инфляция — цены поднимаются постепенно, но неуклонно — примерно на 10% в год;
- галопирующая инфляция — цены возрастают быстро (словно скачут галопом) — от 20 до 200% в год; такой темп может вызвать тяжелые экономические и социальные последствия (падение производства, закрытие многих предприятий, снижение уровня жизни населения и т.п.);
- гиперинфляция — катастрофический рост цен — 500–1000% и более в год. Тогда наступает крах всей денежной системы.

Скорость возрастания уровня цен подсчитывается с помощью статистического показателя — *индекса* (цифрового показателя, выражающего изменение какого-либо явления) *цен*.

В мировой практике широко используется индекс стоимости жизни. Здесь имеется ввиду общий показатель уровня розничных цен специального набора товаров и услуг, которые входят в бюджет среднего потребителя. Для его подсчета применяется следующая процедура.

Сначала определяется «рыночная (потребительская) корзина». Это набор чаще всего употребляемых товаров и услуг. Устанавливаются совокупная цена этого набора в базовом периоде (от которого ведется отсчет измерения цен), а также суммарная цена этого же набора благ в текущем периоде. На основании полученных данных рассчитывается индекс цен по формуле

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена рыночной корзины в базовом году}} \times 100$$

Теперь посмотрим, какая инфляция была в ряде стран в XXI в. Индексы потребительских цен в 2007 г. (по отношению к уровню 2000 г. = 100%) составили в Японии — 98%, во Франции и Германии — 113%, в Италии и Канаде — 117%, в США — 120%, в Великобритании — 121%, в России — 239%. О причинах такого роста цен будет сказано в дальнейшем.

Дефляция

Дефляция (от лат. deflatio — сдувание) — снижение индекса цен, что приводит к повышению покупательной способности местной валюты.

Причиной дефляции может быть:

- повышение стоимости денег. Обычно связано с ростом стоимости производства денежного товара в экономике (например, наблюдается в условиях золотого стандарта в результате роста трудоемкости добычи золота);
- снижение стоимости многих товаров в результате роста производительности труда, но при неизменной стоимости денег;
- при дефиците (недостатке) денег в обороте, что является аналогом искусственного повышения стоимости денег. Этот инструмент сейчас используется наиболее часто, особенно после отказа от золотого стандарта. К дефляции такого вида приводит изъятие центральным банком и правительством из обращения денежной массы с целью снижения темпов инфляции (например, посредством увеличения налогов, предотвращения роста заработной платы или ее замораживания, снижения расходов государственного бюджета и т. д.).

В рыночных условиях возникновение дефляции свидетельствует о дефиците денег в обращении, низком уровне платежеспособного спроса, снижении потребительской и инвестиционной активности, и расценивается как менее благоприятный фактор, чем инфляция. В современных условиях дефляция свидетельствует о спаде в экономике, снижении выпуска продукции и росте безработицы. Из-за падения цен участники экономической деятельности были бы заинтересованы, но не могут снижать объемы инвестиций, чтобы через некоторое время (несколько лет) использовать денежные средства более выгодно (купить ресурсы дешевле в результате снижения цен). Это приводит к дополнительному падению спроса, что еще больше стимулирует падение цен на товары и сокращение объемов производства. Получается замкнутый круг: Резкое ускорение экономического процесса, противоположного по своему характеру инфляции, также снижает инвестиционную и потребительскую активность, поскольку предполагает удорожание выпускаемой и потребляемой продукции, неадекватное имеющимся у экономических агентов средствам.

В конечном итоге товары снова начинают дорожать, но объем денежной массы у потенциальных покупателей при этом не увеличивается. Из-за падения цен экономические агенты предпочитают не вкладывать деньги, не инвестировать, а накапливать, чтобы через некоторое время, предположим, через несколько лет потратить их более выгодно. Такая ситуация, приводит в итоге к ухудшению динамики экономических процессов в национальном хозяйстве.

6.3. Особенности рынка с доминированием крупного корпоративного капитала

Во второй половине XX в. произошел широкомасштабный рост особого рынка, где преимущественно господствует крупный корпоративный капитал. Речь идет — в отличие от розничной торговли — об оптовых рынках, которые существуют в виде разных бирж:

- а) товарных (торговля массовыми видами товаров);
- б) валютных (торговля золотом, валютой);
- в) фондовых (регулярные операции по купле-продаже ценных бумаг).

Биржи — посредники в купле-продаже больших количеств этих видов имущества. Именно они формируют оптовые (в том числе мировые) цены на товары, золото и валюту, которые, в свою очередь, влияют на розничные цены.

В первую очередь рассмотрим товарные биржи. **Товарная биржа** — оптовый рынок, где продаются массовые заменяемые сырьевые и продовольственные товары. Эти блага называются заменяемыми, поскольку речь идет не о каких-то совершенно определенных, точно и конкретно установленных, а о любых товарах данного вида.

Товарной биржей называют такое учреждение, где реализуются не сами товары, а лишь заключаются контракты (соглашения со взаимными обязательствами для договаривающихся сторон) на их поставку. При этом продукты продаются: а) по стандартам, в которых дан перечень необходимых признаков (качество, сортность и т. п.) и б) по образцам (зерно, сахар, шерсть, хлопок, кофе, каучук, металлы). Известны, например, товарные биржи в Нью-Йорке (специализированные биржи хлопка, кофе, сахара, какао и т. п.), в Чикаго (зерновая биржа) и др.

Биржевая торговля действует на основе иных законов рынка в отличие от законов индивидуального спроса и индивидуального предложения по рыночной цене, рассмотренных в 1-м параграфе данной темы.

Эту закономерность можно подтвердить статистическими данными о росте мировых цен на наиболее востребованные товары на основных международных рынках (табл. 14).

Теперь мы можем понять одну из причин инфляционного роста розничных цен. Если на международных биржах из-за роста массового спроса повышаются оптовые рыночные цены на ряд товаров (как это видно из табл. 14), то в странах, покупающих такие товары, могут возникать инфляционные последствия.

Таблица 14

Динамика некоторых мировых цен на основных
международных товарных рынках

Товары, востребованные на международных рынках	Цены, долл. США	
	2000 г.	2006 г.
Уголь, долл./т, Южная Африка	26,57	120,6
Золото, долл./тройская унция ¹ , Великобритания, Лондон	279,17	371,7
Сырая нефть, тип «Брент» долл./баррель ² , Великобритания	28,31	97,7
Бензин, центов/галлон ³ , США	83,37	246,7
Рыбы (лосось), долл./кг, Норвегия	3,65	4,8
Кофе, центов/фунт, Бразилия	73,16	119,6

¹ 1 тройская унция = 31,1035 кг.

² 1 баррель = 158,9838 л.

³ 1 американский галлон = 3,7853 л.

Более подробно мы сейчас рассмотрим деятельность фондовой биржи.

Фондовая биржа выполняет следующие задачи:

- сводит друг с другом продавцов и покупателей ценных бумаг;
- определяет их курсы (цены);
- содействует переливу капитала из менее прибыльной отрасли хозяйства (или предприятия) в более прибыльные;
- является барометром деловой активности в стране. Этой цели служат *индексы деловой активности*. Наиболее известен *индекс Дюв-Джонса* (введен с 1884 г. в США). Он рассчитывается на базе курсов акций 30 крупнейших компаний.

Выполнение этих задач возлагается только на штатных посредников. Ими являются:

а) *маклер*, который сводит партнеров по сделкам (указывает на возможность их заключения), но сам сделки не заключает и получает вознаграждение от продавцов и покупателей ценных бумаг;

б) *брокер* — узкий специалист по отдельным видам ценных бумаг, который прямо содействует торговой сделке. За это он получает определенную плату или комиссионные (по соглашению сторон).

в) в отличие от них *дилер* — покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, а затем перепродает их. Выручка от такой перепродажи — его прибыль.

Тот, кто предпочитает надежно получить от продажи акции доход не ниже величины депозитного процента (выплачиваемого банком), будет исчислять свою выгоду по формуле

$$\text{Курс акций} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Банковский процент}} \times 100$$

Предположим, акция номинальной стоимостью 300 долл. ежегодно приносит дивиденд в размере 25 долл., а ставка депозитного процента равна 5%. Тогда акция может быть продана на бирже ценных бумаг за 500 долл. Эта сумма, положенная в банк из расчета 5% годовых, принесет годовой доход равный дивиденду (25 долл.).

Однако большинство акционеров стремятся участвовать в своеобразной игре, дающей наибольший выигрыш.

Маклеры (с помощью брокеров) определяют, при каком курсе ценных бумаг достигается их наибольший кругооборот. Это так называемый курс кассовых сделок, или единый курс. Для этого на бирже сводятся воедино цены продавцов и цены покупателей и устанавливается такая единая цена, которая устраивает наибольшее число участников сделок.

Вот простой (условный) пример. Девять продавцов и девять покупателей интересуются одинаковыми акциями, но готовы продать или приобрести их за разную цену (табл. 15). Очевидно, что единым курсом будет 204 иены за акцию. Сделка по этому курсу выгодна продавцам от «Д» до «И» и покупателям от «О» до «Т». Значит, единый курс дает максимальное количество сделок. Разумеется, на бирже участвуют не девять продавцов и девять покупателей, а гораздо больше, но от этого суть курса кассовых сделок не меняется (табл. 15).

Таблица 15

Цены продавцов и покупателей на акцию

Продавец	Хотел бы получить за акцию, иен	Покупатель	Готов заплатить максимально за акцию, иен
А	208	К	200
Б	207	Л	201
В	206	М	202
Г	205	Н	203

Окончание табл. 15

Продавец	Хотел бы получить за акцию, иен	Покупатель	Готов заплатить максимально за акцию, иен
Д	204	О	204
Е	203	П	205
Ж	202	Р	206
З	201	С	207
И	200	Т	208

Различаются два вида биржевых операций:

- кассовые, при которых за ценные бумаги сразу или в ближайшие 2–3 дня уплачиваются деньги;
- фьючерсные (срочные), когда акция должна быть передана, а деньги уплачены через определенный срок, обычно в пределах месяца.

Основная масса операций на бирже — это фьючерсные сделки, как говорится, «на разницу», что связано со спекулятивной игрой на фондовой бирже, связанной с определением *маржи* (дохода, возникающего как разница между верхним и нижним уровнем цен, курсов акций и т.п.).

Как протекает такая спекулятивная игра?

По истечении оговоренного срока один из контрагентов должен уплатить другому сумму разницы между курсами, установленными при заключении сделки, и курсами, фактически сложившимися в момент истечения срока договора. Например, если 1 октября продавец сбывает акцию на период до 31 октября за 100 евро, а курс ее за это время повысился до 120 евро, то выигрывает покупатель: он получил акцию за 100 евро, а может продать ее за 120. При падении цены акции до 80 евро выигрывает продавец: акцию, приобретенную за 80 евро, он продает за 100 евро. Лица, спекулирующие на продаже акций (по английской биржевой терминологии — «медведи», или «понижатели»), через печать, радио, телевидение добиваются снижения их цен к ликвидационному сроку, для чего создают искусственное превышение предложения акции над их спросом. Напротив, покупателей акций на срок, играющих на повышение курсов, называют «быками» («повышателями»). Они также рассчитывают получить своими спекулятивными методами курсовую прибыль.

Фондовые биржи имеют закулисную сторону, о которой ничего не знает масса мелких акционеров. Это «закулисье» заключается в следующем. Владельцы крупных корпораций и банков, входящие в состав руководящих органов бирж, имеют своих маклеров и всегда

побеждают в биржевой «игре». «Секрет» их успеха состоит в том, что владельцы самых крупных пакетов акций раньше других узнают о намечающемся падении или росте производства, сокращении или увеличении дивидендов и об уменьшении или возрастании курсов ценных бумаг. Они покупают эти бумаги по низкому курсу и продают их по выгодному курсу, получая тем самым крупную биржевую прибыль.

В биржевой торговле различаются два вида ценных бумаг, которые отличаются друг от друга в зависимости от характера связи с доходами от реального капитала:

1) акции являются **первичными ЦБ** (ценными бумагами), поскольку источником биржевого дохода от них является прибыль реального капитала;

2) **производные ЦБ** имеют рыночную стоимость, целиком зависящую от стоимости первичных ЦБ.

Что представляют собой производные ценные бумаги? К ним относятся:

- *депозитарные расписки*. Это ценные бумаги, которые получают их владельцы, хранящие свои первичные ценные бумаги в депозитарии (хранилище ценных бумаг, других ценностей — банке или ином кредитном учреждении). Владельцы депозитарных расписок образуют своеобразный картель (объединение независимых предпринимателей), общий фонд прибыли они делят между собой согласно ранее установленной пропорции;
- *варрант* — ценная бумага, которая дает ее владельцу право на покупку других ценных бумаг при их начальном размещении по льготной цене. Их продает эмитент (лицо, выпускающее денежные знаки и ценные бумаги);
- *опцион* — право выбора условий сделки, которое получают за определенную плату. Например, право покупать или продавать ценные бумаги в заранее установленном объеме по твердой цене в течение определенного срока;
- *фьючерсы* (фьючерсные сделки) — заключаемые на биржах срочные (на определенный срок) сделки купли-продажи сырьевых товаров, валюты, ценных бумаг по ценам, действующим в момент сделки. При этом предусматриваются поставка купленного товара и его оплата в будущем.

Курс производных ценных бумаг совсем не связан с реальным производством. Например, участники сделок по производным ценным бумагам (фьючерсам, опционам, варрантам) часто могут выиграть контракты. Но им не поставляют акции, облигации и т.п. (на которые

закрываются сделки), а просто выписывают деньги. Кроме того, курсы производных ценных бумаг (например, депозитарных расписок) мало зависят от курса акций.

Доход от производных ценных бумаг является, как правило, результатом усиленной спекуляции этими бумагами. Примечательно, что в США в конце XX в. многие Интернет-компании и высокотехнологичные предприятия часто работали с убытком. Однако доходы от их финансовых операций росли гораздо быстрее, чем у большинства предприятий.

На рынке первичных ценных бумаг считается нормальным, когда суммарная стоимость акций в 4–6 раз превышает объем годовой прибыли корпораций. Но во второй половине 90-х гг. XX в. соотношение между суммой рыночной стоимости акций и суммой годовой прибыли у большого числа компаний США достигло 25–40 раз и более.

6.4. Конкуренция и ее роль в прогрессивном развитии экономики

Конкуренция (лат. *conspicere* — сталкивается) — соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия и результаты производства, купли и продажи товаров. Такое соперничество охватывает все виды хозяйственной деятельности.

По масштабам развития конкуренция может быть:

- индивидуальной (с участием одного лица);
- местной (ведется среди товаровладельцев какой-либо территории);
- внутриотраслевой (в одной из отраслей рынка идет борьба за получение наибольшего дохода);
- межотраслевой (соперничество представителей разных отраслей рынка за привлечение на свою сторону покупателей в целях извлечения большего дохода);
- национальной (состяжание отечественных товаровладельцев внутри данной страны);
- глобальной (борьба предприятий, хозяйственных объединений и государств на мировом рынке).

По приемам противоборства конкуренция делится:

- на ценовую (рыночные позиции соперников подрываются путем снижения цен);
- неценовую (победу одерживают посредством улучшения качества продукции, совершенствования обслуживания покупателей и т.п.).

Наконец, под конкуренцией понимается также *борьба за достижение лучших результатов* в каком-то виде соперничества. К такого рода соперничеству можно отнести, например:

- аукцион (продажу с публичных торгов какого-либо товара или имущества, которые достаются лицу, предложившему за них наивысшую цену);
- конкурс среди претендентов, стремящихся занять свободное место для обучения в высшем учебном заведении, устройства на работу, получения премии за лучшее произведение.

Особо следует отметить, что с конца XX в. рассмотренное здесь массовое противоборство переросло в конкуренцию между многими странами в масштабе всего мирового хозяйства.

Сейчас стало очевидно: в результате быстрого развития международной торговли конкуренция стала неотъемлемой чертой поведения *всех хозяйственных субъектов* на *всех* товарных рынках. В планетарном масштабе ведется соперничество между мелкими и крупными предпринимательствами, национальными объединениями, между международными экономическими организациями и странами «за место под солнцем» на мировом рыночном пространстве.

Не случайно с конца XX в. международная организация «Всемирный экономический форум» ведет подсчет *рейтинга всемирной конкурентоспособности* (с учетом, в частности, применения новейших технологий, состояния финансов, труда, менеджмента и др., см. табл. 16).

Таблица 16

Рейтинг всемирной конкурентоспособности

Страна	Место в рейтинге
Сингапур	1
Гонконг	2
США	3
Великобритания	4
Канада	5
Тайвань	6
Япония	12
Франция	22
Германия	24
Индия	50
Россия	52
Украина	53

Россия находилась в конце этого рейтинга. И это не случайно. Ведь до 1990-х гг. само слово «конкуренция» считалось совершенно неприемлемым в полностью огосударствленном хозяйстве страны.

В чем состоит прогрессивная роль конкуренции?

Конкуренция является цивилизованной (культурной) и легальной (узаконенной) формой борьбы за существование соперников в рыночном противоборстве. Она служит действенным способом регулирования рыночных отношений.

Состязание физических и юридических лиц на рынке сбыта товаров с целью получения более высоких доходов и других выгод дает положительные результаты. Такое соперничество способно порождать всеобщее стремление к совершенствованию хозяйственной деятельности, к увеличению и повышению качества продукции. В связи с этим на практике определяется конкурентоспособность товаров.

Конкурентоспособность товаров — это их соответствие требованиям конкурентного рынка, запросов покупателей в сравнении с другими подобными товарами.

Конкурентоспособность определяется качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами. Она зависит также от рыночных цен. На конкуренцию влияют мода, продажный и послепродажный сервис (оказание услуг), реклама, имидж (целенаправленно сформированный образ) производителя и другие обстоятельства.

В зависимости от качественных (положительных и отрицательных) характеристик рыночного соперничества различаются добросовестная и недобросовестная конкуренция.

Добросовестная конкуренция означает соблюдение установленных правил хозяйственной деятельности.

Недобросовестная конкуренция предполагает использование нецивилизованных и нарушающих установленный порядок способов борьбы с соперниками.

К *нецивилизованным* способам конкуренции относятся:

- тайный сговор и создание тайных союзов против других конкурентов;
- установление дискриминационных цен, ущемляющих права и возможности соперников;
- ложная реклама;
- информация, порочащая честь других участников рынка, и др.

Российское законодательство не допускает и запрещает методы недобросовестной конкуренции, такие как:

- введение покупателей в заблуждение относительно свойств и качества товара;
- продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности других физических и юридических лиц;
- получение, использование и разглашение научно-технической и иной информации без согласия ее владельца;
- распространение ложных сведений, способных причинить убытки другому хозяйственному субъекту, и т.п.

После рассмотрения конкуренции мы перейдем к анализу ее противоположности — монополии.

6.5. Монополия: экономическая природа и организационные формы. Законодательство об ограничении монополистической деятельности и защите конкуренции

Монополия (греч. monos — один, poleo — продаю) — вид хозяйственной организации на рынке, которая захватывает подавляющую часть рынка в целях своего обогащения.

Монополистические объединения подразделяются на ряд групп (рис. 12).

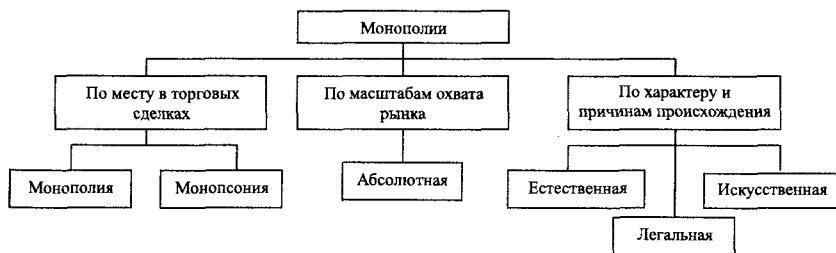


Рис. 12. Виды монополии

Хозяйственное объединение, скупающее какие-то продукты у всех продавцов, — **монопосония**. Например, гигантские по своим размерам корпорации пищевой промышленности превращаются в монопосонии по отношению к фермерам, сбывающим им сельскохозяйственную продукцию.

С учетом степени охвата рынка выделяются следующие виды монополистических организаций:

- в масштабе одной отрасли рыночной деятельности — **абсолютная монополия**. В этом случае действует один продавец, доступ на рынок для возможных конкурентов закрыт, продавец имеет полный

контроль над количеством товара, предназначенного для продажи, и его ценой;

- в отраслевом масштабе может разворачиваться деятельность *абсолютной монополии*. В отсутствие каких-либо конкурентов она полностью контролирует закупку продукции множества товаропроизводителей по установленной ею цене;
- в масштабе национального хозяйства может также сформироваться *государственная абсолютная монополия*. Она находится в руках государства или его каких-то хозяйственных органов (например, государственная монополия внешней торговли и т.п.).

Аналогично — в общенациональном масштабе — действует абсолютная монополия.

В зависимости от характера и причин возникновения различают следующие виды монополистических объединений.

Естественная монополия. Ею обладают собственники и хозяйственные организации, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства (например, редкие металлы, особые земельные участки под виноградники). Сюда также относятся некоторые отрасли и виды производства, в которых из-за особой технологии недопустимо развивать конкуренцию.

Легальные монополии, образующиеся на законном основании. К ним можно причислить формы монополизации, на законных основаниях защищенные от конкуренции:

- *патентная система.* В данном случае имеется в виду, что выданный физическим и юридическим лицам патент — это свидетельство, которое удостоверяет их авторство и исключительное право на изобретение, полезную модель, промышленный образец;
- *авторские права.* В законодательном порядке регулируются отношения, связанные с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства (авторское право), фонограмм исполнений, постановок, передач, организацией эфирного или кабельного вещания (смежные права);
- *товарные знаки.* Имеется в виду законодательное регулирование отношений, которые возникают в связи с регистрацией, правовой охраной и использованием товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров.

Искусственные монополии. Под этим условным названием (которое отделяет данные организации от естественных монополий) имеются в виду объединения, создаваемые ради получения монополистических выгод.

Искусственные монополии выступают в виде конкретных форм:

- *картель* — союз нескольких предприятий одной отрасли промышленности, в котором его участники сохраняют свою собственность на средства и продукты производства. А созданные изделия они сами реализуют на рынке, договариваясь о квоте (доле каждого в общем выпуске продукции), о продажных ценах, распределении рынков и др.;
- *синдикат* — объединение ряда предприятий, изготавливающих однородную продукцию; здесь собственность на материальные условия хозяйствования сохраняется за участниками объединения, а готовая продукция реализуется как их общее достояние через созданную для этого контору;
- *трест* — объединение юридических лиц, в котором создается совместная собственность данной группы предпринимателей на средства производства и готовую продукцию;
- *концерн* — союз формально независимых предприятий (обычно из разных отраслей промышленности, торговли, транспорта и банков), в рамках которого головная фирма организует финансовый (денежный) контроль за всеми участниками.

Приобретенная монополией рыночная власть используется для установления в ее интересах рыночных цен. Вот каковы способы монополизации рыночных цен.

- *Монополии*, продающие товары в массовом порядке, намеренно уменьшают продажу своих товаров (снижают объем предложения), чтобы создать искусственный дефицит продуктов. Нехватка рыночных благ ведет к росту *монопольно высокой цены*. Так, в последние годы нередко в России и других странах предприятия-монополисты, производящие и сбывающие бензин, резко сокращали продажу моторного топлива с тем, чтобы при повышенном спросе на него поднять цену по предложению.

При каждом возобновлении процедуры повышения цен монополия, разумеется, учитывает потери, которые она несет от уменьшения объема производства и продажи товаров. Чтобы перекрыть такую утрату дохода, она устанавливает новые цены на более высоком уровне. Это, конечно, усиливает инфляцию.

- *Монополия*, закупающая большие партии товаров у мелких производителей, заранее скупает, например, сельскохозяйственное сырье по низким ценам и создает его большие запасы. В период сбора нового урожая она устанавливает *монопольно низкую цену* на закупаемую продукцию. Такая цена дает монополии желаемую

выгоду. Ее выигрыш возрастает с каждым новым снижением закупочных цен.

- Наконец, фирма, одновременно являющаяся монополией и монополией, удваивает свой доход посредством так называемых *ножниц цен*. Речь идет о *монополюбно высоких* и *монополюбно низких ценах*, уровни которых удаляются друг от друга, подобно расходящимся лезвиям ножниц. Такое движение цен основывается на расширении зон избытка и зон дефицита товаров. Оно характерно для многих предприятий обрабатывающей промышленности.

Очевидно, что установление монополюбно высоких цен становится тормозом научно-технического прогресса. Ибо создание более эффективной техники и технологий ведет к удешевлению продукции, а стало быть, к подрыву монополистических цен.

Монополии и конкуренция являются непримиримыми противниками. Используя свою преобладающую экономическую и рыночную силу, монополии расправляются с мелким и средним бизнесом всеми незаконными способами. Назовем некоторые из этих способов:

- *хозяйственный бойкот* — частичный или полный отказ от экономических связей с аутсайдерами (предприятиями, не входящими в монополистическое объединение). Монополии предлагают зависимым от них покупателям не приобретать товары других фирм, так как они якобы худшего качества;
- *демпинг* — преднамеренная продажа товаров по бросовым ценам с целью разорения конкурента;
- *ограничение* продажи товаров самостоятельным (независимым от монополий) фирмам (например, уменьшение поставок нефти нефтеперерабатывающим заводам);
- *маневрирование ценами*: монополия повышает цены на продукты, сбываемые мелким собственникам, и одновременно применяет тайные скидки и уступки в этом отношении для крупных покупателей;
- *использование финансовых средств* борьбы с конкурентами (например, спекуляция ценными бумагами на фондовой бирже);
- *разорение конкурентов* с помощью дозволенных законом и недозволенных средств с целью их поглощения и присоединения к монополии. Последние применяют широкий арсенал жестоких приемов: подделывают продукцию конкурентов, нарушают патенты, копируют товарные и фирменные знаки, обманывают потребителей.

Против своих рыночных противников многие фирмы применяют промышленный шпионаж (тайно выведывают производственные се-

креты, используя для этого электронные средства, услуги «перебежчиков» с предприятий-конкурентов и т.п.). Некоторые монополии не брезгают уголовно наказуемыми методами, вплоть до поджогов помещений, террористических актов и заказных убийств.

Уже в конце XIX в. стало очевидно, что монополистические объединения разрушают нормальные для рыночной системы отношения. В ответ на такие отрицательные действия в правовых и демократических государствах применяются соответствующие меры противодействия. Речь идет об осуществлении антимонопольного законодательства.

Законодательство об ограничении монополистической деятельности и защите конкуренции

Антимонопольное законодательство представляет собой комплекс правовых актов, направленных на поддержание конкурентной среды, является главным инструментом, ограничивающим монополистическую деятельность и недобросовестную конкуренцию. Созданию полноценной конкурентной среды в России, развитию рыночной экономики, продвижению отечественных товаров на мировой рынок, мешает существование монополий и несовершенство антимонопольного законодательства.

Нарушение антимонопольного законодательства может привести к негативным последствиям для предприятий и их должностных лиц, а также нанести серьезный ущерб для бизнеса. Поэтому еще с конца XIX столетия в западных странах стали принимать нормативные акты, резко ограничивающие монополизацию экономики. Такая политика по регулированию рынка ведется по следующим основным направлениям.

- **Ограничивается монополизация рынка.** При этом под монополизацией подразумевается не укрупнение производства, а только серьезное ограничение торговли. Так, в США в принятом в 1890 г. антитрестовском законе монополизацией рынка признано обладание рыночной долей, равной или превышающей 60%.
- **Признается незаконным слияние конкурирующих компаний.** Такое слияние усиливает монополизацию и ослабляет конкуренцию. Правда, антимонопольное законодательство не приостанавливает процесс централизации в сфере производства (объединение предприятий в крупные фирмы или хозяйственные объединения).
- **Запрещается установление монопольных цен** (в том числе «лидерство» фирм в повышении цен и другие подобные виды сговора).

- **Сохраняется и поддерживается конкуренция в цивилизованных формах.** В связи с этим воспрещаются нечестные или обманные способы соперничества — демпинг, применение фальшивой рекламы продовольственных продуктов, лекарств и косметических средств, медицинских инструментов и т.п.

Вместе с тем в конце XX — начале XXI в. В странах с развитой рыночной системой резко усилилось участие государства и крупных хозяйственных объединений в глобальной конкуренции, направленной на завоевание мирового рыночного пространства. В связи с этим несколько изменилось соотношение между конкуренцией и монополиями.

Одно из таких изменений связано с тем, что резко возросла численность таких *легальных монополий*, где сочетаются два противоречивых типа взаимодействия участников рынка. Так, с одной стороны, фирма создает *легальную монополию*, которая с помощью патентов, торговых и фирменных знаков защищается от конкурентов. Этому же способствует *дифференциация* (разделение на различные формы) товаров — придание им индивидуальных свойств (по качеству, форме, окраске, упаковке, условиям продажи). Другая сторона заключается в том, что на рынке, где продаются однородные товары, имеется много разных *конкурентов*, проводящих дифференциацию своих продуктов.

Подобное положительное сотрудничество государства и легальных монополий развивается особенно в области развития инновационной (вводящих новшества) экономики.

Чтобы решительно преодолеть монополизацию экономики, в России действуют федеральные законы «О защите конкуренции», «О естественных монополиях», «О товарных биржах и биржевой торговле». Какие меры предусматриваются в законодательстве против монополий?

- Изучается *доминирующее положение* хозяйствующих субъектов (их горизонтальная концентрация производства — степень преобладания нескольких товаропроизводителей в сумме производства взаимозаменяемых — родственных товаров, поставляемых на один географический товарный рынок).
- *Воспрещается доминирующее положение* одного товаропроизводителя на соответствующем товарном рынке свыше 50% и совокупная доля пяти организаций — более 70%.
- Хозяйствующие субъекты, имеющие долю товаров на рынке 35%, вносятся в реестр (список регистрации) ФАС (Федеральной антимонопольной службы) и подпадают под ее контроль.

- Вводится ряд запретов на монополистическую деятельность:
 - на злоупотребление хозяйствующим субъектом своим доминирующим положением;
 - установление монопольно высоких и монопольно низких цен;
 - ограничивающие конкуренцию соглашения и согласованные действия хозяйствующих субъектов;
 - недобросовестную конкуренцию;
 - ограничивающие конкуренцию акты действия (бездействия), соглашения или согласованные действия государственных органов, органов местного самоуправления и других организаций.
- Очень значительно расширяются функции и полномочия ФАС, повышается ее роль в организации антимонополистической политики.
- Вводится государственный контроль за экономической концентрацией, которую осуществляет группа лиц.
- Повышена судебная ответственность всех лиц и организаций за нарушение антимонопольного законодательства.
- Предусмотрено принудительное разделение на составные части (по решению суда) организаций, которые систематически ведут монополистическую деятельность.

Созданная для выполнения данного постановления Федеральная антимонопольная служба в последние годы проводит меры против монополистических сговоров крупных экономических организаций и против установления монополистических цен, усиливающих инфляцию.

Раздел 3

НАЦИОНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СОГЛАСОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА

Тема 7. Система экономических интересов общества

7.1. Долгосрочные и текущие интересы общественного развития. Виды доходов участников хозяйственной деятельности

Интерес (лат. interest — имеет значение, важно) общественный — реальная причина социальных действий, событий, которая стоит за непосредственными побуждениями — мотивами, помыслами, идеями людей.

По времени действия, интересы делятся на текущие и долговременные.

Текущие интересы отдельных лиц и массы людей зачастую связаны с временными (в течение нескольких месяцев) нарушениями нормальных жизненных условий и кратковременными трудностями:

- сезонными колебаниями в течение года потребностей и соответствующими способами их удовлетворения;
- широкомасштабными лесными пожарами;
- массовой инфекционной эпидемией;
- быстрым достижением ближайших жизненных целей (преодолением мирового экономического кризиса и др.).

Долговременные интересы, особенно выражающие жизненные потребности всего общества в XXI столетии, связаны с достижением ряда перспективных задач:

- переход на принципиально новую научно-техническую базу экономики;
- существенно новое качество профессионального обучения молодежи в высшей школе;

- значительное улучшение социально-экономических условий жизни населения.

Эти и другие долговременные интересы общества будут конкретно рассмотрены в данной и последующих темах лекций.

Интересы различаются также по следующим наиболее существенным основаниям:

- по степени их общности (индивидуальные, групповые, общественные);
- по области направленности (экономические, политические, духовные);
- по степени осознанности (действующие стихийно и на основе разработанных программ);
- по возможностям осуществления (реальные и мнимые);
- по отношению к объективной тенденции общественного развития (прогрессивные, реакционные, консервативные).

Особо выделяются *экономические интересы* — объективные мотивы (побудительные причины), отражающие их место в системе экономических отношений в обществе. Эти интересы отражаются в сознании людей в виде поставленных целей и побуждений воли к их достижению.

Члены общества занимают неодинаковое положение в экономических отношениях и между ними возникают несовпадающие, а иногда и противоположные интересы. Примером могут служить рассмотренные в предыдущей теме лекции рыночные отношения между мелкими собственниками и крупными монополиями. Их личные и групповые экономические интересы прямо противоположны. Не всегда совпадают интересы работников и предпринимателей коммерческих организаций.

В связи с этим на государство возлагается задача — согласовывать интересы общества, коллективов организаций и каждого работника. При этом интересы общества играют ведущую роль. Государство добивается единства интересов всего общества посредством мер эффективной социально-экономической политики, необходимых правовых норм и экономического стимулирования занятых в национальном хозяйстве. При этом должны твердо выполняться два взаимосвязанных правила: 1) всемерно обеспечивать нормальное осуществление жизненных интересов всех граждан; 2) решительно пресекать действия физических и юридических лиц, препятствующих осуществлению важных интересов граждан или подрывающих их осуществление. Этим правилам соответствует государственная политика регулирования доходов участников хозяйственной деятельности.

Виды доходов участников хозяйственной деятельности

О видах доходов участников хозяйственной деятельности и их удельном весе в денежных доходах населения России свидетельствуют следующие статистические данные (табл. 17).

Таблица 17

Структура денежных доходов населения (в %)

Денежные доходы	1992 г.	2000 г.	2008 г.
Оплата труда	73,6	69,8	68,6
Доходы от предпринимательской деятельности	8,4	15,4	10,0
Доходы от собственности	1,0	6,8	6,6
Социальные выплаты и другие доходы	17,0	15,0	14,8

Как видно из данных табл. 17, наибольшую долю денежных доходов получают работники организаций в виде заработной платы.

А. Заработная плата

Как известно, на протяжении многих веков в экономике применялся подневольный, принудительный труд рабов и крепостных крестьян. Государство же защищало только интересы рабовладельцев и помещиков.

Принципиально новая основа заработной платы состоит в том, что все занятые в хозяйственной деятельности работники являются свободными людьми, действующими в своих интересах. Работающие во всех хозяйственных организациях люди своим трудом обеспечивают доходы, позволяющие им приобрести необходимые жизненные средства.

Государство прежде всего определяет права работников, которые указаны в Трудовом кодексе Российской Федерации. В нем в качестве основных принципов правового регулирования трудовых отношений признаны (ст. 2), в частности:

- «свобода труда, включая право на труд, который каждый свободно выбирает или на который свободно соглашается, право распоряжаться своими способностями к труду, выбирать профессию и род деятельности»;
- «обеспечение права каждого работника на своевременную и в полном размере выплату справедливой заработной платы, обеспечивающей достойное человека существование для него самого и его семьи».

При определении наименьшего уровня заработной платы государство устанавливает прожиточный минимум, который получают

работники самой низкой квалификации, исходя из нормативов удовлетворения наименьших жизненных потребностей во многих товарах и услугах.

В 2006 г. был принят Федеральный закон «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации», которая определяется не реже одного раза в пять лет. В нем установлены три вида натуральных показателей.

А. *Продукты питания* (объем потребления в среднем на одного человека в год, кг), в том числе на трудоспособное население, например, хлебные продукты — 134, картофель — 108, овощи и бахчевые — 97, мясoproductы — 37, молоко и молокопродукты в пересчете на молоко — 238 и др.

Б. *Непродовольственные товары* (объем потребления на одного трудоспособного человека, шт./лет), в частности: верхняя пальтовая группа — 3/7,6; белье — 9/2,4; обувь — 6/3,2 и др.

В. *Услуги*, например, жилье — 18 кв. м общей площади; холодное и горячее водоснабжение и водоотведение — 285 л в сутки; электроэнергия — 50 кВт/ч в месяц; газоснабжение — 10 куб. м в месяц; транспортные услуги — 619 поездок в год; услуги культуры — 5% от общей величины расходов на услуги в месяц и др.

Минимальная заработная плата для трудоспособного населения в 2006 г. составила 3422 руб., в 2008 г. — 4981 руб.

Заработная плата работников более высокой квалификации зависит от следующих факторов: а) от стоимости жизненных средств, необходимых для нормального восстановления работоспособности трудящихся; б) повышения квалификации работника; в) роста производительности труда (выработки продукции) работника, в решающей степени зависящего от технической оснащенности производства. На государственных предприятиях эти факторы учитываются при нормировании труда и его оплаты.

С 1992 г. в Российской Федерации было отменено государственное централизованное регулирование уровня заработной платы на негосударственных предприятиях. Это привело к повышению оплаты труда работающих в различных частных коммерческих фирмах, и туда перешли многие квалифицированные специалисты из учреждений и государственных предприятий. Вместе с тем были сняты ограничения в росте зарплаток руководителей предприятий, и их денежные доходы во многих случаях резко превысили средний уровень оплаты труда.

Рост производства продукции в России в XXI в. привел к увеличению среднемесячной номинальной начисленной (не учитывающей

инфляцию) заработной платы работников организаций (всего в экономике страны) с 2223,4 руб. в 2000 г. до 17 226,3 руб. в 2008 г.

Государство принимает законодательные меры против нарушения трудовых прав работников, связанных с заработной платой:

- согласно ст. 145 Уголовного кодекса РФ руководитель предприятия, учреждения или организации за невыдачу свыше двух месяцев заработной платы, пенсий, стипендий и иных установленных законом выплат наказывается штрафом, а за невыполнение таких выплат предусмотрены еще более суровые наказания;
- монополистические организации, вызывавшие инфляционный рост цен (и тем самым уменьшение реальной заработной платы), понесут соответствующее наказание (Уголовный кодекс РФ, ст. 178).

Реальная заработная плата исчисляется как совокупность товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. *Индекс* реальной заработной платы, выраженный в процентах (Ир.з.), исчисляется по формуле:

$$\text{Ир.з.} = \frac{\text{Из}}{\text{Иц}} \times 100$$

где *Из* — индекс номинальной заработной платы, определяемый как частное от деления величины заработка в текущем периоде на величину заработка в предыдущем базовом периоде;

Иц — индекс цен в базовом периоде.

Российское государство в перспективе до 2020 г. наметило, в частности, обеспечить значительный рост реальной заработной платы до уровня, характерного для экономически высокоразвитых стран. Это должно быть, в первую очередь, обусловлено переходом национальной экономики на более высокую ступень научно-технического прогресса. Одновременно будет достигнуто качественно более значительный уровень компетенций всех работников.

Б. Прибыль

Как известно из темы 5, прибыль — цель, которую преследуют коммерческие организации.

Прибыль — это форма чистого дохода коммерческой организации, который является разницей между выручкой от продажи продукции и полной себестоимостью его изготовления. Различают валовую (или полную) прибыль и чистую прибыль, остающуюся после уплаты налогов и различных отчислений.

Валовая прибыль служит источником различных доходов — владельцев земли (арендная плата), собственников банковского капитала (процент за кредит), владельцев акций (дивиденд) и другие. Прибыль является источником денежных средств, предназначенных на расширение и обновление производства. Отсюда видно принципиальное важное отличие коммерческих организаций от государственных предприятий, которые существуют только за государственный счет и слабо материально заинтересованы в улучшении выполнения государственных плановых заданий. Иначе дело обстоит на предприятиях, получающих прибыль.

Для сравнения эффективности и выгодности применения капитала используется показатель — норма прибыли (H_n). Этот показатель рассчитывается в процентах как отношение валовой прибыли (P_v) к первоначально затраченному капиталу (стоимость средств производства — $СП$) и расходов на заработную плату (Z):

$$H_n = \frac{P_v}{СП + Z} \times 100$$

В XX–XXI вв. повышению нормы прибыли способствует *маркетинг* (англ. market — рынок) — управление предприятием, которое приспособляет производство к требованиям рынка. Этому способствует выполнение таких правил маркетинга:

- выбирать для производства такой *продукт, который нужен покупателю*, обладает высоким качеством и конкурентоспособностью. Для этого фирмы изучают рыночный спрос; повышают качество товара; выбирают для обслуживания участок рынка, где слабо заботятся о потребителе; улучшают внешнее оформление товаров и др;
- устанавливать *оптимальную* (наилучшую) *цену*, которая должна быть приемлемой для покупателя и вместе с тем покрывать затраты по производству и сбыту продукции, приносить прибыль.

Предприятия имеют гибкое ценообразование. Они, например, предлагают: если покупатель приобретет 5 кусков мыла, то 6-й достанется ему бесплатно. В случае, если потребитель неудовлетворен покупкой, скажем, предмета длительного пользования, то ему гарантируется возвращение денег.

Однако значительное число бизнесменов, не удовлетворяющиеся достигнутым уровнем нормы прибыли, стремится любыми, в том числе незаконными, средствами добиваться максимальной нормы прибыли. К таким средствам относятся:

- уменьшение уровня оплаты труда, в частности использование малооплачиваемого и неквалифицированного труда гастарбайтеров;
- понижение себестоимости продукции за счет ухудшения качества средств производства и продукции;
- фальсификации товаров и т.п.

По данным статистики в 2008 г. на потребительский рынок нашей страны поступило отечественных товаров ненадлежащего качества из общего их количества: мяса и птицы — 13%, кондитерских изделий — 16%, масла животного — 30%, сыров — 19%, трикотажных изделий — 22%, кожаной обуви — 38% и т.п. Очень много продается опасных для людей медицинских лекарств и биологически активных добавок.

Государство в нашей стране наметило и осуществляет систему правовых норм и организует деятельность правоохранительных органов, выявляющих преступления в сфере экономической деятельности и осуществляющих наказания преступников. Так, в Уголовном кодексе РФ в гл. 22 определены 34 вида такой деятельности. В их числе: незаконное использование товарного знака (ст. 180 УК РФ), незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценностей камней или жемчуга (ст. 191 УК РФ), обман потребителей (ст. 200 УК РФ) и др. В 2008 г. по этим статьям зарегистрированы сотни тысяч преступлений.

В. Банковский процент

Как известно, *процент* — сотая доля какой-то суммы. Интересы банковского капитала связаны с двумя видами процентов:

- депозитным процентом — суммой денег, выплачиваемой в виде процента физическому или юридическому лицу за вклад его денег на депозитный (лат. depositum — вещь, отданная на хранение) счет банка;
- кредитным процентом — платой, вносимой заемщиком денег банку.

Естественно, что процентные ставки по кредитам существенно выше, чем процентные ставки по депозитам. Ведь прибыль банка образуется как разница между всей суммой кредитных процентов и общей суммой депозитных процентов. О разнице между этими видами процентных ставок можно судить по данным табл. 18.

Самые низкие в мире процентные ставки были в 2007 г. в Японии: по кредитам — 1,88, по депозитам — 0,81.

Связь прибыли банков с уровнями процентных ставок по кредитам и депозитам обнажает противоречивость интересов банков и интересов их клиентов.

Таблица 18

Процентные ставки по кредитам и депозитам в России (среднегодовые)

	1995 г.	2000 г.	2007 г.
Кредит	320,31	24,43	10,03
Депозит	101,96	6,51	5,14

Так, банки заинтересованы в уменьшении депозитного процента. Однако из-за этого действия падает интерес вкладчиков депозитных средств. Банки также заинтересованы в увеличении кредитного процента. Но и в этом случае снижается интерес заемщиков денег получать вздорожавший кредит.

Кроме того, большое влияние на повышение кредитных и депозитных ставок оказывает инфляция. В связи с этим государство проводит специальные меры по решительному уменьшению такого влияния. Чтобы расширить возможности населения использовать банковский кредит для улучшения жизненных условий во многих странах проводится рефинансирование кредита. Коммерческие банки используют дешевые краткосрочные межбанковские ссуды или кредиты Централных банков, чтобы выдавать кредиты населению по относительно невысоким процентным ставкам. О ставках рефинансирования в ряде стран можно судить по данным табл. 19.

Таблица 19

Ставки рефинансирования (на конец года, в %)

Страна	2000 г.	2006 г.
Россия	26,00	11,00
Германия	5,75	4,50
Китай	10,74	3,33
США	6,00	6,25
Япония	0,50	0,40

Преступные элементы, не удовлетворяющиеся нормальными условиями хозяйственной деятельности, наносят ущерб банковскому делу. Поэтому государство берет под защиту интересы большого числа граждан, налаживающих экономические отношения с банками. В Уголовном кодексе РФ предусмотрены серьезные наказания: за незаконную банковскую деятельность (ст. 72 УК РФ), незаконное

получение кредита (ст. 176 УК РФ), злостное уклонение от погашения задолженности (ст. 177 УК РФ).

Г. Арендная плата

Ранее мы установили, что земля — один из первичных факторов производства. Она является недвижимостью, находящейся в собственности физических и юридических лиц. Присвоение и хозяйственное использование земли составляют существо земельных отношений.

В сфере земельных отношений возникает аренда земли. *Аренда земли* — вид землепользования, при котором собственник передает свой участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения хозяйства. В арендном договоре предусматривается вознаграждение землевладельцу — арендная плата.

Арендная плата — это форма ренты — дохода, который получает землевладелец за сдачу своей земли в аренду предпринимателю.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, договор аренды (имущественного найма) означает, что арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью. Арендатор обязан своевременно вносить плату за пользование имуществом (ст. 606, 614 ГК РФ).

Величина арендной платы зависит от размера ренты. *Земельная рента* — часть продукта, который создается производителем в сельском хозяйстве и присваивается собственником земли. Может показаться, что арендная плата по своей величине, как правило, равна ренте. Но это происходит не всегда таким образом.

Дело в том, что в отличие от обычных промышленных средств производства, которые могут изготавливаться в нужном объеме, земля является невозпроизводимым фактором экономики и количественно ограничена. К тому же она различна по качеству (по плодородию и месторасположению — удаленности от рынка сбыта): различаются лучшие, средние и худшие участки земли.

Сельскохозяйственных продуктов с одних только лучших и средних по качеству земель недостаточно для удовлетворения общественных потребностей в этих благах. Поэтому при условии получения обычной прибыли предприниматели берут в аренду и худшие участки. В результате возникают особые условия образования цен на зерно и другую продукцию. Рыночная цена за каждую ее единицу складывается по

условиям производства на худших землях. Все фермеры сбывают урожай по ценам, которые не только окупают ее повышенную себестоимость (непреднамеренно большие затраты труда и материальных ресурсов) на худших землях, но и там обеспечивают как минимум обычную прибыль.

В силу более благоприятных условий себестоимость единицы продукции на лучших и средних по качеству землях ниже, чем на худших участках. Если сложить такую относительно низкую себестоимость (скажем 1 ц пшеницы) с обычной прибылью, то на лучших участках ее *индивидуальная цена* будет ниже рыночной. Поэтому фермеры, хозяйствующие здесь, получают при продаже созданных благ по рыночной цене дополнительную сверхприбыль. Такая **дифференциальная** (разностная) **сверхприбыль** представляет собой разницу между рыночной ценой, отражающей повышенные затраты на худших участках, и сравнительно низкой индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на лучших землях.

В результате этого происходит распределение прибыли, полученной на лучшей земле, в следующей пропорции. Одна ее часть — в виде обычной прибыли — достается предпринимателю, а другую долю — в форме сверхприбыли — получает земельный собственник (рис. 13).

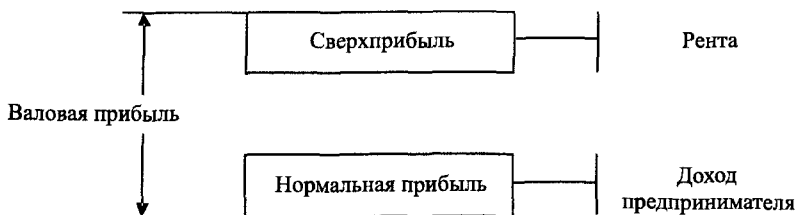


Рис. 13. Источники дохода предпринимателя и собственника земли

В результате разницы величин прибыли и ренты (арендуемой платы, достаемой собственнику земли) возникают противоречия между интересом предпринимателя и интересом собственника земли. Как же развивается это противоречие?

Земельный собственник прекрасно осведомлен о качестве принадлежащей ему земли и учитывает это обстоятельство в арендном договоре. Поэтому разностная прибыль достается ему в виде **дифференциальной ренты**.

Предприниматель может, используя научно-технические достижения, повысить *экономическое плодородие* земли, т.е. вносить удобрения,

улучшать почву и выполнять иные агротехнические мероприятия. В таком случае говорят об **интенсификации сельского хозяйства**, которая означает увеличение выпуска продукции без расширения земельных участков путем улучшения использования средств производства и рабочей силы. Такие меры повышают эффективность дополнительных капитальных затрат, в результате чего себестоимость единицы продукции снижается. Продавая собранный урожай по установившейся рыночной цене (соответствующей условиям производства на худших землях), фермер получает **новую разностную сверхприбыль**. Она представляет собой разницу между рыночной ценой единицы продукции и индивидуальной ценой, которая понизилась вследствие интенсификации хозяйства на арендованном участке. Этот доход предприниматель получает до истечения срока арендного договора. Когда же землевладелец заключает с предпринимателем арендный договор на новый срок, он учитывает результаты капиталовложений в улучшение земли (произведенные без всякого его участия) и назначает более высокую плату за пользование землей.

Подобным же образом образуется рента в добывающей промышленности (где получают энергоносители, полезные ископаемые и другие сырьевые продукты). Здесь дифференциальный доход порожден различиями в уровне производительности труда и себестоимости, которые обусловлены неодинаковым богатством залежей и неравенством других природных условий на рудниках, шахтах, нефтяных и газовых скважинах. Цены на продукцию добывающей индустрии устанавливаются, естественно, по худшим условиям производства. На лучших же участках, где получают полезные ископаемые с меньшими издержками, образуется разностный доход. Он достается собственнику земли в виде ренты.

В развитом рыночном хозяйстве, где устанавливается частная собственность на землю, последняя становится предметом купли-продажи.

При продаже земли ее собственник заинтересован в том, чтобы не потерять получаемый им рентный доход. Он, по-видимому, стремится получить за участок по крайней мере такую сумму денег, которая, будучи помещенной в банк, принесла бы ему годовой процент, равной ренте. В свою очередь покупатель земли, прежде чем стать ее собственником, сравнивает приносимую землей сумму ренты с процентом, который он может получить, если положит свои деньги в банк.

В таком случае *цена земли* — это капитализированная (превращенная в денежный капитал) рента. Цена земли (Π_3) прямо пропорцио-

нальна величине ренты (P_3) и обратно пропорциональна депозитной ставке банковского процента (Π_d):

$$Ц_3 = \frac{P_3}{\Pi_d} \times 100$$

При неизменном рентном доходе цены на землю могут возрастать, когда снижается ставка процента. Если, допустим, банк уплачивает вкладчиками 5% годовых, то участок, приносящий ренту в размере 14 тыс. евро в год, будет продаваться за 280 тыс. евро ($14000/5 \times 100$). Когда же норма банковского процента снизится до 2%, цена того же участка возрастет до 700 тыс. евро ($14000/2 \times 100$).

Во второй половине XX и в XXI вв. на рынке земли существенно изменились условия ценообразования, а следовательно, иными стали интересы продавцов и покупателей. Стали очевидными рост массового спроса на землю и снижение ее массового предложения.

Вследствие уменьшения предложения земли начинает действовать закон цены по массовому предложению, согласно которому цена на землю повышается (рис. 14).

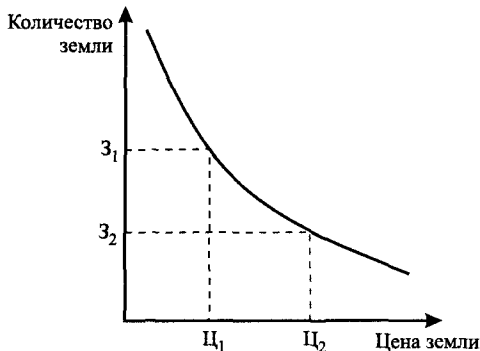


Рис. 14. Изменение цены земли в зависимости от ее предложения

На рис. 14 показано, что происходит при сокращении земельных угодий, являющихся объектом купли-продажи на рынке земли. При начальном количестве предлагаемой для продажи земли, указанном на оси ординат (3_1), на рынке устанавливается цена земли на сравнительно низком уровне, отмеченном на оси абсцисс ($Ц_1$). Затем при уменьшении количества продаваемых земель (3_2) цена предложения земли возрастает до уровня $Ц_2$.

Во второй половине XX в. в странах Запада сформировалась устойчивая тенденция к росту цены земли. Показательно, например, что в ряде регионов США цена земли выросла по сравнению с 1940 г. более чем в 3–5 раз. Следствием этого является еще более быстрое повышение цены на жилые дома. Так, в США в начале 1950-х гг. цена традиционного односемейного дома равнялась 8 тыс. долл., а в середине 1980-х гг. она возросла более чем в 10 раз. Для приобретения дома американская семья может получить ссуду в размере 70% его товарной цены с рассрочкой на 25–40 лет. Между тем выплачиваемая по процентам сумма оказывается больше первоначального займа в 2 раза и более.

Вкладывать деньги в недвижимость — землю, дома и другие капитальные объекты, цены на которые обычно повышаются быстрее, чем на иные товары, стало интересным и особенно выгодным делом в условиях инфляции. Это подогрело *спекуляцию*, направленную на покупку всякой недвижимости (и в первую очередь земли) с расчетом получить за нее в будущем очень высокую цену. Но таким способом, с одной стороны, создаются экономические предпосылки для получения в будущем совершенно неоправданных доходов одними людьми. А с другой стороны, ухудшаются жизненные условия многих других, стремящихся приобрести жилые и земельные участки для производства сельскохозяйственных продуктов.

Учитывая усиливающийся накал интересов на рынке земли, государство стало проводить меры по регулированию земельной собственности. В Великобритании, Швеции, Италии и других государствах ограничено получение доходов от продажи земель тем, кто спекулирует недвижимостью, и собственникам земель, отводимых под новое городское строительство. В поддержке государства нуждаются мелкие фермерские хозяйства. Им требуется не только увеличение используемых земель, но и финансовая помощь, серьезные экономические стимулы и современная инфраструктура сельскохозяйственного производства, которую обеспечивает **агропромышленный комплекс**. В нем продуктивно соединяются изготовление необходимых средств производства для сельского хозяйства, само это сельское хозяйство и отрасли промышленной переработки полученной продукции. Новейшие научно-технические достижения позволяют поднять эффективность труда во всех отраслях комплекса.

Большими особенностями отличаются земельные отношения в России. Наша страна имеет самое большое количество земель в мире. В 2005 г. в расчете на 100 человек населения приходилось:

в Японии — 3 га, Китае — 11 га, США — 59 га и в России — 85 га. Вместе с тем население Российской Федерации очень неравномерно распределено по территории страны. Если в крупнейших городах очень велико число жителей (например, в Москве 10,5 млн человек), заинтересованных в улучшении жилищных условий, то к востоку от Урала ощущается острая нехватка работоспособных жителей. Поэтому государство призвано в интересах всего народа решать задачу более рационального расселения семей трудящихся по территории страны. Новым в таком переселении семей в восточные регионы страны — в отличие от того, что было в XX в., — должна быть усилена забота государства о всестороннем удовлетворении интересов всех людей в работе, жилье и других социально-экономических условиях полноценной жизни.

7.2. Место и роль государственного сектора в национальной экономике. Правовые основы государственно-частного предпринимательства

На протяжении многих столетий и в начальный период развития капитализма государство почти не вмешивалось в экономику. Едиличные собственники самостоятельно успешно справлялись почти со всеми хозяйственными делами. В экономике признавалось нормальным безвластие (стихийная игра рыночных сил), а государство было призвано лишь поддерживать общий порядок — быть, как тогда говорили, «ночным сторожем».

Но в XX в. в западных странах произошел коренной поворот в социально-экономическом развитии общества, что породило следующие основные причины образования государственного сектора, занявшего доминирующее положение в масштабах страны.

С образованием крупного корпоративного капитала стихийность общего развития экономики стала приводить к катастрофическим нарушениям нормального хода хозяйственной деятельности. Об этом свидетельствовал огромный разрушительной силы мировой экономической кризис (упадок) производства в 1929–1933 гг. С тех пор правительства западных стран постоянно регулируют (упорядочивают) общее хозяйственное развитие и проводят на практике особое анти-монопольное законодательство.

Начавшаяся в середине XX в. научно-техническая революция (НТР) вызвала коренные изменения всех факторов производства на основе внедрения новейших научных достижений. Однако ни частная, ни

корпоративная формы собственности не в состоянии создать многие благоприятные условия для развития НТР. Поэтому государство вынуждено брать на себя заботу *о развитии теоретических научных исследований*, в корне обновляющих жизнь людей; *о подготовке в широких масштабах квалифицированных работников, специалистов и ученых*; *о создании перспективных отраслей хозяйства* и др.

В XX в. резко усилилась социальная неустойчивость во многих странах, обусловленная в первую очередь очень большим разрывом в уровне богатства разных слоев населения и усилением обнищания неработающей части общества (дети, инвалиды, пенсионеры и др.). В связи с этим государство стало постоянно и активно заниматься *решением многих социальных задач*.

Указанные здесь и другие причины (о них речь впереди) привели к созданию значительного государственного сектора национальной экономики. Этот сектор имеет важные отличительные черты:

- в масштабе страны сложилась *общенациональная корпорация труда* и *общее разделение труда*, что делает взаимозависимыми все крупные сферы и отрасли экономики;
- цементирующей всю экономику экономической связью является *государственная — общая совместная собственность*;
- важнейшей составляющей связью между всеми физическими и юридическими лицами выполняет *национальный рынок*, на котором применяется национальная *денежная система*;
- национальной экономике потребовался качественно *новый тип государственного управления*. Его взаимоотношения с субъектами хозяйственной деятельности строятся преимущественно по вертикали, подкрепляемой системой правовых норм. Через эти каналы связей государство проводит активную экономическую политику, используя финансы, кредит, бюджет и другие имеющиеся в его распоряжении средства и рычаги воздействия на хозяйственное развитие страны. Многие конкретные примеры положительной роли государственного сектора в прогрессе национальной экономики будут рассмотрены в этой и других темах.

Как и всякий вид хозяйственной деятельности, государственный сектор имеет свои плюсы и минусы, которые проявляются на принадлежащих государству предприятиях. Такие предприятия обладают следующими преимуществами (особенно по сравнению с мелкими предприятиями):

- они имеют наибольшую устойчивость хозяйствования (благодаря поддержке государства);

- предвидят перспективы хозяйствования при работе по государственному плану;
- получают государственные заказы и материальные средства для непрерывного технического прогресса.
- Недостатки же государственных унитарных предприятий выражаются в следующем:
- государство сковывает самостоятельность и инициативу работников (при управлении сверху);
- здесь очень ограничена свобода выбора хозяйственных решений;
- является явно недостаточной материальная заинтересованность работников (из-за плановых ограничений зарплаток);
- проявляется неспособность быстро откликаться на рыночный спрос (из-за жесткого плана).

Из-за этих недостатков данные предприятия оказываются неконкурентоспособными по сравнению с коммерческими организациями. Выход из такого неблагоприятного положения был найден. Речь идет о государственных заказах частным предприятиям.

Правовые основы государственно-частного предпринимательства.

Государственный заказ — форма государственного регулирования экономических связей, при которой государство выступает в роли заказчика при строительных работах, при покупке товаров, услуг и др. Государственный заказ финансируется за счет государственного бюджета и направлен на удовлетворение общегосударственных нужд. Выгодность таких заказов обеспечивается:

- договорной ценой;
- материальными ресурсами в количестве и в пределах заключенного договора;
- льготами по налогу на прибыль.

Правовыми основами государственно-частного предпринимательства служит система правовых норм, установленных Гражданским кодексом Российской Федерации. Так, широко используются договоры подряда (гл. 37 «Подряд»).

В ст. 702 этой главы отмечается, что по договору подряда одна сторона (подряд) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенные работы и сдать ее результат. А заказчик обязуется принять результат работы и оплатить ее. Эти положения применимы к отдельным видам договора подряда: бытовой подряд, строительный подряд, подряд на выполнение проектных и изыскательских работ, подрядные работы для государственных нужд.

В Гражданском кодексе Российской Федерации выделяется особая группа статей (гл. 37 §5), посвященных подрядным работам для государственных или муниципальных нужд. Здесь, в частности, установлено, что подрядные строительные работы, проектные и изыскательские работы, предназначенные для удовлетворения государственных или муниципальных нужд, осуществляются на основе государственного или муниципального контракта на выполнение заказанных подрядных работ. По такому контракту подрядчик обязуется выполнить работы строительные, проектные и другие, связанные со строительством и ремонтом объектов производственного и непроизводственного характера. Подрядчик должен передать их государственному и муниципальному заказчику, а заказчик обязуется принять выполненные работы и оплатить их или обеспечить их оплату (ст. 763 ГК РФ). В дальнейших статьях конкретизируются положения о такого рода контрактах.

7.3. Экономические показатели развития национального хозяйства. Национальные счета

Чтобы успешно выполнять свои экономические функции, государство должно постоянно следить за положением дел и динамикой развития всего национального хозяйства. Для этого используется общенациональная *статистика* (лат. status — состояние) — деятельность, направленная на собирание, обработку, анализ и публикацию информации, характеризующей количественные закономерности жизни общества в связи с их качественным содержанием.

В настоящее время исходным для измерения объема производства в данной стране является показатель *валовой (общей) стоимости продукции*. Она равна сумме продаж всех товаров и услуг. Эту совокупность подразделяют на два вида продукции:

- **промежуточную** (она поступает на каждую хозяйственную организацию со стороны тех предприятий, которые производят сырье, материалы, комплектующие изделия);
- **конечную**, которая идет в конечное потребление.

Поскольку промежуточные изделия повторно суммируются на каждой технологической стадии изготовления готовой продукции, их вычитают из валовой стоимости. Так образуется главный показатель — *валовой национальный продукт*.

Валовой национальный продукт (ВНП) — это совокупная стоимость конечных продуктов, которые созданы, распределяются и исполь-

зуются в национальном хозяйстве в течение года. Созданный ВВП определяется как сумма валовой добавленной стоимости (добавленная стоимость — разница между продажами предприятий и их покупками материалов и услуг других предприятий) для всех отраслей.

В показатель ВВП входит чистый экспорт (разница между стоимостью вывезенных из стран товаров и стоимостью ввезенных товаров). Однако в различных странах удельный вес внешнеторговой деятельности неодинаков. Поэтому для международных сопоставлений степени развитости экономики применяется показатель валового внутреннего продукта (ВВП).

Валовой внутренний продукт представляет собой валовой национальный продукт за вычетом сальдо платежного баланса (разницы между стоимостью экспорта и импорта). В этом показателе учитываются конечные результаты экономической деятельности только внутри каждой страны.

В практике международных сопоставлений уровня экономики разных стран применяется, естественно, показатель ВВП, который не учитывает разницу объемов экспорта и импорта. Например, при сравнении общих объемов экономики США и России приходится учитывать очень большое различие в соотношении размеров экспорта и импорта этих стран. В 2008 г. в США объем импорта превысил объем экспорта на сумму в 864,9 млрд долл., в то время как в России, наоборот, экспорт превысил импорт на 200,9 млрд долл.

На базе показателя ВВП определяется важный для экономики страны показатель — национальный доход.

Национальный доход — это совокупность доходов всех участников сфер материального производства и нематериальных услуг.

Важно учитывать, что указанные показатели имеют определенные особенности. Так, стоимость ВВП подсчитывается как сумма продаж конечной продукции в рыночных ценах. Между тем в условиях инфляции цены искажают действительную стоимость ВВП.

Поэтому различают *номинальный ВВП* — сумму конечных товаров и услуг в текущих рыночных ценах, и *реальный ВВП* — стоимость товаров и услуг, измеренную в постоянных ценах (ценах базового года).

Зная номинальный и реальный ВВП, мы можем подсчитать дефлятор (лат. deflatio — сдувание) ВВП (или дефлятор цен ВВП). *Дефлятор ВВП* — это отношение номинального объема ВВП к реальному.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}$$

Индексы — дефляторы (изменения дефляторов) составили, например, в России (в % к текущему году): 2000 г. — 137,6, 2005 г. — 119,2, 2006 г. — 115,8, 2007 г. — 119,7.

Сейчас каждое государство имеет статистические данные о ВВП за определенный период и может определить динамику развития своей экономики. Так, в 2007 г. ВВП вырос по сравнению с 2000 г. (принятым за 100%) и составил, например, в Германии — 108,7%, Японии — 111,4%, США — 117,4%, России — 156,8%.

Вместе с тем государство долгое время не имело возможность получить полную картину экономической деятельности страны. Это стало достижимым только с созданием национальных счетов. Представляется важной задачей рассмотрение проблемы: что такое национальные счета?

Национальные счета

Как известно, ни одно предприятие не обходится без бухгалтерского учета. Такой учет позволяет определить ресурсы и результаты финансовой (денежной) и хозяйственной деятельности предприятий, получить достоверные данные об их работе.

Один из принципов бухгалтерского учета — ведение двойной записи в *бухгалтерском балансе* (фр. *balance* — весы). В одной половине бухгалтерских счетов записывают доходы, а в прямо противоположной — расходы. Другим принципом является *равенство доходов и расходов*. Все расходы на приобретение продуктов являются доходом производителя этих продуктов.

Благодаря государственному сектору возникли возможность и необходимость всеохватывающего учета в масштабе всей страны. Такой учет осуществляется в виде национальных счетов.

Национальные счета — это система взаимоувязанных макроэкономических показателей, которые характеризуют производство, распределение и использование ВВП и национального дохода.

В национальных счетах обобщена информация об экономических операциях хозяйственных единиц по четырем секторам. Для этого применяются *агрегированные показатели* (агрегировать — обобщать какие-то однородные величины с целью получения более общих показателей). К ним относятся:

- предприятия — предприятия, организации или учреждения, которые основаны на коммерческих началах (созданы ради получения прибыли);
- домашние хозяйства — население как потребитель, а также некоммерческие организации (профсоюзы, благотворительные общества,

любительские спортивные ассоциации, частные некоммерческие школы, больницы, вузы);

- государственные учреждения — государственный аппарат (администрация, армия, полиция, работники судопроизводства); учреждения науки, культуры, просвещения и здравоохранения (финансируемые государством);
- зарубежные страны — то, что находится за пределами национального хозяйства.

Основу национальных счетов составляют *сводные счета*. Примером может служить баланс доходов и расходов в масштабе нации (ВВП). В этом балансе подсчитывается общая сумма доходов хозяйственных единиц и населения (оплата труда, прибыль, другие виды доходов, амортизация). Расходы состоят из трех групп: фактическое конечное потребление домашних хозяйств, конечное потребление органов государственного управления и валовое накопление основного капитала.

О том, что представляет собой структура валового внутреннего продукта по источникам дохода в нашей стране, можно судить по статистическим данным системы национальных счетов (табл. 19).

Из данных табл. 20 следует, что система национальных счетов позволяет, в частности, выявить величину скрытой оплаты труда, которая устраняется из налогообложения.

Таблица 20

Структура ВВП по источникам доходов в 2008 г., % к итогу

Валовой внутренний продукт	Всего (100)
В том числе:	
оплата труда наемных работников	33,1
скрытая оплата труда наемных работников	12,5
чистые налоги на производство и импорт	20,2
валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	34,2

Эффективное использование национальных счетов позволяет государству добиваться нормального состояния национальной экономики. Достижение равновесия основных экономических пропорций ведет к тому, что удается:

- уменьшать возможность кризисных спадов производства;
- снижать масштабы безработицы;

- сокращать инфляцию;
- улучшать внешнеэкономическую деятельность (соотношение экспорта и импорта);
- предупреждать и избегать угрозы национальной экономической безопасности.

Результаты национального счетоводства широко используются для экономических прогнозов: объема и структуры производства; расходов государства; инвестиций; потребления; налогообложения и др.

Без таких прогнозов невозможна успешная экономическая политика государства.

7.4. Государственно-бюджетное регулирование развития национального хозяйства. Обеспечение экономической безопасности страны

Мы уже видели в изучаемой теме, что государство выявляет интересы общества, определяет экономические показатели национального хозяйства, задачи и пути своей предпринимательской деятельности. Тогда становится ясно, что выполнение функций государственного сектора зависит от наличия достаточных по объему финансов (денежных средств).

Для понимания роли государственных финансов в регулировании национальной экономики важно обратить внимание на количественные и качественные изменения структуры и назначения финансовых ресурсов общества. Если в начале XX в. в ведущих западных странах через государственные финансы перераспределялось 9–18% национального дохода, то с 1960–1970-х гг. — 50% и более. Новые явления в развитии финансов обусловлены научно-технической революцией, расширением нерыночного сектора экономики, интернационализацией производства и усилением воздействия государства на экономику.

Финансовое регулирование национального хозяйства непосредственно осуществляется через государственный бюджет.

Государственный бюджет — смета, план доходов и расходов государства на определенный период времени, где указываются источники поступлений доходов и направления расходования средств.

Доходы государства поступают в его бюджет. При этом различаются *федеральный бюджет, региональные бюджеты* и суммы всех бюджетных доходов в *консолидированном* бюджете. Об источниках доходной части консолидированного бюджета можно судить по данным табл. 21.

Таблица 21

Структура доходов государственного бюджета в 2007 г. (в %)

Страна	Доходы консолидированного бюджета		
	Налоги	Отчисления на социальное страхование	Прочие доходы
Россия	56,8	12,7	30,5
Германия	54,5	37,6	7,9
Великобритания	70,4	19,9	9,8
США	62,7	20,3	17,0
Франция	53,8	36,3	9,9

Из табл. 21 понятно, что основную долю поступлений денег в бюджет составляют налоги. В связи с этим налоговая политика государства должна быть направлена на совершенствование налогового законодательства и практики сбора налогов.

Ставка налога — это размер налога на единицу обложения.

Различают следующие ставки налогов:

- *прогрессивные*, которые возрастают с увеличением доходов;
- *пропорциональные* — единый процент уплаты налогов независимо от доходов;
- *регрессивные*, которые снижаются в большей мере в сторону меньших доходов.

Существенную роль играют *косвенные налоги*, такие как налог на добавленную стоимость (НДС), которые включаются в цену товара и целиком оплачиваются покупателями. В США и Канаде ведущим является налог с оборота (облагается вся валовая выручка от реализации товаров и услуг); уровень налога колеблется от 2 до 10%. В России ставка НДС с 2009 г. составляет 18%, ряд социально значимых товаров облагается по пониженной ставке 10%, а некоторые товары и операции освобождены от обложения этим налогом.

К косвенным налогам относятся также *акцизы*. Ими облагаются главным образом алкогольные напитки, табачные изделия и бензин. Особой разновидностью косвенных налогов являются *таможенные пошлины* — государственные денежные сборы, взимаемые через пограничные таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимых через границу страны. Размер пошлины устанавливается таможенными тарифами (размерами платы), которые указываются в списках товаров, облагаемых пошлиной.

Исключительно важную роль в финансовом регулировании национального хозяйства играет расходная часть бюджета. Такое регулирование идет по следующим основным направлениям (рис. 15).

Для расширения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ государство активно проводит *инновационные программы* в своем секторе и стимулирует *техническое обновление производства* в других звеньях национального хозяйства. Средства государственного казначейства широко расходуются на кредиты, субсидии (денежные пособия) и дотации (выплаты для покрытия убытков или для других целей) предпринимательскому капиталу в соответствии с различными государственными заказами. Важным направлением финансирования являются возросшие расходы на *образование, изменение профессиональной структуры и повышение квалификации рабочей силы*.

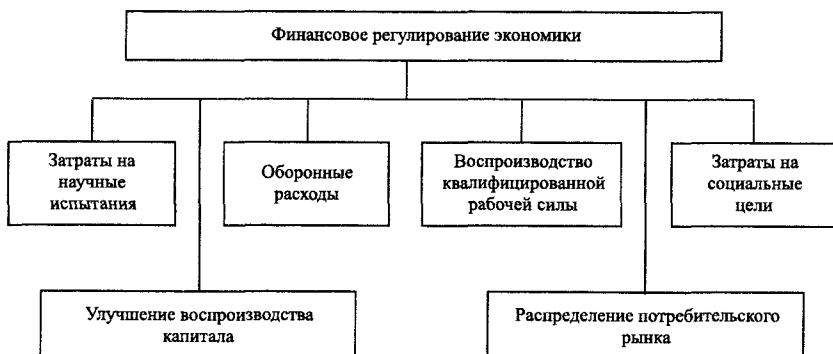


Рис. 15. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Национальные финансы играют важную роль в расширении *государственного потребления*, которое создает дополнительный спрос, расширяет внутренний рынок. Этим же целям соответствуют *закупки товаров и услуг на оборонные цели*. Расходы государства на оплату оборонных заказов, крупные налоговые льготы делают очень выгодным для бизнесменов производство вооружения.

Регулированию экономики способствуют *расходы на социальные цели*. Об этом подробно будет сказано в 9-й теме учебника.

Обеспечение экономической безопасности страны

Экономическая безопасность страны означает такое состояние ее экономики, которое обеспечивает достаточный уровень социального,

политического и оборонного существования и прогрессивного развития общества. Имеется также в виду неуязвимость и независимость интересов народа по отношению к внутренним и внешним угрозам и опасным воздействиям.

Практика хозяйственной деятельности показала большое многообразие видов опасности в положении экономики страны.

Одна такая опасность связана с неблагоприятным состоянием финансов государства. Так происходит, если возникает большой *бюджетный профицит* — превышение бюджетных расходов над доходами.

В тех государствах, в которых часто допускается бюджетный дефицит, образуется и возрастает государственный долг. *Государственный долг* представляет собой задолженность, которая накопилась у правительства в результате заимствования денег для финансирования прошлых бюджетных дефицитов. Такое бедственное положение возникает часто в ряде стран во время экономических кризисов (падения производства). В 8-й теме лекционного курса будет рассмотрен современный международный финансовый и экономический кризис, во время которого в ряде стран возникло весьма опасное финансовое положение.

Может показаться, что для государства имеется ряд якобы спасительных мер, предотвращающих банкротство (неспособность погасить свои долги). К их числу относятся:

- эмиссия *новых денег*, что, разумеется, усиливает инфляцию;
- *увеличение внешнего долга* — взять международный кредит, получивший в современных условиях широкое распространение. Крупными должниками являются не только слаборазвитые, но и развитые страны. Увеличение долга за счет иностранных денег часто заканчивается возрастанием числа хозяйствующих субъектов, терпящих банкротство;
- *умножение внутреннего долга* — продавать населению и предприятиям ценные бумаги государства. К их числу относятся государственные облигации (обязательство выплатить владельцу заимствованную у него сумму денег в будущем) и *казначейские обязательства* (краткосрочные — до одного года — казначейские векселя). Они обычно продаются со скидкой по сравнению с номинальной (обозначенной на бумаге) ценой, что образует доход владельца векселя, когда государство выкупает его обратно. Но путем увеличения долговых обязательств вряд ли можно предотвратить дефолт (отказ выполнять уплату долга). Именно такой крах государства произошел в нашей стране в 1998 г.

На развитие национальной экономики могут оказывать опасное воздействие разнородные причины: неблагоприятные изменения биосферы в стране и мире, нарушения нормального соотношения между отраслями национального хозяйства, острая нехватка жизненно важных средств для населения и т.д. В связи с этим возникает *угроза национальной экономической безопасности*.

Угроза национальной экономической безопасности — это то, что подрывает самостоятельность существования нации, выживание ее населения.

По существу, речь идет о силах и факторах, противодействующих государственной экономической политике, проводимой в общенациональных интересах.

О степени угрозы национальной безопасности принято судить по особому *индексу* (количественному показателю) *выживаемости*. К 2000 г. по индексу выживаемости, оцениваемому по 10-балльной шкале, страны сильно различались:

- в западных странах — 3–4 балла;
- в России — 1,4 балла;
- в бедствующих африканских странах — 1,3 балла.

Общий показатель выживаемости обобщает данные 24 (отдельных) показателей экономической безопасности. Эти показатели касаются, в частности:

- низкой обеспеченности населения продовольствием за счет национального производства;
- недостаточного обеспечения людей лекарствами и медицинскими препаратами;
- гиперинфляции;
- массовой безработицы и др.

В 1990-х гг. из 24 показателей экономической безопасности России $2/3$ достигли кризисного состояния.

Важным сигналом экономической безопасности служат данные о снижении экономических показателей страны ниже их предельного порогового значения, определяемого международными организациями. Именно такое положение сложилось в 1990-х гг. в России (табл. 22).

Подобного рода угрозы национальной экономической безопасности возникали в 2007–2010 гг. в ряде стран в период современного мирового финансового и экономического кризиса.

Чтобы своевременно обнаруживать угрозу экономической безопасности, государственные органы должны проводить мониторинг

Таблица 22

Показатели экономической опасности в России в 1990-х гг.

Показатель	Мировой уровень предельных показателей, %	Россия (середина 1990-х гг.), %	Ожидаемые последствия
1. Уровень падения производства	30–40	50	Деиндустриализация производства
2. Рост инфляции за год	20	80 (1998 г.)	Падение уровня жизни населения
3. Доля импорта во внутреннем потреблении продовольствия	30	52	Зависимость от иностранных ресурсов
4. Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума	7	28 (1998 г.)	Возрастание бедности населения

(лат. monitor — предостерегающий) — систему наблюдений за ходом экономического развития страны и принимать высокоэффективные меры по обеспечению экономической безопасности страны.

Тема 8. Воспроизводство в национальном хозяйстве

8.1. Экономический рост в национальном хозяйстве, его факторы и виды

Изучение материала данной темы целесообразно начать с выяснения понятия: что такое экономический рост?

Экономический рост в масштабе страны имеет такие признаки: увеличение объемов производства, рост трудовой занятости населения и его доходов, умножение доходной части государственного бюджета и др. При этом возрастают такие народно-хозяйственные показатели как валовой национальный продукт и национальный доход. Важными последствиями такого роста являются, как правило, увеличение численности населения и укрепление позиции страны в международной конкуренции.

Теперь определим факторы экономического роста.

Прежде всего, для увеличения общественного богатства требуются инвестиции. **Инвестиции** — это затраты частного и государственного капитала для развития отраслей национальной экономики. Инвес-

тиции осуществляются в форме долгосрочных вложений капитала в новое строительство, а также реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий и объектов производственной сферы.

Источниками инвестиций выступают: 1) собственные средства компаний; 2) кредиты, предоставляемые на условиях возмездности и платности банковско-финансовой системой (банками, страховыми и пенсионными фондами); 3) эмиссия ценных бумаг; 4) государственный бюджет; 5) национальные резервные фонды; 6) денежные ресурсы домашних хозяйств, размещенные в институтах банковско-финансовой системы и хранящиеся в «домашних сейфах». Например, в Китае среднегодовые темпы экономического роста за период 2003–2013 гг. составили 10,19%, что материализовалось в увеличении ВВП в постоянных ценах в 2,5 раза с 1417,3 млрд долл. в 2003 г. до 3477,5 млрд долл. в 2012 г. и в текущих ценах — в 5 раз с 1650,5 млрд долл. до 8358,4 млрд долл. соответственно.

Экономический рост в масштабе страны предполагает также структурные изменения в составе национального дохода. Данный доход делится на две части: *фонд текущего потребления* (идет на удовлетворение личных и общественных потребностей людей) и *фонд накопления*. Норма накопления (H'_k) показывает удельный вес совокупного накопления капитала (H_k) в составе национального дохода (НД) и выражается в процентах:

$$H'_k = \frac{H_k}{\text{НД}} \times 100 \cdot$$

Между нормой накопления и оптимальным (наилучшим) условием экономического роста имеется следующая зависимость: чем больше норма накопления, тем выше темпы роста национального дохода на душу населения. Такая количественная связь особенно заметна, если сопоставить уровень нормы накопления, скажем, в африканских странах — Эфиопии, Заире, Чаде (5–7%) и уровень США, Канады (20–25%) и Японии (около 35%).

Однако в рассмотренной нами функциональной зависимости заложено *противоречие*. Ведь чем большая доля национального дохода идет на накопление (т.е. чем выше будет благосостояние будущих поколений), тем меньше станет фонд текущего потребления (предназначенный для нынешнего поколения людей). И наоборот, чем значительнее растет фонд потребления, тем меньше средств остается на накопление. Как же разрешить это противоречие?

Очевидно, что норма накопления должна быть оптимальной с точки зрения достижения наибольшего прироста дохода на душу населения и для нынешнего поколения людей, и для последующих.

Реальные процессы экономического роста и развития мы сможем выяснить при изучении типов расширенного воспроизводства и в масштабе нации.

С точки зрения истории экономики первый тип экономического роста — *экстенсивный* (лат. *extensivus* — расширяющийся). В этом случае увеличение объемов производства происходит за счет факторов: а) основного капитала — средств труда; б) численности работников; в) материальных затрат (природного сырья, материалов и энергоносителей).

Экстенсивный рост производства — самый простой. Ему присущи свои *достоинства*. Это наиболее легкий путь повышения темпов хозяйственного развития. С его помощью происходит быстрое освоение природных ресурсов, а также удается сравнительно быстро сократить или ликвидировать безработицу, обеспечить большую занятость рабочей силы.

Такой путь увеличения производства имеет и серьезные *недостатки*. Ему свойственен технический застой, при котором количественное увеличение выпуска продукции не сопровождается технико-экономическим прогрессом. Общая эффективность остается в лучшем случае неизменной.

Экстенсивное расширение производства предполагает наличие в стране достаточного количества трудовых и природных ресурсов, за счет которых могут увеличиваться масштабы экономики. Однако при этом неизбежно ухудшаются условия воспроизводства. Так, все более стареет оборудование на действующих предприятиях. Из-за нарастающего истощения невозпроизводимых природных ресурсов приходится расходовать все больше труда и средств производства для добычи каждой тонны сырья и топлива. В результате экономический рост в возрастающей степени начинает носить *затратный характер*.

Долговременная ориентация на преимущественно экстенсивный путь роста выпуска продукции приводит к тому, что в национальном хозяйстве возникают тупиковые ситуации.

В нашей стране преодолеть затратный характер развития мешает отставание от среднего в мировой практике уровня использования сырьевых ресурсов. К этому надо приплюсовать большую отсталость технологий, изношенность производственного оборудования, недостаточную квалификацию многих работников.

На хозяйственном развитии страны отрицательно сказывались диспропорции в размещении сырьевой и топливно-энергетической базы.

Подавляющая часть промышленного производства — более $\frac{2}{3}$ — была сосредоточена в Европейской части, где имелось менее $\frac{1}{3}$ всех природных ресурсов.

Добыча же топливно-сырьевых продуктов в районах Крайнего Севера и к востоку от Урала вела к их удорожанию в 1,5–2 раза.

Стала падать добыча угля, нефти, железной руды и других природных средств производства. По оценке западных экономистов, Советский Союз тратил на производство каждой единицы продукции в 2–3 раза большее количество энергии и сырья, чем страны Западной Европы и США.

Экстенсивный путь экономического роста в нашей стране давно исчерпал себя. Он неизбежно вел к общему упадку производства, что и произошло.

Более сложный тип экономического роста *интенсивный* (фр. intensif — напряжение). Его главный отличительный признак — повышение эффективности производственных факторов на базе технического прогресса.

При данном типе расширенного воспроизводства появляется новый двигатель экономического роста — *повышение эффективности всех традиционных факторов*.

В зависимости от тех или иных направлений экономики производственных ресурсов различают несколько видов интенсификации:

- трудосберегающая интенсификация (экономия трудовых ресурсов, которые заменяются новой техникой);
- капиталосберегающая интенсификация (экономия средств производства путем применения более эффективных машин, достижений химии полимеров и т.п.);
- всесторонняя интенсификация (использование всех форм ресурсосбережения).

В итоге возникает *антизатратная* форма экономического роста.

8.2. Экономическая политика государства и правовые меры по стимулированию хозяйственного прогресса

Экономическая политика — совокупность мероприятий государства в области управления национальной экономикой. Эта политика включает следующие основные направления.

1. Инвестиционная политика

Такая политика — совокупность согласованных социально-экономических и хозяйственных решений, которые определяют направление и концентрацию (сосредоточение) капитальных вложений (затрат на средства труда) внутри страны и за рубежом. Это делается в целях достижения наибольшей эффективности использования имеющихся ресурсов.

2. Финансово-кредитная политика

Речь идет о деятельности государства по организации и использованию финансовых (денежных) средств с целью их привлечения и распределения между различными отраслями, социальными группами, регионами. Эта деятельность непосредственно связана с мероприятиями в области денежного обращения и кредита. Эти меры осуществляются в целях регулирования экономического роста и темпов инфляции, обеспечения полной занятости населения и выравнивания платежного баланса (соотношения денежных средств в виде платежей из одной страны в другую страну).

3. Налоговая политика

Эта политика — система мероприятий, проводимых государством в области налогов, уплачиваемых физическими и юридическими лицами.

4. Бюджетная политика

Политика, которую проводят государственные органы законодательной и исполнительной власти для определения основных направлений развития бюджетных отношений и выработки конкретных путей их использования в интересах общества и государства.

5. Социальная политика

Эта политика, являющаяся составной частью экономической деятельности государства, направлена на улучшение благосостояния и уровня жизни населения, обеспечения нормального воспроизводства граждан как личностей и участников экономических отношений. Она включает политику гарантирования доходов, рынка труда, социальной защиты и др.

6. Внешнеэкономическая политика

Это — государственная политика в области экспорта и импорта, таможенных пошлин, тарифов (размер платы за различные услуги), внешних займов, привлечения иностранного капитала. Она включает внешнеторговую и валютную политику.

Экономическая политика носит *системный характер* и имеет множество закономерно связанных друг с другом указанных здесь направлений. Вот несколько примеров таких взаимосвязей.

- Инвестиционная политика во многом зависит от реальных возможностей финансово-кредитной политики и расходной части государственного бюджета.
- В свою очередь, налоговая политика непосредственно связана с бюджетной политикой, поскольку первая из них обеспечивает наполнение доходной части бюджета.
- С бюджетной и налоговой политикой связана социальная политика государства, зависящая от расходов бюджета на социальные цели.
- В современных условиях развития системы мирового хозяйства внешнеэкономическая политика взаимосвязана с другими направлениями экономической политики государства. Знание этой взаимосвязи позволяет лучше понять механизм стимулирования хозяйственного процесса.

Правовые меры по стимулированию хозяйственного процесса

Прогрессивное развитие национального хозяйства — это весьма сложный и противоречивый процесс. Этот процесс образует цепь взаимосвязанных звеньев: наука — техника — производство — экономические и правовые отношения. При этом речь идет о разных направлениях и показателях такого прогресса, начавшегося с индустриализации производства.

Как известно, с первой промышленной революции началась необычная схватка человечества с природой, в ходе которой люди стали все более проникать в ее тайны и овладевать тремя естественными силами: внутренним строением вещества, энергией и информацией.

Лидерами этих великих перемен в хозяйственной деятельности стали те страны, которые первыми практически достигли новых рубежей научно-технического и экономического прогресса. В итоге мировое экономическое пространство превратилось, образно говоря, в своеобразный ипподром. На нем «всадники» — передовые в научно-техническом отношении страны — на разных этапах развития науки, техники и производства занимали поочередно первые места. Показателями превосходства были инновации (нововведения) в науке, технике и в объеме производства новой продукции.

Сначала лидером стала Англия. Она первой совершила промышленный переворот и в середине XIX в. превратилась в «фабрику мира» (давала $\frac{1}{2}$ всей мировой промышленной продукции). Объемы выпуска сельскохозяйственной продукции отошли на второй план.

В первой половине XX в. США обогнали все страны. Вместе с Германией они быстрее других государств освоили новейшие технические достижения начала XX в.: совершили электротехнический переворот — перешли от «века пара» к «веку электричества» и использовали двигатели внутреннего сгорания.

Во второй половине XX в. США упрочили свое могущество и стали на Западе лидером научно-технической революции.

С середины XX в. и в XXI в. люди стали наиболее широко и глубоко проникать в структуру вещества (его молекулярно-атомное строение), использовали энергию (атомную) и информацию (информационная революция на основе электронной техники). На первое место выходит производство качественно новых продуктов, превосходящих продукты природы. Осваивается движение человечества в космическое пространство. Более подробно о современном этапе хозяйственного прогресса говорится в следующем параграфе учебника.

В нашей стране прогрессивные перемены в экономике проводятся через преодоление трудностей и противоречий, опираясь на более совершенное законодательство. Об этом свидетельствует решение ряда проблем.

1. Развитие науки и образования

В современных условиях первостепенное значение имеет стимулирование развития научных исследований, являющихся генератором инновационных продуктов. Выдержать глобальную конкуренцию в области экономического прогресса может страна, в которой расходы на науку превышают пороговое значение среднемирового уровня таких затрат — 2% ВВП. Внутренние затраты на исследование и разработки делятся по четырем секторам деятельности (государственный, предпринимательский, высшего профессионального образования, некоммерческих организаций). Такие затраты составляли в 2007 г. в России — только 1,16% ВВП, во Франции — 2,16%, в Германии — 2,52%, США — 2,69% и Японии — 3,13% ВВП.

В целях значительного улучшения научных исследований в нашей стране приняты и осуществляются следующие правовые меры:

- расходы на науку существенно возрастают, в том числе за счет Фонда стабилизации экономики. Повышается оплата труда научных работников, имеющих ученые степени и добывающих наилучших результатов. Организуется конкурсное стимулирование деятельности научных институтов и высших учебных заведений, создающих лучшие инновационные продукты.

- создается множество экономических зон инновационного творчества (с льготами по налогообложению в связи с затратами на инновации), технологических парков (объединений научных организаций, вузов и предприятий для разработки инноваций).
- выдающиеся ученые ежегодно получают государственные награды и премии.

2. Прогрессивная перестройка национального производства

Производство в нашей стране имеет структуру, не соответствующую современным требованиям: с преобладанием сырьевой направленности и большим отставанием роста обрабатывающей промышленности. Все это очень заметно по статистическим данным о международном экспорте и импорте России. Так, в 2008 г. в товарной структуре экспорта минеральные продукты Российской Федерации составили 326 010 млн долл., или 69,7% всего экспорта. В то же время товарная структура импорта машин, оборудования и транспортных средств составил 52,7% всего импорта.

В проекте развития экономики страны на период до 2020 г. осуществляются принятые законодательными и исполнительными государственными органами меры, направленные на ускорение развития обрабатывающей промышленности, в особенности машиностроения и производства инновационных продуктов.

3. Ограничение монополизации экономики

Серьезным препятствием прогрессивным преобразованиям российской экономики является монополизация крупного капитала, доминирующего в разных отраслях хозяйства. Это те монополистические организации, которые получают очень большие прибыли при производстве сырьевых и энергетических ресурсов и продаже их на мировых торговых биржах. Их положение очень противоречиво. С одной стороны, эти монополии не заинтересованы в изменении явно устаревшей структуры национального хозяйства. Более того, они стремятся обогащаться за счет повышения цен на свои товары на отечественных рынках до уровня более высоких мировых цен. С другой стороны, значительная часть налогов на доходы этих монополий, получаемых государством, расходуется для общего прогресса экономики страны.

Большой комплекс мероприятий, ускоряющих хозяйственный прогресс, в наибольшей мере связан с модернизацией российской экономики.

8.3. Модернизация российской экономики как важное условие реализации стратегических интересов общественного развития в XXI столетии

Чтобы выявить сущность модернизации российской экономики важно понять, что исключительно нового появилось в развитии науки и техники в мире на рубеже XX и XXI столетий.

Нам известно, что в середине XX в. наступил совершенно новый этап в развитии науки и техники по сравнению с первой промышленной революцией. Наступила эпоха НТР (научно-технической революции). Исходными и основными направлениями НТР стали:

- *электроника* — ведущая отрасль науки и техники. Она в корне преобразует виды связи, автоматику, телевидение, вычислительную технику, управление технологией;
- создание *электронно-вычислительных машин* — вычислительные машины, в которых все операции выполняются со скоростью, многократно превосходящей человеческие способности;
- *радиоэлектроника* — область науки и техники, изучающая и использующая способы передачи и преобразования информации с помощью электромагнитных свойств волн радиодиапазона (от сотен метров до нескольких километров).

К этому можно добавить такие принципиально важные и необычные виды производства, как атомная энергетика, полимерная химия, композитные материалы, ракетная техника и др.

Наша страна в основном освоила эти достижения начального периода развития НТР.

Основные направления НТР по существу сохранились и в XXI в. Но уже во второй половине XX в., в развитии НТР появились немалые трудности и противоречия:

- электронные приборы состояли из сравнительно простых электронных ламп и других элементов, которые соединяли с помощью ручного труда путем пайки и сварки;
- в ЭВМ были громоздкие ламповые приборы, что затрудняло их применение;
- средства радиотехники не обладали необходимым быстродействием и точностью.

Качественно новый этап НТР начался примерно с середины 70-х гг. XX в. Его главный отличительный признак состоит в том, что в фундаментальной науке, технике и технологии производства произошла *микроминиатюризация*. Она связана прежде всего с тем, что впервые

наука и техника проникли в недоступный ранее *мир молекул и атомов*. Теперь люди воздействуют на невидимые невооруженным глазом объекты, которые имеют размеры 10^{-6} – 10^{-9} (миллионные и миллиардные) доли метра.

Претерпели коренные качественные изменения исходные направления НТР:

- возникла *микрoeлектроника*, основанная на интегральных схемах. Она создает аппаратуру в микроминиатюрном виде;
- созданы *мини-ЭВМ* — персональные компьютеры, способные выполнять вычислительные операции со скоростью до 1 трлн в секунду. Естественно, что теперь чемпионы мира по шахматам не в состоянии состязаться с новейшими компьютерами в этой игре;
- возникла *наноиндустрия* (греч. *nannos* — карлик), взаимодействующая с объектами на атомно-молекулярном уровне. Наноматериалы используются для создания невидимой одежды для защиты от вредных излучений, проведения операций на кровеносных сосудах в микрохирургии и т.п.;
- *современная радиоэлектроника* позволяет наблюдать за процессами, недоступными ранее для человека.

Именно эти новейшие направления научно-технического прогресса составляют сущностную основу модернизации российского производства. Вместе с тем важно отметить ряд путей ускорения этой модернизации.

1. Ускорение инновационного прогресса

В XX в. сложилась следующая трехзвенная организационная цепь, соединяющая науку с производством:

а) **фундаментальная наука**, которая делает открытия в познании природы и общества;

б) **прикладные исследования**, которые на базе фундаментальных наук доводят научные открытия до изобретений;

в) **опытно-конструкторские разработки**, дающие образцы новой техники, готовые к внедрению в производство.

Однако такое разделение всей цепи научно-производственного процесса на отдельные звенья неизбежно вело к отрыву теоретических исследований от непосредственного производства и к увеличению времени на экспериментальную проверку истинности теоретических открытий. В XXI в. инновационный процесс овладения глубинными структурами вещества, энергии и информации может быть ускоренным, если все его этапы будут совершаться согласованно и одновре-

менно. Этого требует применение в современных научных работах мощной исследовательской техники.

Кстати, не случайно в 2009–2011 гг. были внедрены новые стандарты профессионального обучения студентов в вузах. В них предусмотрены для выпускника вуза приобретение новых компетенций: он должен знать, уметь и владеть научными и практическими знаниями и умениями.

2. Ускорение развития информационной революции

Исходным направлением информационной революции являются производство и быстро расширяющееся использование персональных компьютеров.

В начале XXI в. наша страна отставала от западных стран по степени оснащения населения компьютерами, что видно, если сравнивать этот показатель с лидирующей страной — США (табл. 23).

Таблица 23

Показатель	США		Россия	
	1995 г.	2006 г.	1995 г.	2006 г.
Число персональных компьютеров на 1000 человек	324	799	18	133
Численность пользователей Интернета на 1000 человек	94	698	1,5	180

В последние годы принимаются меры по ускорению компьютеризации. Так, приоритетная *национальная программа «Образование»* содействовала оборудованию в кратчайшие сроки всех школы компьютерами, которые обеспечивают связь с Интернетом.

В нашей стране техника пятого поколения оснащается компьютерами, которые могут производить до 1 трлн. операций в секунду и более. Так, создан стратегический бомбардировщик со стреловидным крылом, который достигает скорости полета в несколько тысяч километров в час. При такой скорости летчики не в состоянии ориентироваться в окружающем пространстве. Им помогают в полете 100 компьютеров. Этот самолет не имеет аналогов в мире.

3. Международное инновационное сотрудничество

В XX в. продукты инновационного творчества могут достигать столь громадных масштабов и большой степени сложности, что создание таких продуктов возможно посредством объединения научно-технического потенциала нескольких стран.

Примером такого международного сотрудничества может служить проект создания реактора *по производству термоядерной энергии*, значительно превосходящего атомные электростанции по безопасности и мощности (в 100 раз). Это реактор, называемый «водородный котел» (в нем будет происходить реакция синтеза тяжелых изотопов водорода, что воссоздаст на Земле плазменные процессы, происходящие на Солнце). Его создают во Франции (под Марселем) Франция, США, Россия, Япония, Китай, Южная Корея. По оптимистическим прогнозам, строительство реактора завершится в 2014–2015 гг.

4. *Создание навигационных спутниковых систем*

В последние годы расширяется использование искусственных спутников Земли не только для изучения космического пространства, но и для отслеживания всего происходящего на земном пространстве. Речь идет о создании глобальных спутниковых систем в США (GPS), ЕС (Галилео) и России (ГЛОНАСС). Каждый спутник в этой системе стоит 10 млн долл., его запуск и эксплуатация — 35 млн долл. Первые спутники системы ГЛОНАСС действовали три года, спутники нового поколения работают семь лет.

Российские спутниковые системы ГЛОНАСС с почти 20-километровой высоты днем и ночью отслеживают все, происходящее на российской земле. Они выдают наземным приемникам сведения о местоположении любого объекта с точностью до 1 м.

Это позволяет решать многие практические проблемы: водителям автомашин ориентироваться в пути, искать пропавших людей и др.

5. *Развитие интерактивного бизнеса*

В интерактивном бизнесе представлены в совершенно новом виде экономические отношения между субъектами — физическими или юридическими лицами. Такие отношения устанавливаются с помощью *информационных технологий*, которые охватывают технологии, использующие средства микроэлектроники для сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных, текстов, образов и звука. В *информационной технологии предметом труда* является **информационный продукт** (договор, ценная бумага и т.п.), а *орудием труда* — **средства электронно-вычислительной техники и связи** (компьютер, телевизор, мобильный телефон, видеотелефон, сеть Интернет и др.).

Вполне очевидно, что модернизация российской экономики служит важным средством претворения в жизнь стратегических интересов всех слоев населения страны.

8.4. Равновесие и неустойчивость национальной экономики. Цикличность экономического развития

Прежде всего, важно понять: что такое равновесие в национальной экономике?

Равновесие можно определить через экономический и математический термин *пропорциональность*, что означает соразмерность, правильное соотношение частей с целым. В масштабе всей экономики это означает соразмерность двух структур: структуры совокупности потребностей общества и структуры всего производства экономических благ.

В условиях рыночной экономики такая пропорциональность сказывается между двумя экономическими структурами: рыночным спросом и рыночным предложением (см. рис. 16).

Исходя из соотношений спроса и предложения можно определить, что при нарушении равенства двух величин может быть два противоположных неравенства: 1) спрос $>$ предложения и 2) предложение $>$ спроса. В обоих случаях будет кризис — падение производства.

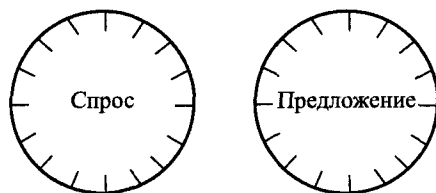


Рис. 16. Пропорциональность в рыночной экономике

Сначала мы рассмотрим второе неравенство (превышение предложения по сравнению со спросом), которое порождает кризис перепроизводства, который наиболее часто повторяется.

С начала XX в. в развитой капиталистической экономике процесс воспроизводства национального продукта приобрел следующую характерную особенность. Он стал осуществляться в виде *экономического цикла*. Такой цикл — это периодически повторяющиеся на протяжении ряда лет как подъем, так и падение производства. В экономическом кризисе насчитывается 4 фазы.

Исходной фазой цикла является *кризис*.

Во время кризиса наблюдалось падение уровня и темпов экономического роста. Происходили массовые банкротства промышленных

и торговых предприятий, которые не смогли распродать накопившиеся товары. Быстро росла безработица, сокращалась заработная плата. В обществе нарушались кредитные связи, расстраивался рынок ценных бумаг, падали курсы акций. Все предприниматели испытывали острую потребность в деньгах для уплаты быстро образовавшихся долгов, и потому норма банковского процента значительно возрастала.

Затем наступает другая фаза — *депрессия* (лат. depressio — понижение, подавление). Тогда приостанавливается спад производства, а вместе с тем и снижение цен. Постепенно уменьшаются запасы товаров. Из-за незначительного спроса увеличивается масса свободного денежного капитала, и ставка банковского процента снижается до минимума. В период депрессии предложение товаров перестает обгонять спрос, прекращение выпуска товаров снижает их предложение до уровня спроса. В то же время создаются условия для выхода из кризиса. Уменьшаются цены на средства производства и удешевляется кредит, что позволяет возобновить расширенное воспроизводство на новой технической основе.

В следующей фазе — *оживлении* — производство расширяется до его предкризисного уровня. Размеры товарных запасов устанавливаются на уровне, необходимом для бесперебойного снабжения рынка. Начинается небольшое повышение цен, вызванное увеличением покупательского спроса; сокращаются масштабы безработицы; возрастает спрос на денежный капитал, и ставка процента увеличивается.

Наконец, наступает фаза *подъема*. В этот период выпуск продукции превышает предкризисный уровень. Сокращается безработица. С расширением покупательского спроса возрастают цены на товары. Повышается прибыльность производства. Увеличивается спрос на кредитные средства, и соответственно возрастает норма банковского процента.

О динамике экономических показателей во всех фазах цикла наглядное представление дает табл. 24.

Таблица 24

Динамика экономических показателей в фазах экономического цикла

Состояние экономики	Фазы цикла			
	Кризис	Депрессия	Оживление	Подъем
1. Объем производства	1. Падение	1. Остановка	1. Восстановление до предкризисного уровня	1. Превышение этого уровня

Окончание табл. 24

Состояние экономики	Фазы цикла			
	Кризис	Депрессия	Оживление	Подъем
2. Занятость работников	2. Массовая безработица	2. Застой	2. Рост занятости	2. Наибольшая занятость
3. Цены товаров	3. Снижение	3. Низкий уровень цен	3. Подъем рыночных цен	3. Спекулятивный рост цен

В начале изучаемой темы мы могли представить себе экономический рост как прямую линию, направленную по наклонной плоскости вверх. Но, оказывается, во время циклического движения экономики ее развитие идет по кривой линии, как это изображено на рис. 17.

Первый экономический кризис перепроизводства произошел в 1825 г. в Англии. Это объясняется тем, что в этой стране переход к более эффективному индустриальному производству усилил неумную погоню предпринимателей за прибылью. Эта цель достигается непрерывным увеличением капитала, расширением производства. При этом выпуск продукции выходит далеко за пределы возможностей рыночного спроса. Когда предложение превышает спрос до недопустимых размеров, неизбежно наступает кризис.

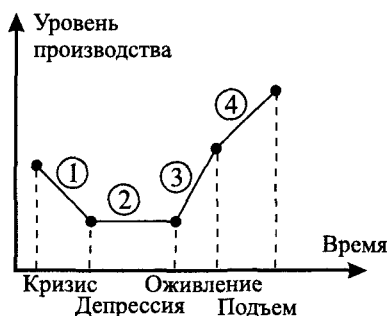


Рис. 17. Фазы экономического цикла

В XIX — первой половине XX в. кризисы периодически повторялись примерно через 10–12 лет. Затем национальные кризисы стали перерастать в мировые.

Совершенно иное положение сложилось в нашей стране. В связи с политикой индустриализации и созданием оборонно-промышленного комплекса доминирующее положение получило производство средств производства. В планах развития экономики предусматривался и на деле осуществлялся рост совокупного общественного продукта в следующих позициях: удельный вес средств производства составлял 75%, а доля предметов потребления — только 25%. Поэтому постоянно ощущалась нехватка предметов потребления. Несмотря на это обстоятельство в 1980—1990 гг. государство проводило политику увеличения денежных выплат заработной платы. В 1986—1990 гг. рост денежной массы в обществе в шесть раз обгонял увеличение валового национального продукта. В результате возник необычный кризис — кризис недопроизводства. Покупательский спрос населения на рынке потребительских товаров чрезмерно обогнал их предложение.

О глубине «кризисной ямы», в которую опустилась экономика России, дает такое представление: уровень экономики в 1998 г. по сравнению с ее уровнем в 1990 г., принятым за 100%, составил:

- валовой внутренний продукт — 59%;
- производство промышленной продукции — 46%;
- объем продукции сельского хозяйства — 56%.

Чтобы выйти из тяжелого кризисного положения, в России были приняты крупномасштабные меры по непрерывному подъему производства начиная с 1999 г. Об эффективности проводимых мер свидетельствуют следующие результаты:

- непрерывный рост производства ВВП — 5—7% в год;
- увеличение объема экспорта — с 58 млрд долл. в 1998 г. до 241 млрд долл. в 2006 г.

Этот исторический урок поучителен: нельзя допускать неравенства величин спроса и предложения товаров в стране выше или ниже предельно установленного уровня.

8.5. Современный мировой финансовый и экономический кризис. Экономические и правовые меры по преодолению мирового кризиса, проведению политики занятости и регулированию инфляции

Прежде всего, важно выяснить вопрос: почему состоялся переход кризисов от преимущественно национального явления к мировым потрясениям?

Причиной такого перехода стало резкое усиление со второй половины XX в. взаимозависимости экономического развития множества разных стран, наладивших очень тесное сотрудничество во всех сферах национальных хозяйств. Об этом более подробно говорится в 10-й теме.

Вместе с тем мировой кризис XXI в. существенно отличается от такого грандиозного мирового экономического кризиса, который прошел в 1929–1933 гг. В чем состоят эти отличия?

Современный мировой кризис имеет следующие особенности.

1. Кризис ликвидности

Кризис XXI в. начался не как кризис перепроизводства. Первопричиной этого кризиса находился в сфере финансовых отношений, где иногда возникают кризисные процессы.

Финансовый кризис означает глубокое расстройство государственной финансовой системы, которое сопровождается:

- возросшей инфляцией;
- неустойчивостью курсов ценных бумаг;
- дефицитом государственного бюджета (значительным превышением государственных расходов над доходами);
 - дефолтом (отказом от уплаты долга);
 - нестабильностью и падением курса национальной валюты.

В первую очередь возник *кризис ликвидности* — отсутствие необходимого количества наличных денег M_0 (наиболее ликвидных наличных денег, о чем говорилось в третьей теме §2). Этот кризис начался в США. Здесь в 2007 г. значительно возрос спрос населения на сравнительно дешевый ипотечный кредит (который банки выдают на покупку жилья под залог недвижимости). Однако банки не проверили как следует платежеспособность заемщиков кредита. И оказалось, что многие заемщики не смогли вовремя погасить свою задолженность. Одновременно банки израсходовали большие суммы денег для спекулятивной наживы на фондовом рынке. К тому же банки были обременены облигациями (долговыми обязательствами государств и других организаций). В 2007 г. на их счетах скопилось свыше 16 трлн долл. разных долговых обязательств. В свою очередь, США не могли помочь своим банкам преодолеть кризис ликвидности, поскольку само государство в то время имело только внешних долгов около 13 трлн долл.

В экономически развитых странах многие банки прекратили выдавать кредиты. Кризис банковской ликвидности уже в 2008 г. породил спад производства и замедление темпов его роста.

Что касается России, то она смогла избежать кризиса ликвидности, поскольку государство предусмотрело своевременную «подушку безопасности» за счет нефтедолларов, полученных на международной товарной бирже.

В нашей стране удалось стабилизировать положение с краткосрочной банковской ликвидностью. Так, государственное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию помогло сотням тысяч семей преодолеть сложности с погашением кредита из-за увольнения с работы или резкого падения заработной платы.

Примечательно изменение отношения населения к банковским вкладам. Если в октябре 2008 г. население забрало из банков свои деньги на 360 млрд руб., то в ноябре депозитные вклады остались неизменными, а в декабре их прирост составил 400 млрд руб.

2. Роль крупных корпораций в возникновении мирового финансового кризиса

Крупные корпорации ведущих стран мира создали к началу 2007 г. такую структуру мировой экономики, которая послужила главной причиной мирового кризиса. Эта конструкция включила следующие элементы:

- недопущение государственного регулирования экономически опасной деятельности корпоративности на международных биржах;
- препятствие введению ограничений размера процентной ставки банков за кредит;
- вовлечение целых стран и физических лиц, приобретающих кабальные государственные и корпоративные облигации, в их долговое рабство;
- замена производства товаров финансовыми механизмами, т.е. сделками с ценными бумагами;
- применение неадекватного ценообразования на товары, которое не учитывает внешние факторы (экономические угрозы, риски для здоровья работников);
- списание долгов корпораций на фиктивные офшорные компании;
- проведение в странах «третьего мира» такой приватизации, которая дает транснациональным корпорациям сырьевые базы и приводит к дерегулированию экономики (отстранению государства от экономического управления) и т.п.

Благодаря полной свободе деятельности международных корпораций, доминирующих в банковской сфере, мировой финансовый и экономический кризис развивался достаточно противоречиво. Получив деньги от государства, многие банки не заботились о пре-

одолении долгосрочной ликвидности (о предоставлении в кредит «длинных денег»). Они значительно повысили проценты по ссудам, сделав практически недоступным получение заемных средств предприятиям реальной экономики. Более выгодными для банков во время кризиса стали сделки на финансовых рынках и спекуляция на перепродаже иностранных валют. Однако известно, что все последние годы мировые финансовые рынки, скорее, создавали большие риски и проблемы, чем решали их. Развитию долгосрочной ликвидности могут, по-видимому, способствовать значительное увеличение уставных капиталов банков (их укрупнение), а также активная поддержка крупных кредитных организаций государственными активами по страхованию вкладов.

3. Пути выхода из мирового кризиса

На международных встречах глав государств на высшем уровне были рекомендованы, в частности, следующие эффективные действия всех стран:

- создавать более эффективные и конкурентоспособные структуры экономики;
- государству оказывать максимально возможную социальную поддержку населению, пострадавшему от кризиса;
- всем странам к 2013 г. сократить бюджетный дефицит в 2 раза. К 2016 г. стабилизировать или понизить соотношение государственного долга и ВВП страны. Предложено ужесточить контроль за деятельностью банков.

Исходя из особенностей финансов отдельных государств, высказаны различные проекты государственной политики:

- в Англии ввели налог на бонусы (поощрительные премии) банкиров в размере 50%. Признано необходимым сократить государственные расходы на поддержку крупного банковского капитала;
- в Германии решили ввести запрет на некоторые ценные бумаги, используемые для спекуляции;
- в США решили создать комиссию по контролю финансовых продуктов и услуг, предлагаемых банками, ипотечными агентствами и паевыми фондами. Виновные руководители банков, получившие в период кризиса огромные бонусы, нелестно названы «жирными котами». Банкам рекомендовано ограничить покупку ценных бумаг;
- по инициативе России внесено предложение о создании новой системы контроля кредитно-денежной и бюджетной политики стран, чтобы избежать повторения глобального экономического кризиса.

Проведение политики занятости и регулирования инфляции

Массовая безработица возникает во время кризиса из-за падения производства. Она может возникать в сравнительно небольших поселениях — в так называемых моногородах, где градообразующим фактором является одно крупное предприятие (например, предприятие добывающей промышленности). С прекращением по разным причинам деятельности такой организации наступает безработица.

Кто же является безработным?

Безработные — лица 16 лет и старше, которые:

- а) могут работать;
- б) хотят трудиться;
- в) не имеют рабочего места.

На основании данных о занятости (З) и безработице определяется уровень безработицы. *Уровень безработицы* (Y_6) — удельный вес числа безработных (Б) в составе экономически активного населения (Ξ_a). Этот уровень определяется по формуле:

$$Y_6 = \frac{\Xi_a - З}{\Xi_a} \times 100 = \frac{Б}{\Xi_a} \times 100.$$

При определении уровня безработицы часто принимается во внимание численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости. Но не все люди, нуждающиеся в работе, становятся на учет в этих органах. Поэтому действительная численность безработных существенно превышает уровень официально зарегистрированной безработицы. Такое расхождение в показателях не позволяет установить степень социальной опасности безработицы.

Предельно допустимым уровнем безработицы принято считать 7–8%.

Об уровне безработицы в ряде стран можно судить по данным табл. 25.

Таблица 25

Удельный вес безработных в численности экономического населения (в %)

Страна	2000 г.	2007 г.
Россия	10,6	6,1
Германия	7,9	8,6
США	4,0	4,6
Франция	10,0	8,0
Япония	4,7	3,9

Безработица создает **угрозу социально-экономической безопасности работников**. Эта угроза обусловлена следующими обстоятельствами:

- люди теряют источник средств существования для себя и семьи;
- наступает банкротство денежных сбережений (невыплата долгов);
- утрачиваются средства для охраны здоровья;
- ухудшается профессиональная подготовка работника;
- наносится моральный и психологический удар людям.

Многие государства проводят следующие меры по увеличению занятости населения:

- сокращают законодательно установленную продолжительность рабочего времени в период массовой безработицы;
- рекомендуют осуществлять на предприятиях разделение рабочих мест между тружениками (для увеличения занятости);
- досрочно увольняют на пенсию работников государственного сектора экономики, которые не дослужили до пенсии 2–3 года;
- создают новые рабочие места и организуют общественные работы (в области инфраструктуры — для постройки высококачественных дорог и т.п.), особенно для хронических безработных и молодежи;
- сокращают предложение рабочей силы на рынке труда; ограничивают иммиграцию (возвращение на родину) иностранцев;
- способствуют деятельности бирж труда, которые посредничают между предпринимателями и работниками при трудовом найме.

В России вводятся государственные каналы поступления на рынок труда гастарбайтеров, направляемых в разные регионы страны. При этом учитываются потребности в рабочей силе, профессии и уровне квалификации гастарбайтеров, формы их необходимого обучения и повышения квалификации.

Теперь мы рассмотрим проблему преодоления инфляционного роста цен. О существовании инфляции было сказано в шестой теме §2. Выясним вопросы: какие факторы, порождают инфляцию, и как эти факторы преодолеваются?

В современных условиях действуют следующие факторы, которые вызывают рост цен на товары и услуги.

К **внутренним** для каждой страны факторам относятся:

- во многих странах, как правило, государственные расходы превышают доходы. Тогда правительство обычно увеличивает внутренний государственный долг (выпускает ценные бумаги, получает кредиты, за которые затем приходится расплачиваться);
- центральный банк нередко допускает чрезмерную эмиссию (выпуск) денег, чтобы покрывать возрастающие нужды государства;

- банки осуществляют кредитную экспансию (дают кредиты сверх возможности должников возратить долги);
- монополии, выпускающие основную массу товаров, заинтересованы в повышении цен на свою продукцию и часто добиваются этого;
- увеличение размеров долгосрочных капитальных вложений ведет к тому, что долгое время страна не получает никакой отдачи от затраченных денег.

Существуют и международные факторы инфляции:

- государство увеличивает свой внешний долг (берет займы у других стран);
- банки ведут обмен иностранных валют на национальную валюту (это предполагает дополнительный выпуск денег);
- рост цен на средства производства на мировом рынке вызывает увеличение цен на них внутри страны;
- структурные кризисы в мировой экономике, связанные с уменьшением природных ресурсов, ведут к удорожанию факторов производства во всех странах;
- войны между государствами сопровождаются огромной потребностью в деньгах.

Практика денежной политики многих государств показывает, что более реально вести борьбу не столько с причинами обесценивания денег, сколько с их последствиями, иначе говоря, *сделать инфляцию управляемой*, а ее уровень — *умеренным* (получим).

Опыт многих стран доказал эффективность следующих мер антиинфляционной политики государства.

- *Проведение политики регулирования доходов.* Имеется ввиду сдерживание инфляции посредством необоснованного повышения доходов работающих, которое увеличивает затраты на производство товаров. Правительство избегает прямого регулирования уровня заработной платы в негосударственном секторе экономики. Оно использует косвенные методы в виде «социального партнерства» — поиска соглашения работодателей с профессиональными союзами наемных работников путем взаимных уступок.
- *Ограничение монополистической деятельности в области ценообразования.* В этом случае правительство берет под контроль монополистическое «вздувание» цен.
- Эффективное регулирование количества денег в обращении благодаря *умелой денежной политике центрального банка.*
- Наконец, чтобы упорядочить и укрепить денежное обращение, государства проводят денежные реформы. *Денежные реформы озна-*

чают переход от одной денежной единицы к другой или частичное изменение денежной системы. Например, *деноминация* — изменение нарицательной стоимости денежных знаков с их обменом по определенному соотношению на новые более крупные денежные единицы с одновременным пересчетом (в таком же соотношении) цен, тарифов, заработной платы и т.д. Деноминация проводилась в России в 1 января 1998 г. Обращающиеся деньги были заменены на новые в соотношении 1000 рублей старого образца на 1 рубль нового.

Тема 9. Роль экономики в развитии социальных отношений. Качество жизни

9.1. Взаимосвязь экономических и социальных отношений

Чтобы лучше разобраться в данной теме, потребуется прежде всего выяснить: что такое социальные отношения, какие виды отношений между людьми они включают?

Социальные отношения непосредственно выражают образ и уровень жизни людей, их благосостояния и потребления. Они развиваются главным образом в социальной сфере услуг:

- образовании;
- культуре;
- здравоохранении;
- социальном обеспечении;
- физической культуре;
- общественном питании;
- жилищно-коммунальном обслуживании;
- пассажирском транспорте;
- связи.

Именно в этой сфере услуг в наибольшей мере проявляются социальные отношения, которые связаны с жизнью общества в целом, с его структурой.

Поскольку социальные отношения связаны с жизнью и положением людей в обществе, то они определяют *социальную справедливость*. Такая справедливость — понятие о должном, соответствующее сущности человека и его неотъемлемым правам. Под справедливостью понимается соответствие между:

- практической деятельностью людей и их общественным положением;
- их правами и обязанностями;
- деянием и воздаянием;
- трудом и вознаграждением;
- преступлением и наказанием;
- заслугами человека и их общественным признанием.

Нормальные социальные отношения и социальная справедливость не просто провозглашаются, но и определяются в законодательном порядке. Чтобы иметь нужную *юридическую грамотность*, каждому гражданину важно знать, какие социальные права он имеет по закону.

В целях осуществления прав и свобод каждого гражданина в нашей стране действует *социальное государство*. В ст. 7 Конституции Российской Федерации об этом говорится:

1. Российская Федерация — социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

2. В Российской Федерации охраняются труд и здоровье человека, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты.

В гл. 2 Конституции Российской Федерации конкретно устанавливаются права и свободы человека и гражданина, включая и экономические права.

Стало быть, в нашей стране юридически установлена взаимосвязь и единство экономических и социальных прав граждан. Такое единство характеризуется в последующем материале изучаемой темы.

9.2. Воспроизводство населения страны. Экономические и правовые меры по улучшению демографического положения страны

Один из главных показателей социального и экономического развития каждой страны является ее демографическое (гр. *demos* — народ, *grapho* — пишу) положение. Такое положение измеряется, прежде всего, посредством показателя *абсолютной численности* населения (среднегодовой численности).

Вот такие абсолютные показатели мы видим по ряду стран в 2012 г. (в млн человек): Италия — 61, Великобритания — 63, Франция — 65,

Германия — 81, Япония — 127, Россия — 138, Индонезия — 248, Бразилия — 205, США — 304, Индия — 1205, Китай — 1343.

Статистика особо выделяет *естественный* прирост населения (подсчитываются постоянно проживающие в стране). Его движение учитывается без учета эмигрантов и иммигрантов.

Естественное движение населения подсчитывается в *относительном выражении* с помощью *общих коэффициентов*:

- *рождаемости* (отношения родившихся живыми в течение календарного года к среднегодовой численности наличного населения);
- *смертности* (отношения числа умерших в течение года к среднегодовой численности населения);
- *естественного прироста* населения (разности общих коэффициентов рождаемости и смертности).

Все коэффициенты определяются в промилле — как численность естественного прироста (или убыли) населения в расчете на 1000 жителей страны (‰).

Изменение численности населения зависит от биологических, географических и социально-экономических факторов. Решающее значение имеют *социально-экономические условия развития*. Таковыми являются:

- *уровень развития материального производства*. Примечательно, что во время преимущественного собирательства готовых для питания продуктов природы население возрастало на 15% за 1000 лет. С возникновением производящей экономики численность людей стала увеличиваться на 40% за тысячу лет;
- *характер экономического строя*. Так, на рост численности населения пагубно воздействовал рабовладельческий строй, основанный на беспощадном отношении к рабам. Гуманный (основанный на уважении к человеку) общественный строй благоприятствует росту численности населения;
- *отношения собственности*. Некоторые формы собственности — количество недвижимого имущества — ставят в прямую зависимость от численности семьи. Например, в России при феодализме общинная земля распределялась среди крестьян с учетом численности членов семьи (по «едокам» или по «душам» — мужчинам), что, разумеется, поощряло рождаемость;
- *развитие социальных отношений*. Примером может служить возникновение семьи — основной социальной ячейки общества. Это способствовало увеличению рождаемости, росту народонаселения;

- *войны*. Об отрицательном их влиянии говорит тот факт, что во время Второй мировой войны только в нашей стране погибло 26 млн человек;
- *охрана здоровья людей*. Болезни и вредные привычки уносят жизни десятков миллионов людей. Среди причин смерти на первом месте во всех промышленно развитых странах стоят болезни системы органов кровообращения, на втором месте — злокачественные образования, на третьем — болезни органов дыхания. На такого рода опасные болезни воздействуют в первую очередь курение, малоподвижный образ жизни, алкоголизм, употребление наркотиков.

В условиях конца XX — начале XXI в. нет одинакового для всех стран соотношения между изменениями численности населения и объема производства ВВП.

Рассмотрим наиболее распространенные варианты таких соотношений.

Первый вариант. В одинаковом направлении растут и численность населения, и объем производства ВВП (рис. 18). Такой рост имеет место в США и Канаде.

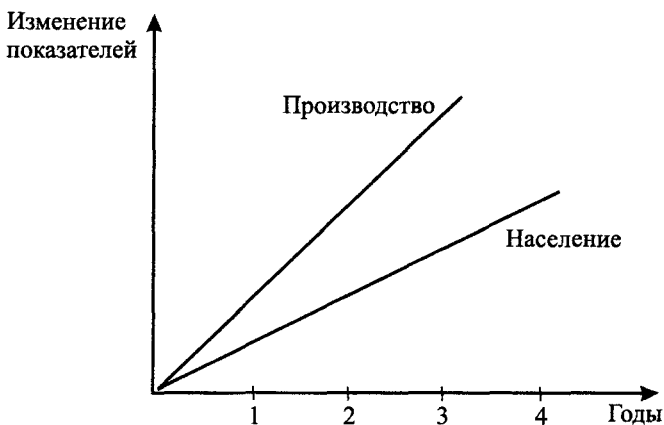


Рис. 18. ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ПЕРВОМ ВАРИАНТЕ

Второй вариант. Худший показатель естественного прироста назван «демографическая зима». В этом случае население увеличивается очень низкими темпами или может даже сокращаться. В то же время производство ВВП непрерывно возрастает (рис. 19).

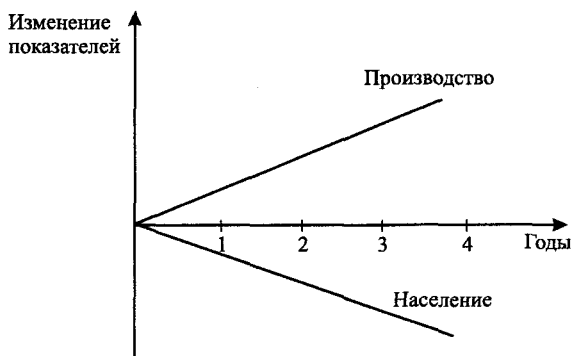


Рис. 19. ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ «ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ЗИМЕ»

Такая «зима» имела место в Германии, Италии и некоторых других странах. Снижение прироста населения в экономически процветающих странах Западной Европы произошел в основном по следующим причинам:

- большой рост доли городского населения по сравнению с сельским;
- возросшее участие женщин в материальном и нематериальном производстве;
- значительное повышение уровня образования и культуры женщин;
- увеличение возраста вступления в брак;
- уменьшение участия женщин в домашнем хозяйстве.

Третий вариант. Эта весьма противоречивая динамика двух рассматриваемых показателей была образно названа «демографическая весна». Название отражает, с одной стороны, самый быстрый прирост

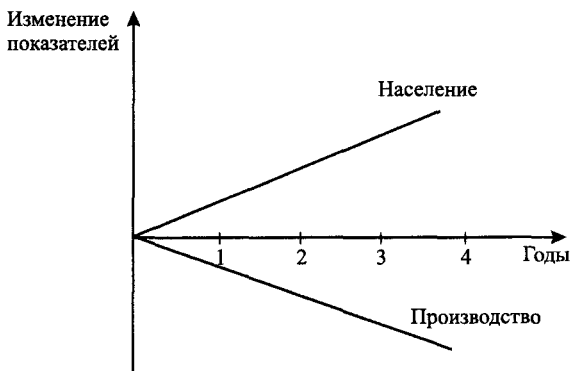


Рис. 20. ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ «ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ВЕСНЕ»

населения. С другой стороны, наблюдается застойное состояние или даже падение производства ВВП (рис. 20). Такое положение сложилось в Конго, Анголе, Эфиопии и других африканских странах.

Экономические и правовые меры по улучшению демографического положения страны

В России в период кризисного падения производства в 1990-х гг. началась депопуляция населения (уменьшение егр численности).

С начала XXI в. в России производство стало возрастать на 6–7% в год. Стали значительно снижаться показатели депопуляции.

Демографическая политика государства проводится по нескольким направлениям.

- *Правовые меры* по стимулированию рождаемости населения.

Впервые с 1 января 2007 г. женщины, родившие или усыновившие ребенка, который стал как минимум вторым ребенком в семье, должны получать «материнский капитал» 250 тыс. руб. Этим капиталом можно будет распоряжаться после достижения ребенком возраста трех лет. Установленная сумма ежегодно индексируется с учетом инфляции. «Материнский капитал» можно использовать на приобретение жилья, образование ребенка и формирование накопительной части трудовой пенсии матери.

- Принимаются разнообразные меры по *снижению смертности населения*.
- *Содействие переселению соотечественников, проживающих за рубежом*.

В русской диаспоре (части народа, живущего вне страны его происхождения) за рубежом проживает 30 млн человек. Государство поможет соотечественникам в добровольном переезде и первичном обустройстве, получении работы, образования, в пенсионном обеспечении.

- *Новое в политике миграции*.

В настоящее время в России проживают 10–15 млн эмигрантов из стран СНГ и дальнего зарубежья, приехавших на заработки.

В настоящее время Российское государство проводит законодательные меры по регистрации мигрантов, их устройству на работу, обучению новым профессиям, необходимым для нашей страны.

Весь комплекс проводимых государством в нашей стране мер по улучшению демографического положения уже к 2011 г. дал положительные результаты; возросла рождаемость, снизилась смертность и увеличилась продолжительность жизни населения.

В Западной Европе государственные органы принимают ряд правовых мер по преодолению низкой рождаемости населения.

Во Франции в трудовом законодательстве записано, что «отпуск по беременности и родам есть право любой гражданки страны». Этот отпуск составляет 16 недель. При этом заработная плата сохраняется полностью. Можно взять по закону декретный отпуск до трех лет, при этом рабочее место сохраняется, а государство платит пособие на ребенка в размере до 400 евро ежемесячно. В 2009 г. на каждого школьника от 8 до 18 лет выплачено от 290 до 305 евро для приобретения необходимых для учебы вещей.

В Великобритании декретный отпуск составляет 26 недель, столько же времени составляет частично оплачиваемый отпуск. Первые шесть недель будущая мама получает 90% от заработной платы (за счет работодателя). По закону мужчины могут брать полугодовой отпуск по уходу за новорожденным вместе с женой. Отцам оплачивается двухнедельный отпуск.

В Германии ухаживающий за ребенком член семьи (мать или отец) получает в течение года после рождения малыша дополнительно 67% от последнего заработка (максимум 1800 евро).

Приведенные факты убедительно свидетельствуют о том, что наибольший результат в улучшении демографического положения может дать сочетание экономических, социальных и правовых мер, проводимых государством в этом деле.

9.3. Государственное финансовое регулирование доходов населения

Сейчас мы сталкиваемся с социальным парадоксом (греч. *paradoxos* — неожиданный, странный). До сих пор могло показаться, что согласно социальной справедливости, все члены общества должны трудиться, чтобы иметь право на получение необходимых жизненных средств.

Но на деле это предположение не соблюдается и не может быть претворено в жизни.

Согласно данным мировой статистики все население развитых стран делятся на две основные группы.

Первая группа — экономически активное население. Это люди, которые, входя в состав рабочей силы общества, создают жизненные блага и получают доходы. К ним относятся:

- работающие по найму и за вознаграждение;

- предприниматели и управленческий персонал;
 - кто трудится без оплаты в семейном хозяйстве.
- Вторая группа* — экономически неактивное население. Сюда входят:
- пенсионеры и инвалиды, переставшие работать;
 - лица, которые не хотят или не могут работать;
 - те, у кого нет необходимости трудиться (независимо от источников дохода).

Сколько же людей в развитых странах не участвуют в хозяйственной деятельности и не получают заработанные доходы. Вот данные по ряду стран (табл. 26).

Таблица 26

Среднегодовая численность незанятого в экономике населения, млн человек, 2007 г.

Страна	Всего населения	Незанятые в экономике	Удельный вес незанятых в общей численности населения, %
Россия	142	71	49
Франция	62	34	55
Германия	82	40	50
США	302	149	50
Япония	128	62	48

Кстати, только очень небольшая часть студентов совмещает учебу с трудом, дающим доходы.

Приведенные в табл. 26 статистические данные наводят на следующие серьезные размышления:

- **кто и как** должен обеспечить нормальные условия жизни не занятым в экономике гражданам (около половины населения страны);
- **как можно обеспечить** необходимыми благами десятки и сотни миллионов людей, не имеющих ни копейки, ни цента?..

Самые богатые предприниматели, нажившие огромные средства, быстро пустили в ход циничную шутку: «Бесплатный сыр только в мышеловке».

Бесспорно, пожалуй, только одно. Здесь речь идет о грандиозной и постоянно осуществляемой миссии (ответственной роли) — оказывать половине населения страны помощь в предоставлении необходимых условий жизни. С такой миссией в состоянии справиться только **социальное государство**. Такое государство способно создать особый механизм распределения национального дохода — налоговую систему.

Налоги — обязательные по закону платежи, которые государство взимает с учетом величины начальных доходов предприятий и населения. За счет в основном налогов образуется доходная часть бюджета государства, в котором содержится роспись (смета, баланс) денежных доходов и расходов государства.

Доходная часть бюджета во многих западных странах образуется за счет следующих видов поступлений: подоходного налога, налога на прибыль корпорации, взносов на социальное страхование, акцизов (косвенных налогов на товары массового потребления и на услуги), налогов на имущество и др.

Различают следующие *ставки налога* (размер налога на единицу обложения):

- *прогрессивные*, которые возрастают с увеличением доходов;
- *пропорциональные* — единый процент уплаты налогов независимо от размеров доходов (в нашей стране такой налог составляет 13%);
- *регрессивные*, которые снижаются в большей мере в сторону меньших доходов (рис. 21).

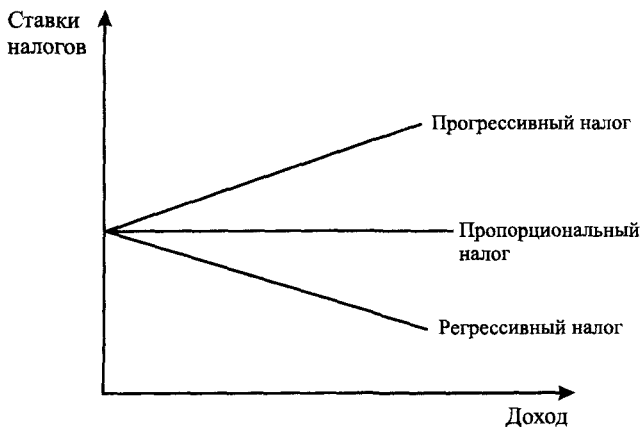


Рис. 21. Виды налогов

В нашей стране установлен для всех лиц, занятых в хозяйственной деятельности, пропорциональный налог в размере 13% дохода.

На какие социальные нужды государство расходует полученные им налоговые поступления?

Государство создает условия для *достаточного удовлетворения наиболее значимых потребностей всего населения*. Для этого оно берет на

себя значительную часть расходов на среднее и высшее образование, здравоохранение, культуру и иные отрасли нематериального производства и услуг. К этому добавляются больше расходы на социальные программы.

Государство оказывает *социальную помощь* гражданам, которые нуждаются в содействии в связи с возрастом, состоянием здоровья, социальным положением, недостаточной обеспеченностью средствами существования. Эта помощь проявляется в виде пенсий, предоставления денежных пособий, материальной помощи в обслуживании больных и престарелых, заботе о детях.

Надежную систему материального обеспечения нетрудоспособных людей называют *социальным страхованием*. Государство в России устанавливает и осуществляет разнообразную помощь нуждающимся за счет фондов — денежных или материальных средств определенного назначения.

В систему финансовой безопасности для нуждающихся входит *фонд социального страхования*. Из средств фонда производятся выплаты трудящимся пособий по временной нетрудоспособности (за период болезней) и др. В этих целях предприятия производят платежи в фонд социального страхования в размерах, установленных законодательными актами (рис. 22).

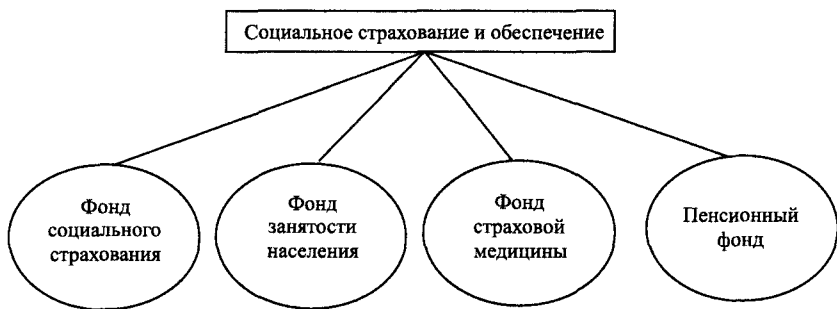


Рис. 22. Фонды социального страхования и обеспечения

Нельзя не заметить, что часть крупных бизнесменов многочисленными способами пытаются избежать уплаты налогов.

Сотрудники налоговой полиции обнаружили свыше 100 способов уклонения от налогов. Вот несколько, пожалуй, самых простых:

- занижается объем произведенной продукции;
- завышается себестоимость товара (чтобы скрыть часть прибыли);

- торговая выручка, полученная наличными, не приходится, не указывается;
- используются чужие расчетные счета в банке по взаимной договоренности предпринимателей;
- при сдаче товаров в коммерческий магазин накладная (документ о поставке товаров) оформляется, но не регистрируется.

Во второй половине XX в. разработаны новые способы ухода от налогов.

В обход налоговых органов преступники стали переправлять свои доходы в места с разными названиями:

- «налоговые убежища»;
- «налоговые гавани»;
- «офшорные зоны» (англ. off shore — вне берега).

Такие укрытия для доходов — это *небольшие государства и территории*, куда активно привлекаются ссудные капиталы из-за рубежа. Владельцам капиталов предоставляются налоговые и другие льготы. Выделяются семь *офшорных центров*.

- 1) Багамские острова;
- 2) Бахрейн;
- 3) Гонконг;
- 4) Сингапур;
- 5) Каймановы острова;
- 6) Панама;
- 7) Нидерландские Антильские острова.

Не имеют официального правового положения **«офшор»** более 70 *территорий*, где также предоставляют *офшорные услуги* (Бермудские острова, Гибралтар, Кипр, Мальта, Швейцария и др.).

К нарушителям налогового законодательства принимаются суровые меры (Уголовный кодекс Российской Федерации, ст. 194, 198, 199).

9.4. Ускоренное развитие сферы услуг. Экономические и правовые меры по уменьшению социального расслоения по уровню жизни.

Качество жизни

При рассмотрении исторических этапов развития общественного производства (тема 2.5) было отмечено, что при каждом крупном изменении в производстве средств труда коренным образом изменялась структура экономики и появлялась новая доминирующая отрасль хозяйственной деятельности. Так, в табл. 2–4 показано, что на первой стадии производства это было сельское хозяйство, на второй — промышленность и на третьей — сфера услуг.

Нам важно знать: какой стала основная структура национальной экономики в разных странах в начале XXI в.?

Статистика показывает, что в мире существует 2 группы стран с весьма разными отраслевыми структурами производства. Вот, например, в табл. 27 представлена структура экономики ряда крупных азиатских стран.

Таблица 27

Отраслевая структура ВВП в 2001–2006 гг., % к итогу

Страна	ВВП, всего	В том числе в отраслях сельского, лесного хозяйства и т.п.	Промышленность	Услуги
Индия	100	25	20	43
Индонезия	100	17	39	38
Китай	100	15	46	40
Пакистан	100	24	19	43
Филиппины	100	15	27	53

Как очевидно, в указанных странах существенную роль играет традиционная отрасль сельского хозяйства. Вместе с тем произошло что-то необычное: Китай, Индия и многие другие ранее слаборазвитые страны превратились в достаточно сильных конкурентов, например, западноевропейских стран в области производства многих промышленных продуктов. Так, Китай завалил Европу дешевыми изделиями промышленности (одеждой, обувью, бытовой техникой и др.).

Вторую группу составляют страны, которые давно прошли стадию развития сельского хозяйства и очень изменили структуру промышленности, наиболее быстро выпускают инновационные товары 4–5-го поколений, которых нет в азиатских странах.

Вот о чем говорят следующие статистические данные (табл. 28).

Таблица 28

Отраслевая структура ВВП в 2001–2006 гг., % к итогу

Страна	ВВП, всего	В том числе в отраслях сельского, лесного хозяйства и т.п.	Промышленность	Услуги
Великобритания	100	1	19	75
Германия	100	1	25	71
США	100	1	18	67
Франция	100	3	15	77
Япония	100	2	23	69

По данным табл. 27 ясно, что в западных странах на долю сельского, лесного хозяйства, рыболовства и охоты приходится всего 1–3% ВВП страны, а на долю промышленности — примерно 20–24%.

Выходит, что расцвет и сельского хозяйства, и промышленности удовлетворительно них во многом уже в прошлом. Свою потребность в сельскохозяйственной продукции и некоторой части промышленной продукции западные страны удовлетворяют с помощью мирового рынка.

Более всего бросается в глаза очень большой удельный вес сферы услуг в структуре ВВП. Именно эта сфера по темпам роста сейчас во многом опередила развитие других крупных отраслей экономики.

Рассмотрение отраслевой структуры других стран порождает сомнение в правильности сравнения этих стран по одинаковому показателю — темпов роста ВВП или по скорости развития промышленности.

Примечательно, что в азиатских странах достигнуты довольно высокие темпы роста индустрии (тяжелой и легкой промышленности). Например, индексы производства промышленной продукции (1997 г. = 100%) составили в:

- Индии — 154 (2004 г.);
- Республике Корея — 265 (2003 г.);
- Китае — 492 (2001 г.).

Однако в бывших индустриальных странах, перешедших на стадию постиндустриального развития, в начале XXI в. наблюдаются очень невысокие темпы развития промышленности. Например, индексы промышленной продукции (2000 г. = 100%) в 2007 г. составили: в Великобритании — 93%, во Франции — 102%, в США — 105%, в Японии — 106%, в Германии — 121%.

Что касается России, то в отраслевой структуре ВВП в 2008 г. сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота составляли 5%, промышленность — 30%, а сфера услуг только 56%. Эта цифра говорит о необходимости в первоочередном порядке ускорять развитие сферы услуг. Речь идет о проведении модернизации с учетом современных требований всей инфраструктуры сферы услуг и о повышении качества жизни населения.

Экономические и правовые меры по уменьшению социального расслоения по уровню жизни. Качество жизни

Если все граждане страны обеспечены необходимыми жизненными благами, то это отнюдь не означает достижения полного социального равенства людей.

Степень фактического социального расслоения населения страны можно определить с помощью статистических данных и наглядно представить в виде **кривой Лоренца** (рис. 23).

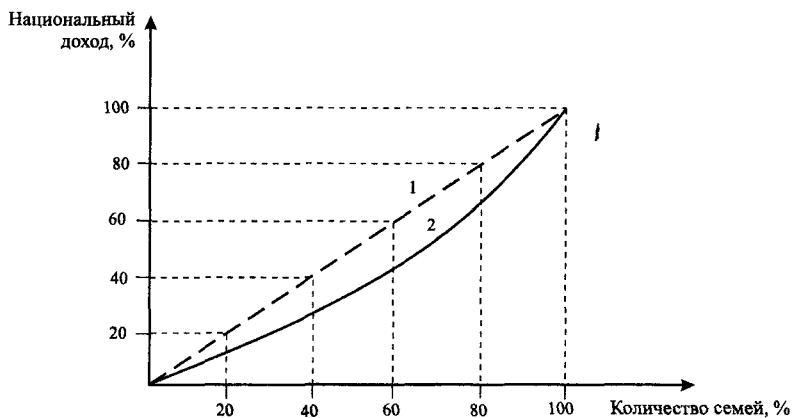


Рис. 23. Кривая Лоренца

С помощью кривой Лоренца определяется так называемый *коэффициент фондов*, или же *децильный* (лат. десет — десять) *коэффициент*. Он показывает, во сколько раз 10% самых богатых семей превосходят по уровню дохода 10% самых бедных семей. На рис. 22 линия 1 характеризует абсолютное равенство доходов всех семей (скажем, 40% семей получают 40% национального дохода и т.п.). Линия 2 показывает фактическое распределение фондов (доходов). С помощью коэффициента фондов можно сопоставить степень социального расслоения населения в разных странах (табл. 29).

Таблица 29

Коэффициент фондов в разных странах

Страна	Год	Коэффициент фондов в разгах
Великобритания	1999	13,6
Германия	2000	6,9
Италия	2000	11,7
Россия	2008	16,9
США	2000	15,7
Япония	1993	4,9

Важно учитывать, что *предельно допустимый коэффициент фондов* составляет 10:1. Значительное превышение этого коэффициента может свидетельствовать о явном или скрытом социальном неблагополучии, недовольстве части населения большим неравенством в распределении благ.

Другим измерителем степени дифференциации доходов является **коэффициент Джини**.

Коэффициент Джини характеризует дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от полностью равного их распределения между всеми жителями страны.

Так, для определения степени концентрации (скопления) доходов разных слоев общества все денежные доходы населения (принятые за 100%) делятся на пять 20%-ных групп. При этом выделяется первая группа с наименьшими фактически полученными доходами и пятая группа с наибольшими доходами. Коэффициент Джини показывает, что при абсолютно равномерном распределении доходов между всеми группами населения расхождение величины получаемых сумм денег приближается к нулю, а при усилении дифференциации доли групп — к единице.

О коэффициенте Джини на практике можно судить по статистическим данным, касающимся нашей страны (табл. 30).

Таблица 30

Распределение общего объема денежных доходов населения в России

Показатели	1992 г.	2007 г.
Денежные доходы, всего, в том числе по 20%-ным группам населения	100	100
первая (наименьшие доходы)	6	5
вторая	12	10
третья	18	15
четвертая	26	22
пятая (наибольшие доходы)	38	48
Коэффициент Джини	0,29	0,42

В России коэффициент Джини возрос с 0,29 в 1992 г. до 0,42 в 2007 г., что свидетельствует об углублении дифференциации денежных доходов. Пятая группа увеличила долю получаемых денег с 38 до 46%, в то время как доля первой группы уменьшилась с 6 до 5% всех доходов.

Нетрудно заметить, что наибольшего значения коэффициент Джини достиг в США и России. Этот факт свидетельствует о большом разрыве здесь в уровне денежных доходов самых богатых и самых бедных слоев населения. Нетрудно понять, что такой рост коэффициента Джини ведет к наибольшему обогащению крупных собственников.

В социально ориентированной экономике возникает *социальная опора гражданского общества* на так называемый *средний класс* (по уровню получаемых доходов). Во многих высокоразвитых странах граждане (семьи) делятся на три основных класса: а) богатый класс — 10–15%; б) средний класс — 70–80%; в) бедный класс — 15–20%. В этом случае обеспечивается наибольшая социальная стабильность общества.

В свою очередь, средний класс принято делить на три части: «низший» и «высший». По-видимому, согласно коэффициенту Джини в низшей части среднего класса можно условно отнести вторую 20%-ную группу населения, к средней части — третью группу и к высшей части четвертую группу среднего класса.

Как же можно уменьшить расслоение людей по уровню жизни в XXI в.?

Для этого требуется применить обширный комплекс разнообразных экономических, социальных и правовых мер стратегического и тактического характера. Сюда можно отнести следующие меры.

- Эффективным средством, препятствующим расслоению трудящихся по величине дохода, является значительное повышение оплаты их работы в результате проведения эффективной модернизации производства и повышения качества труда. Такая мера предусматривается в проектах хозяйственной деятельности, разработанных правительством нашей страны на периоды до 2020 и 2030 гг.
- К числу очень важных мер относится применение новых действенных мер по борьбе против широко распространенной коррупции, в больших масштабах систематически обогащающей особенно многих чиновников. Сильный удар сейчас наносится по этому преступлению, поскольку предусматривается наказание дающим и принимающим взятку штрафом, превышающим сумму взятки в 100 раз.
- Решительные меры требуется принять (в законодательном порядке и их практически осуществить) по ликвидации бедности в нашей стране. В 2007 г. удельный вес населения, находящегося за чертой бедности, составлял 13,4%. В 2007 г. доля населения, живущего менее чем на 1 долл. в день составляла около 2%, а доля населения, живущего менее чем 2 долл. в день, достигала 12,1%.

Стратегически важное значение для обеспечения нормального уровня благосостояния всего народа является определение качества жизни.

Качество жизни — социальное понятие, выражающее качество удовлетворения материальных и культурных потребностей людей. Более конкретно имеется в виду:

- качество питания;
- качество и модность одежды;
- совокупность бытовых удобств, благоустроенность и уют жилищ;
- качество здравоохранения, образования, сферы обслуживания, окружающей среды;
- структура досуга;
- степень удовлетворения потребностей в содержательном общении, знаниях, творческом труде и др.

На практике качество жизни в обобщенном виде кратко определяется в *индексе человеческого развития* (индекс развития человеческого потенциала). Это — комплексная характеристика качества жизни населения страны. В ней отражаются величина продолжительности жизни, достигнутый уровень образования и доходы населения. Индекс человеческого развития рассчитывается в ООН. Значение данного показателя определяется как среднее арифметическое из индексов уровня образования, доходов (ВВП) и продолжительности жизни населения. Чем ближе значение этого показателя к 1, тем выше развитие человеческого потенциала в данной стране (табл. 31).

Таблица 31

Индекс человеческого развития, 2005 г.

	Индекс человеческого развития, 2005 г.	В том числе индекс		
		ожидаемой продолжительности жизни	уровня образования	валового внутреннего продукта (ВВП) ¹
Россия	0,802	0,667	0,956	0,782
Германия	0,935	0,902	0,953	0,949
Великобритания	0,948	0,900	0,970	0,969
Франция	0,952	0,919	0,982	0,954
Япония	0,953	0,954	0,946	0,959
США	0,951	0,881	0,971	1,000

¹ Индекс реального ВВП в среднем на душу населения в долларах по паритету покупательной способности.

Как видно из данных табл. 31, в России общий индекс человеческого развития, индексы продолжительности жизни и ВВП существенно ниже, чем в других указанных в таблице странах.

Как мы увидим из материалов §5 настоящей темы, намеченные и осуществляемые в нашей стране меры по улучшению качества жизни населения, способствуют повышению индекса человеческого развития.

9.5. Приоритетные национальные проекты социально-экономической политики российского государства

С 2006 г. в нашей стране стали осуществляться *приоритетные национальные проекты*, которые определили основные направления социально-экономической политики Российского государства. Несмотря на мировой экономический кризис, в 2010 г. в государственном бюджете около 70% всех расходов было выделено на социальные цели.

Как обеспечивается в России ускорение развития сферы социальных услуг?

Значительное укрепление здоровья населения

Как известно, в России в конце XX в. возник глубокий демографический кризис. Если не предпринять решительные антикризисные меры, то население нашей страны, согласно прогнозам, сократится со 144 млн человек в 2010 г. до 125 млн в 2025 г. Это, безусловно, крайне отрицательно скажется на состоянии человеческого фактора развития НТР и на само существование государства.

Решающим средством существенного улучшения воспроизводства населения является укрепление его здоровья. В этих целях осуществляются, например, следующие меры:

- значительно расширяется фармацевтическая промышленность для преодоления большой зависимости нашей страны от закупок лекарств за границей. Внедряются международные стандарты качества изготавливаемых медицинских препаратов;
- согласно закону «Об обороте лекарственных средств» (вступившему в действие с 1 сентября 2010 г.), строго установлено, что каждое жизненно важное лекарство будет иметь конечную стоимость, выше которой аптеки не должны его продавать. Вводятся наказания за незаконное повышение цен на лекарственные препараты;
- намечено в 4 раза увеличить объемы высококачественной медицинской помощи;

- полностью укомплектовать участковую службу квалифицированными врачами и др.

Вызывает особую озабоченность значительное увеличение людей, подорвавших свое здоровье употреблением алкоголя и наркотических веществ. В связи с этим целесообразно иметь представление о масштабах этой угрозы жизни людей в России (табл. 32).

Таблица 32

Численность больных, состоящих на учете в лечебно-профилактических учреждениях (на 100 000 человек населения)

Диагнозы	1970 г.	2007 г.
Алкоголизм и алкогольные психозы	462	1490
Наркомания и токсикомания	7,9	248,7

В последнее время стали приниматься более решительные законодательные меры против употребления психоактивных веществ. Усиливается уголовное преследование преступников, наживающихся на распространении психоактивных веществ.

С заменой тяжелого физического труда автоматизированными технологиями все более резко возрастает значение физкультуры и спорта для укрепления здоровья всех групп населения. Но это, наверное, не ясно для тех руководителей экономики, от которых в нашей стране зависит расширение необходимой инфраструктуры. Об этом свидетельствуют данные табл. 33.

Таблица 33

Число спортивных сооружений

	1980 г.	2007 г.
Стадион с числом мест для зрителей 1,5 тыс. и более	1941	2501
Спортивные залы, тыс.	41,1	67,0
Плавательные бассейны	793	3535
Плоские спортивные сооружения (площадки и поля), тыс.	241,2	119,9

Указанные в табл. 33 показатели отражают ситуацию отставания уровня развития спортивных сооружений в России от западных стран. В настоящее время широко разворачивается создание новых спортивных сооружений, а также разворачивается спортивное и физкультурное движение, особенно среди молодежи.

В связи с национальной программой укрепления здоровья населения целесообразно, по-видимому, каждому гражданину определить для себя и выполнять личную программу здорового образа жизни.

Повышение качества образования

Коренное обновление экономики в XXI в. порождает острое противоречие между сложившимся ранее уровнем качества обучения молодежи в школах и вузах, с одной стороны, и совершенно новыми требованиями современного этапа технического прогресса, которые сейчас предъявляются к высококвалифицированным работникам, — с другой. Это противоречие обусловлено следующими обстоятельствами.

Как известно, в XXI в. объем информации, которой владеет человеческая цивилизация, удваивается каждые пять лет. Поэтому столь же быстро стареют знания, которыми вооружены выпускники вузов. Более того, современная инновационная экономика резко сократила время обновления продукции (до 1–3 лет). Но большинство вузов не выпускают специалистов, готовых к новой практической инновационной работе на предприятиях.

При аттестации выпускников многих вузов проверяются преимущественно теоретические знания. Не проводятся квалификационные экзамены для проверки профессиональных знаний и умений. Многие студенты очень слабо подготовлены к проведению научных исследований и практических разработок по специальности.

Современная цивилизация выдвинула следующие требования к образованию, которые сейчас выполняются не в полной мере:

- вся молодежь должна получить среднее и высшее профессиональное образование, основанное на творческом овладении информационными технологиями;
- в вузах важно внедрить новые *инновационные методы обучения*. Эти методы основаны на использовании современных достижений науки и технологии. Предполагается повысить качество подготовки путем развития у студентов творческих способностей и самостоятельности. Для этого применяются формы проблемного и проективного обучения, методы научных исследований, тренинговые формы, развитие творческого потенциала обучаемых;
- назрела необходимость в вузах европейских и других стран вести профессиональное обучение по *единым стандартам*, установить общие для разных стран квалификационные требования. Тогда работодатели смогут на свободные места работы приглашать специалистов из другой страны;

- для выпускников вузов должна быть создана *система непрерывного послевузовского образования*. Она призвана обеспечивать такое качество их профессиональных знаний и умений, которое соответствует быстро меняющимся требованиям научно-технического прогресса и производства.

Для повышения качества обучения молодежи в школах и вузах намечены и осуществляются, в частности, следующие важные меры:

- все российские школы, в том числе сельские, подключаются к сети Интернет;
- на стимулирование инновационных программ только в 2006–2008 гг. выделено из государственного бюджета свыше 20 млрд руб.;
- выплачиваются многочисленные премии лучшим учителям, лучшим ученикам, преподавателям вузов и др.;
- в 24 учебных центрах России осуществляется эксперимент по расширению возможностей получения начального профессионального образования военнослужащими, проходящими службу по призыву;
- разворачивается подготовка управленческих кадров инновационных менеджеров в российский и зарубежных вузах.

Значительное улучшение жилищных условий

Наибольшие уровни в обеспечении населения жильем достигнуты в развитых западных странах. Об этом можно судить по данным табл. 34.

Таблица 34

Распределение жилых помещений по числу комнат

Страна	Год	Количество жилых комнат, % всего жилого фонда		
		менее 3	3–5	6 и более
Германия	2003	8,4	70,7	21,0
Канада	2001	2,2	40,0	57,8
Франция	2002	18,3	65,5	16,3
Россия	2005	63,6	36,4	-

В России еще в первой половине XX в. сложилось неблагоприятное положение с обеспечением населения благоустроенным жильем. Особенно остро эта проблема стоит для городского населения. На одного горожанина жилой площади приходилось в 4 раза меньше рациональной нормы обеспеченности жильем. Только с 50-х гг. на-

чалось широкомасштабное строительство благоустроенного жилья. В 2005 г. в среднем на одного жителя приходилось 20,8 кв. м. Однако свыше 4 млн семей (включая одиночек) состояли на учете на получение жилья.

В 2007 г. государство выделило на переселение жильцов из ветхих домов и на капитальный ремонт жилья (на срок до 1 января 2012 г.) 250 млрд. руб. Распределять и контролировать эти деньги призван созданный Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства.

После принятия национального проекта «Жилье» приоритетными явились три направления деятельности правительства.

1) улучшение жилищных условий молодых семей. Конкретным этапом реализации этого направления стало в 2008 г. содействие в приобретении или строительстве жилья 182 тыс. молодых семей.

2) увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования.

Этот объем значительно возрос: он составил в 2006 г. около 263 млрд руб., а в 2008 г. — 600 млрд руб.

В 2011 г. после окончания в России мирового финансового и экономического кризиса наблюдается увеличение объемов и улучшение условий кредитования жилищного строительства.

3) увеличение объемов жилищного строительства. В проект были включены расходы на выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем увольняемых военнослужащих, работников органов внутренних дел, участников Великой Отечественной войны, граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера. Предусматривалось выделение денег на переселение граждан из аварийного жилищного фонда, капитальный ремонт многоквартирных домов, а также инвестирование в развитие и модернизацию инфраструктуры (коммунальной, социальной, инженерной).

Вместе с тем оказалось, что существует дефицит промышленных мощностей для намеченного увеличения строительства жилья: ежегодно дефицит цемента в России составляет 20 млн т. Поэтому намеченные сроки строительства жилья из-за высокого роста цен на цемент (а тем самым удорожания квадратного метра жилья) пришлось переносить на 2012 г.

Развитие агропромышленного комплекса

Агропромышленный комплекс — такая сфера социально-экономических услуг, которая во многом определяет жизненный уровень населения.

Что касается производства зерна, то Россия занимает ведущее положение в мире по этому показателю.

Вместе с тем требуется безотлагательно ускорить развитие животноводства. Это объясняется сложившимся еще с конца XX в. сокращением в России поголовья крупного рогатого скота (табл. 35).

Таблица 35

Поголовье крупного рогатого скота (на конец года, млн голов)

Страна	1990 г.	2006 г.
Россия	57	21,5
Германия	19,5	12,5
Великобритания	11,5	10,2
США	96,9	97,7
Франция	21,4	19,4

В результате ликвидации колхозов и совхозов (в период приватизации крупных сельскохозяйственных предприятий в 1990-х гг.) были разрушены многие животноводческие комплексы, а поголовье крупного рогатого скота сократилось в 2,5 раза. В то же время в западных странах это поголовье в основном сохранилось.

Естественно, что в начале XXI в. потребление мяса и молочных продуктов в расчете на душу населения в России сильно отставало от уровня потребления этих продуктов в западных странах (табл. 36).

Таблица 36

Потребление мяса и молока (на душу населения в год, кг)

Страна	Годы	Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко
Россия	2007	56	242
Германия	2005	86	436
Великобритания	2003	83	311
США	2005	119	270
Франция	2005	96	428

Ускорение развития животноводства станет возможным благодаря принятию следующих мер:

- повышение доступности долгосрочных кредитов, привлекаемых на срок до 5 и более лет;

- рост поставок по федеральному лизингу (финансовой аренды) племенного скота, техники для животноводства и продление срока лизинга до 10 лет;
- увеличение объема реализации продукции, произведенной крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство;
- удешевление кредитных ресурсов, привлекаемых малыми формами хозяйствования;
- развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов (заготовительных, снабженческо-сбытовых, перерабатывающих, кредитных).

Помимо увеличения поголовья крупного рогатого скота предполагается государственная поддержка отечественного овцеводства, северного оленеводства и табунного коневодства, а также развитие промышленного рыболовства (с целью значительного увеличения потребления рыбных продуктов).

Тема 10. Современное мировое хозяйство

10.1. Характерные черты современного мирового хозяйства

При изучении данной темы важно различать два понятия:

международные экономические отношения — это хозяйственные отношения, как правило, между двумя странами или между большим числом государств;

мировая экономическая система — это хозяйственная взаимосвязь практически всех стран.

Современное мировое хозяйство образовалось после Второй мировой войны, которую развязало фашистское государство Германии, стремившееся установить свое мировое господство. Решающую роль в освобождении мира от фашистской угрозы сыграл народ нашей страны и его армия.

С 60-х гг. XX в. большинство колониальных стран освободились от политического и экономического угнетения. Многие государства, входящие в замкнутые военно-политические блоки, стали странами с открытой экономикой и широкими хозяйственными связями с другими государствами.

Во второй половине XX в. возникли новые тенденции прогрессивных изменений мировой экономики (рис. 24).

Современная экономика исключает *внеэкономическое принуждение стран*. Все более характерной становится *растущая материальная заинтересованность в постоянном сотрудничестве* между странами, что объясняется развитием товарно-рыночных отношений.

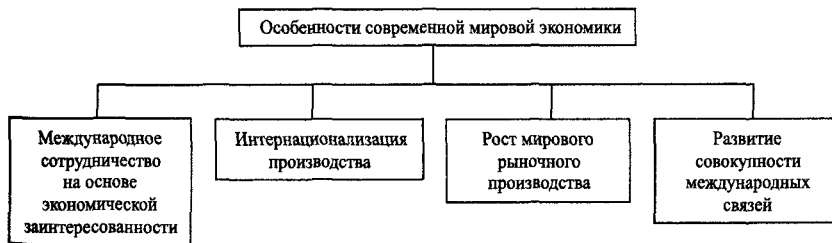


Рис. 24. СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Международное сотрудничество ныне опирается на такую мощную объединяющую силу, какой является быстро развивающаяся *интернационализация производства* (рост взаимосвязи национального и мирового хозяйства).

Мировой рынок как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных государств, участвующих в международном разделении труда, международной торговле и других формах экономических отношений, начал формироваться в XVI–XVIII вв.

Очевидно, что каждая отдельная страна, находясь на определенном этапе развития национальной экономики, является неотъемлемым элементом мирового экономического пространства и занимает определенное место на мировом рынке.

В последние десятилетия формируется *новое мировое рыночное пространство*. Многие отсталые в экономическом отношении страны, имевшие натуральное или полунатуральное производство, переходят к рыночной экономике.

Международные связи ныне не сводятся только к внешнеторговым отношениям между странами, как это было на первых этапах мировой истории. Нынешняя совокупность международных хозяйственных связей включает следующие их формы:

- внешнюю торговлю;
- кооперацию производства;
- обмен научно-технической информацией и технологическими разработками;

- перемещение рабочей силы из одной страны в другую;
- международный кредит и иностранные инвестиции;
- валютные взаимоотношения государств.

Такие связи опираются на мировую инфраструктуру. В нее в первую очередь входят международная транспортная система (морской, железнодорожный, воздушный транспорт), мировая сеть информационных коммуникаций (в том числе межконтинентальная сеть телекоммуникаций).

Прежде чем перейти к определению места и роли каждой отдельной страны в мировой экономике, необходимо попытаться выявить основные критерии классификации стран.

Современная классификация стран

Промышленно развитые страны занимают господствующее положение в мировом хозяйстве. К ним относятся государства с высоким уровнем доходов, входящие в ОЭСР (Организацию экономического сотрудничества и развития). Их отличает единый в социально-экономическом плане воспроизводственный процесс в рамках национальных хозяйств, интенсивный тип развития экономики, высокий уровень развития производительных сил. В странах этой подсистемы проживает 15,6% населения мира, но она сосредотачивает подавляющую часть экономического и научно-технического потенциала мирового пространства. Хозяйственное развитие стран Запада, их внутриэкономическая и внешнеэкономическая политика предопределяют основные направления научно-технических сдвигов и структурной перестройки в мировом хозяйстве, состояние мирового рынка. Промышленные страны Запада выделяются среди всех подсистем мирового хозяйства очень высоким уровнем экономического развития. По производству ВВП на душу населения они почти в 5 раз превышают среднемировую уровень.

Страны с переходной экономикой — государства Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно-планируемой к рыночной экономике. В числе стран с переходной экономикой в силу своей политической значимости обычно отдельно, вне связи с другими группами, рассматривается Россия. Отдельной группой выделяются некогда входившие в социалистический лагерь страны Центральной и Восточной Европы, а также страны бывшего СССР, которые называют странами бывшей «рублевой зоны».

Развивающиеся страны — государства Азии, Африки, Латинской Америки, характеризующиеся низким и средним уровнем доходов. Ха-

рактерной чертой развивающегося мира выступает нарастающая неравномерность социально-экономического развития. Процесс экономической дифференциации усилился в 80-е — 90-е гг. XX в. Он развивается по различным направлениям — уровням экономического развития, народно-хозяйственным структурам, положению в мировом хозяйстве.

В зависимости от уровня экономического развития ООН и специализированные международные экономические организации делят развивающиеся страны на три категории, выделяя также *страны-нефтеэкспортеры* и *новые индустриальные страны* в отдельные подгруппы.

В первую подгруппу стран с высокими доходами на душу населения, характерными для промышленно развитых стран, входят Бруней, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Сингапур и ряд других территорий, в экспорте которых нефтепродукты превышают 50%. В ряде этих стран вначале была создана материальная основа, а затем дан простор для развития рыночных производственных отношений. Значительная часть «новой» крупной буржуазии стран ОПЕК (Организация стран — экспортеров нефти) — это преимущественно рантье, живущие на доходы не только от нефти, но и от нефтедолларов. Эта группа в наименьшей степени связана с национальной экономикой, концентрируясь преимущественно вокруг банковских объединений, действующих за рубежом.

Во вторую подгруппу стран со средними показателями ВВП на душу населения входят в основном страны-нефтеэкспортеры и новые индустриальные страны. К ним относятся страны, доля обрабатывающей промышленности в ВВП которых составляет не менее 20%.

В ходе промышленного развития выделилась группа новых индустриальных стран (НИС), в 1970—1980-е гг. для них были характерны более высокие темпы хозяйственного развития, превышающие аналогичные показатели других развивающихся и промышленно развитых стран. Ведущей отраслью экономического развития и основной статьей экспорта НИС стала обрабатывающая промышленность. Для большинства из них характерны тенденции, присущие зрелой капиталистической экономике, — концентрация производства и капитала, формирование финансового капитала. В наиболее развитых странах образовывались транснациональные корпорации (ТНК). Особенно отчетливо это проявилось в Южной Корее, Тайване, Сингапуре, Бразилии, Мексике, Аргентине. В этой подсистеме развивающегося мира создавались преимущественно трудоемкие предприятия по выпуску массовой потребительской продукции. Уровень ВВП на душу населения в год определяется как уровень выше среднего (от 3035 долл. до 9386 долл. в год).

В 1980-е гг. появилось второе и третье поколение новых индустриальных стран, в их числе Малайзия, Таиланд, Индонезия, Индия, Филиппины. В них преодолевается аграрная и сырьевая специализация экономики, формируется дифференцированный промышленный комплекс, вырабатывается модель приспособления к международным рынкам. НИС в большинстве своем состоят из латиноамериканских государств и стран Юго-Восточной Азии. Уровень ВВП на душу населения в год определяется как уровень ниже среднего (от 766 до 3035 долл. в год).

Третью подгруппу в развивающемся мире образуют *бедные страны*, в которых ВВП на душу населения в 1995 г. не превышал 750 долл. В эту подсистему входит подавляющее большинство стран Тропической Африки, порядка десяти азиатских стран, преимущественно из Южной Азии и Индокитая, а также Гайяна, Гаити, Гондурас и Никарагуа из Латинской Америки. Особое положение в группе бедных стран занимают Индия и Китай, обладающие огромным экономическим потенциалом, разнообразной отраслевой структурой, огромными внутренними рынками. В Индии в результате социально-экономической эволюции рыночный сектор достиг среднего уровня развития. Китай по целому ряду традиционных производств вошел в число ведущих производителей мира.

Теперь перейдем к рассмотрению важнейших признаков современного мирового хозяйства.

10.2. Интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок. Особенности хозяйственной специализации России

Экономической основой современного мирового хозяйства служит *интернационализация производства*. Это означает такое развитие организационно-хозяйственного сотрудничества, которое объединяет производственную деятельность разных стран, укрепляет их связи с мировой экономикой. Сотрудничество национальных экономик становится постоянным, когда углубляется *международное разделение труда* — специализация отдельных стран на производстве тех или иных товаров и услуг в целях их продажи на мировом рынке.

Первоначально специализация стран на изготовлении каких-либо изделий, особенно сельскохозяйственной продукции и сырьевых товаров, была обусловлена их различиями в природно-климатических условиях. Но сейчас развитые страны Запады специализируются на производстве таких новых продуктов *машиностроения*, которые

отличаются *особенно высоким качеством* и значительно превышают потребности самих стран в этих продуктах. Примером может служить производство легковых автомобилей (табл. 37).

Таблица 37

Производство легковых автомобилей по странам мира за 2011 г.

№ п.п.	Страна	Общее количество произведенных автомобилей	% общего количества произведенных автомобилей в мире
1	Китай	14 485 326	24,0%
2	Япония	7 158 525	11,9%
3	Германия	5 871 918	9,7%
4	Южная Корея	4 221 617	7,0%
5	Индия	3 038 332	5,0%
6	США	2 966 133	4,9%
7	Бразилия	2 534 534	4,2%
8	Франция	1 931 030	3,2%
10	Россия	1 738 163	2,9%
13	Великобритания	1 343 810	2,2%
	Все страны	60 250 038	100.0%

Современный научно-технический прогресс ведет ко все большему усложнению инновационной продукции. Такое усложнение является следствием *нового этапа специализации производства* — изготовления отдельных деталей сложных продуктов на разных автоматизированных видах оборудования. Вследствие этого значительно расширена кооперация труда и производства между разными странами. Одновременно углубляется международное разделение труда: отдельные страны специализируются в производстве отдельных частей очень сложных продуктов.

Убедительным примером является, скажем, создание в США самолета «Боинг-777». Большое количество его частей (31 часть) поставляют иностранные фирмы. Поэтому не ясно: как можно создавать такой лайнер и подобные сложнейшие продукты посредством специализации изготовления отдельных их частей в разных странах. Очевидно, что в подобных условиях нельзя обойтись без *логистики*.

Логистика в сфере экономики — это процесс системного планирования, контроля и управления транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями. Эти опе-

рации включают доведение сырья и материалов до производственного предприятия, их внутривозовскую переработку и сбыт готовой продукции потребителю. В рамках логистических систем решается ряд задач: прогнозирование потребности в продукции, транспорте; контроль за состоянием запасов; сбор и обработка заказов; определение потребности и звенности продвижения материального потока по логистической цепи.

Государственные органы и бизнес ряда стран, которые сотрудничают в производстве очень сложной продукции, разрабатывают и осуществляют логистическую систему международного характера.

В современный период значительно возросла роль экспорта товаров на мировой рынок. Общий положительный эффект расширения экспорта таков:

- увеличиваются занятость работников, выпуск продукции и доходы;
- уменьшается возможность кризисов перепроизводства (излишняя для данной страны продукция вывозится за рубеж);
- возрастает сумма полученной государством иностранной валюты;
- укрепляются государственные финансы.

Основное направление долговременных структурных сдвигов в международном товарообороте состоит в *существенном сокращении удельного веса сырьевых продуктов* и соответствующем увеличении доли готовых изделий обрабатывающей промышленности (особенно высокотехнологичных). Возрастающее значение приобретают экспорт и импорт различного рода услуг, продукции *индустрии развлечений, духовной культуры, информации*.

Примечательно, что в наиболее развитых странах в товарной структуре экспорта сильно преобладает доля обрабатывающей промышленности (табл. 38).

Таблица 38

Товарная структура экспорта в 2007 г., % от всей экспортной продукции

Страна	Экспорт обрабатывающей промышленности
Япония	99
Германия	98
Италия (2002 г.)	98
Франция	96
США	93

На современном этапе научно-технического прогресса в экспорте развитых стран возрастает доля инновационных товаров самых последних поколений. Об этом свидетельствуют данные табл. 39.

Таблица 39

Основные товары экспорта в 2007 г., % к общему объему экспорта

Страна	Товары	Доля экспорта
Германия	Медицинская и фармацевтическая продукция, легковые машины, пластмассы	9
Италия	Медицинская и фармацевтическая продукция, мебель, детали к автомобилям	10
США	Электронные лампы, трубки, транзисторы, летательные аппараты, детали к автомобилям	16
Франция	Легковые автомобили, летательные аппараты, медицинские и фармацевтические продукты	17
Канада	Легковые автомобили, газ, нефть	24
Япония	Легковые автомобили и детали к ним, электронные лампы, трубки, транзисторы	26

Современная международная торговля способна преобразовать предметный мир, традиционно используемый в разных странах. Возникает любопытная задача, касающаяся внешнего облика человека. В своем учебнике по экономике профессора К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю (США) пишут об американских путешественниках: «Большая часть их туристического снаряжения имеет импортное происхождение: ножи — из Швейцарии, дождевики — из Южной Кореи, видеокамеры — из Японии, алюминиевые котелки сделаны в Англии, портативные грелки — в Швеции, спальные мешки — в Китае, а компасы — в Финляндии. Некоторые туристы носят походные ботинки, произведенные в Италии, солнцезащитные очки — во Франции, а часы — в Японии и Швейцарии».

Особенности хозяйственной специализации России

Важной особенностью хозяйственного положения Советского Союза в мировом экономическом пространстве было то, что в течение более 70 лет экономика страны была замкнутой по отношению ко многим странам. Это было следствием установления *монополии внешней торговли* — исключительного права руководства страны на установление внешнеторговых связей с иностранными государствами. Только в начале 1990-х гг. экономика нашей страны стала

открытой. *Принцип открытости* экономики состоит в том, что хозяйственный субъект вправе осуществлять внешнеэкономические операции. Иностранные физические и юридические лица действуют на внутреннем рынке на равных условиях со всеми производителями в соответствии с законодательством данной страны и международными договорами.

За последние два десятилетия Россия активно участвует в процессе интернационализации хозяйственной жизни. При этом ее экономическое положение в мировом экономическом пространстве характеризуется рядом отличительных особенностей. Достаточно отметить особо важный признак, имеющий отношение к международной торговле. В нашей стране велики запасы энергоресурсов. В процентах к мировому итогу наша страна добывает 13% нефти, 22% газа.

Однако Россия серьезно отстает по ряду видов производства и доле в мировой торговле.

- У нас преобладают сырьевые отрасли производства и недостаточно развита обрабатывающая промышленность. Если в развитых западных странах в 2007 г. продукция обрабатывающих отраслей в экспорте составляла 93–99%, то такая доля в экспорте России равнялась 55%.
- Значительно отставание нашей страны в машиностроительных отраслях.
- Особенно заметно слабое развитие производства и экспорта современных инновационных продуктов.

Статистика дает нам следующие характерные данные об основных товарах экспорта и импорта в 2007 г. в России (табл. 40).

Таблица 40

Основные товары экспорта и импорта в 2007 г.

Экспорт		Импорт	
Наименование товара	В % от общего объема импорта	Наименование товара	В % от общего объема экспорта
Сырая нефть	34,5	Легковые автомобили	10,7
Нефтепродукты	14,8	Аппаратура телефонной и телеграфной связи	3,4
Газ природный	12,7	Черные металлы	3,1

Отсюда становится особенно ясной стратегическая задача модернизации российской экономики.

10.3. Современные валютные отношения

Об эффективности внешнеторговой политики судят по внешнеторговому платежному балансу. *Внешнеторговый платежный баланс* — это соотношение между валютными поступлениями и платежами данной страны за определенный период. При подсчете данного соотношения определяют сальдо (итал. soldo — расчет, остаток) — разницу между денежными поступлениями и расходами.

Положительное, активное сальдо означает превышение поступлений над расходами. *Отрицательное, пассивное* сальдо, наоборот, свидетельствует о превышении расходов над доходами. Как известно, общий положительный результат внешней торговли — чистый экспорт.

При проведении торговых и финансовых операций между странами возникают определенные валютные отношения.

Сейчас при установлении экономических отношений между странами определяется валютный курс, по которому взаимно обмениваются национальные денежные единицы. Этот курс объединяет название пропорции обмена двух валют: девизный и обменный курс.

Девизный курс показывает, сколько единиц иностранной валюты можно получить за единицу национальной. Иначе говоря, девизный курс — это цена национальной валюты, выраженная в единицах иностранной (например, сколько японских иен обменивается на 1 руб.).

Обменный курс свидетельствует, какое количество единиц национальной валюты нужно отдать за единицу иностранной. Это цена иностранной валюты (сколько рублей обменивается, скажем, на 1 долл. США).

Значит, название пропорции обмена двух валют зависит от того, с позиции какой страны она рассматривается. Допустим, 20 руб. обменивается на 1 долл. Это обменный курс для россиянина, а девизный курс 5 центов (1 цент = 0,01 доллара) — для владельца долларов США.

О динамике официальных курсов иностранных валют можно судить по примеру, приведенному в табл. 41.

Поскольку российская экономика является частью мирового хозяйства, то обменный курс национальной валюты страны находится под воздействием изменений в мировом хозяйстве, в частности, под влиянием, во-первых, динамики мировых цен на углеводороды, которая зависит от состояния экономики ведущих стран — экспортеров и потребителей углеводородов, и, во-вторых, жесткости и глобализации введенных США и ЕС антироссийских санкций. В итоге рубль относительно доллара США подешевел примерно в 1,5 раза к концу 2014 г.,

Таблица 41

Динамика официальных курсов иностранных валют по отношению к российскому рублю (на конец года)

Год	Доллар США		Евро	
	руб./долл. США	% к предыдущему году	руб./евро	% к предыдущему году
1992	415	—	—	—
1995	4640	130,5	—	—
1997	5960	107,2	—	—
1998	20,65	346,5	—	—
1999	27,00	130,8	—	—
2000	28,16	104,3	26,14	96,0
2001	30,14	107,0	26,49	101,3
2006	26,33	91,5	34,7	101,5
2008	29,38	119,7	41,44	115,3

что отразилось на покупательной способности рубля и жизненном уровне населения.

До сих пор мы рассматривали соотношения разных национальных валют. Вместе с тем все более важным (в частности, в связи с быстрым развитием международного туризма) становится международное сопоставление показателей развития экономики разных стран. Такое сопоставление в настоящее время основывается на расчете паритетного (лат. *paritus* — равенство) соотношения разницы национальных валют по их покупательной способности.

Паритеты покупательной способности (ППС) — представляют собой количество единиц валюты, необходимое для приобретения стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну денежную единицу базовой страны (или одну единицу общей валюты группы стран). Например, для покупки в США в 2005 г. условной корзины товаров необходимо иметь 100 долларов США. Для покупки той же корзины товаров в России необходимо иметь 1274 рубля. Следовательно ППС по данной корзине товаров составляет 12,74 российского рубля за 1 доллар США.

Сопоставимый уровень цен рассчитывается как отношение ППС к валютному курсу. Различие между ППС и валютным курсом используется в качестве критерия выявления «более дешевых» или «более дорогих» стран по сравнению с другой страной.

В международных сопоставлениях за 2005 г., проведенном по инициативе Организации Объединенных Наций, приняли участие 146 стран и отдельных территорий мира. В частности, были подсчитаны индексы (показатели изменений) физического объема валового внутреннего продукта по ППС на душу населения. Расчеты велись к уровню США (принятому за 100) в 1999 г. и 2005 г. Так, индексы за эти годы составили: во Франции — 68 и 71, в Великобритании — 69 и 78, в России — 18 и 28.

10.4. Тенденции и противоречия глобализации мировой экономики

В конце XX в. и в начале XXI в. международное сотрудничество и интернационализация производства положили начало глобализации экономических отношений в масштабе всей планеты.

Глобализация (лат. *globus* — шар) означает образование и развитие единой системы экономических отношений, охватывающей все мировое хозяйственное пространство.

Становление всеохватывающей экономической системы планетарного масштаба возникает, естественно, не сразу, а в течение достаточно длительного периода времени. В начале XXI в. все более проявляются те реальные процессы глобализации мировой экономики, которые в конечном счете ведут к созданию всемирной экономической системы.

Глобализация непосредственно связана с выходом отношений собственности за пределы национальных границ. Самые крупные корпорации ведущих стран мира перерастают из национальных в *транснациональные* (лат. *trans* — сквозь, через). Они развиваются, так сказать, «без границ» между государствами. Эти ТНК осуществляют основную часть своих операций за пределами страны, где они зарегистрированы, чаще всего в нескольких странах (через сеть отделений, филиалов, предприятий). Свою экономическую власть в мире они усиливают посредством создания международных объединений ТНК.

Далее, опыт таких международных интеграционных объединений, как Европейский Союз, показывает, что региональная интеграция создает наднациональные органы, которые в определенной мере регулируют отношения собственности государств — членов ЕС (выделяют денежные пособия для модернизации заводов, воздействуют на бюджетные расходы и пр.).

Усложнение международных экономических проблем делает необходимым их своевременное и быстрое решение с помощью постоянно

действующих *международных экономических организаций*. Эти организации подразделяются на межправительственные (межгосударственные) и неправительственные (объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации).

Особо важную регулирующую роль играют межгосударственные универсальные организации, деятельность которых интересует все государства мира. Это прежде всего система Организации Объединенных Наций (ООН), а также специализированные учреждения ООН, которые являются самостоятельными международными экономическими организациями:

- Международный валютный фонд (МВФ);
- Международный банк реконструкции и развития (МБРР);
- Всемирная торговая организация (ВТО);
- Международная организация труда (МОТ) и др.

О характере деятельности этих специализированных учреждений ООН можно судить по следующим примерам.

Международный валютный фонд призван содействовать развитию международной торговли и валютно-финансового сотрудничества. МВФ вырабатывает правила регулирования валютных курсов, контролирует их, содействует обратимости валют, разрабатывает реформы по совершенствованию мировой валютной системы, предоставляет членам МВФ кредиты.

Международный банк реконструкции и развития в основном занят предоставлением долгосрочных кредитов по относительно низким ставкам (10% годовых) государственным и частным предприятиям при наличии гарантий их правительств. Членами МБРР могут быть только страны, вступившие в МВФ.

Всемирная торговая организация содействует развитию и либерализации международных торговых отношений путем ликвидации таможенных ограничений, устранения дискриминации (ограничения прав) в международной торговле, развития международной торговли на основе справедливой конкуренции, повышения реальных доходов и спроса, более эффективного использования сырья, роста производства и торгового обмена.

Международная организация труда занимается вопросами улучшения условий труда и социального обеспечения населения разных стран, выработкой рекомендаций по трудовому законодательству. В деятельности МОТ участвуют представители государств — членов этой Организации, профессиональных союзов и организаций предпринимателей этих государств.

Благодаря регулируемому воздействию международных экономических организаций в большом количестве стран широко применяются *единые для них стандарты* (нормативно-технические документы) на технологию, загрязнение окружающей среды, деятельность финансовых институтов, бухгалтерскую отчетность, национальную статистику и другие документы.

Через международные организации внедряются одинаковые критерии экономической политики, происходит унификация (устанавливается единообразие) требований к налоговой политике, политике в области занятости трудоспособного населения и других областях экономической деятельности. В связи с этим быстро развивается международное экономическое право.

Вместе с тем в процессе глобализации имеются серьезные трудности и противоречия.

Речь, прежде всего, идет о переходе от однополярной к многополярной глобализации. Дело в том, что с 1940-х гг. США заняли доминирующее положение в мировой экономике и американские доллары достигли 60% всех валютных резервов, предназначенных для международных расчетов.

Но за последние пять десятилетий доля США в мировой экономике снизилась с 50 до 20%, а также резко усилилась неустойчивость их хозяйственного развития. Однако США по-прежнему привыкли жить не по средствам. Здесь характерен хронический бюджет-дефицит. В 2007 г. расходы американского бюджета составили 2977 млрд долл., а доходы — 2692 млрд долл.

Эксперты газеты «Гардиан» подсчитали, что среди стран «Большой восьмерки» государственные долги составили: самый большой долг у США — 8,4 трлн долл., у Японии — 7,4 трлн долл., у Италии — 2,2 трлн долл., меньше всего у России — 76 млн долл.

Кризис продемонстрировал перед всем миром полную несостоятельность *однополярной* глобализации, служащей интересам только одной страны. Вместе с тем выявилась необходимость перехода к *многополярной* мировой финансовой системе, которая призвана быть демократической, открытой и предупреждать возникновение упадка экономики.

Новая структура глобальной финансовой системы предполагает организацию ряда мировых центров, регулирующих международные валютные отношения государств. К таким мировым центрам будет относиться Россия. В 2010 г. принято решение о создании в нашей стране международного финансово-кредитного центра. Начато при-

влечение в этот центр крупных инвесторов, начиная с известной компании «Нокия». Разумеется, создаются необходимые и благоприятные условия для деятельности зарубежных партнеров.

Какой будет глобальная экономика через 20 лет? По прогнозу мировых финансовых органов, в 2030 г. наибольшего уровня экономического развития в мире достигнут Китай, США, Индия и Россия. Наша страна будет занимать в экономике Европы 1-е место.

Но сейчас мы не можем забывать, что в мировой экономике остается противоречие между богатыми и бедными странами. Если за XX в. богатейшая четверть населения Земли имела почти шестикратный рост среднедушевого (в расчете в среднем на одного жителя) ВВП, то беднейшая четверть — лишь примерно трехкратное увеличение такого показателя. Разрыв между бедными и богатыми странами увеличивается. Если на начало XX в. уровень жизни в бедных странах был в 6 раз ниже уровня жизни в богатых странах, то на начало XXI в. бедные страны отставали от богатых в 10–12 раз.

О том, насколько велик разрыв между богатыми и бедными странами, можно судить по статистическим данным табл. 42.

Таблица 42

Валовой внутренний продукт (ВВП) по паритету покупательной способности (ППС) на душу населения некоторых стран и процент от ВВП США, долл. США

Страна	1980		1991		2001		2011		2013		2060, млрд.	
	ВВП	%	ВВП	%	ВВП	%	ВВП	%	ВВП	%	ВВП ¹	%
США	12576	100	24366	100	37253	100	49797	100	53101	100	238 371	100
Япония	8611	68,5	20499	84,1	26320	70,7	34532	69,4	36899	70,8	189 869	79,6
Германия	9957	79,2	19608	80,5	27082	72,7	38410	77,1	40007	76,8	191 173	80,2
Франция	10081	80,2	18938	77,7	26976	72,4	34871	80,1	35784	68,7	184 519	77,4
Великобритания	7964	63,3	16250	66,7	26782	71,9	35857	72,0	37307	71,6	211 611	88,8
Италия	9112	72,5	18102	74,3	25727	69,1	30770	61,8	30289	58,1	163 449	68,6
Канада	11578	92,1	20336	83,5	30695	82,4	41515	83,4	43472	83,4	218 547	91,7
Катар	47616	379	30458	125	59031	159	100374	202	98814	190	—	—
Кувейт	25499	203	17981	73,8	31392	84,3	37935	76,2	39706	76,2	—	—
Саудовская Аравия	16428	131	16123	66,2	17912	48,1	29114	58,5	31245	59,9	—	—
Китай	253	2,01	890	3,6	2621	7,1	8305	16,7	9844	18,9	140 500	59,9
Тайвань	3601	28,6	10921	44,8	20325	54,6	37396	75,1	39767	76,3	—	—
Россия	—	—	—	—	8249	22,7	16537	33,2	17884	33,7	179 981	75,5
Индия	427	3,4	921	3,8	1644	4,4	3708	7,5	4077	7,8	80 952	33,9
Индонезия	736	5,9	1684	6,9	2543	6,8	4620	9,3	5214	10,1	73 475	30,8

Окончание табл. 42

Страна	1980		1991		2001		2011		2013		2060, млрд.	
	ВВП	%	ВВП	%	ВВП	%	ВВП	%	ВВП	%	ВВП ¹	%
Лаос	345	2,7	712	2,9	1249	3,6	2643	5,4	3068	5,9	—	—
Непал	282	2,2	574	2,4	884	2,4	1382	2,8	1508	2,9	—	—
Эфиопия	294	2,3	364	1,5	504	1,4	1164	2,3	1366	2,6	—	—
Нигер	457	3,6	507	2,1	515	1,4	742	1,5	829	1,6	—	—
Мозамбик	192	1,5	271	1,1	514	1,4	965	1,9	1090	2,1	—	—
Замбия	852	6,8	1036	4,3	987	2,6	1592	3,2	1754	3,4	—	—
Тунис	1906	15,2	3357	13,8	5612	15,1	9244	18,6	9932	19,1	—	—

¹ Прогноз ОЭСР.

В текущем XXI веке разрыв между богатыми и бедными странами продолжит увеличиваться. О растущей пропасти между богатыми и бедными странами свидетельствует численность населения, проживающая за чертой бедности (табл. 43), и незначительная доля развивающихся стран в мировом ВВП (табл. 44).

О степени распространения бедности свидетельствует особый показатель — процент населения, имеющего менее 1 долл. в день (табл. 43).

Таблица 43

Удельный вес населения, находящегося за чертой бедности

Страна	Год	Уровень бедности
Пакистан	2005	17
Танзания	2006	59
Бангладеш	2005	36
Индия	2007	36

Бедность — такое социально-экономическое положение, которое не гарантирует удовлетворение минимальных потребностей человека. Для разных исторических эпох и разных стран критерии бедности различные.

Всемирный банк определяет общемировой уровень бедности при доходе менее 1,25 доллара США в день.

В преуспевающем Китае, ВВП которого растет с небывало высокими темпами, за официальной чертой абсолютной бедности проживает 21,5 млн сельских жителей, каждый из них потребляет не более чем на 25 центов в день, что в годовом выражении составляет примерно 90 долл.; и еще примерно у 35,5 млн сельских жителей доход несколько

выше официальной черты абсолютной бедности, но ниже официальной черты бедности («с низким доходом») в 34 цента или примерно 125 долларов в год.

В экономически развитых странах применяются иные критерии бедности, которые существенно различаются по странам: в США — одни, в странах — членах Евросоюза — другие. В то же время порог и критерии бедности в экономически развитых странах являются критерием достатка и благополучия в бедных странах.

Согласно установленному в Евросоюзе стандарту к категории бедных относят тех граждан, месячный доход которых вместе с социальными выплатами менее 60% от уровня средней зарплаты в стране проживания, что лишает их возможности удовлетворять даже свои минимальные потребности, не говоря уже об удовлетворении потребностей, гарантирующих нормальную жизнь. Следовательно, по странам — членам Евросоюза существует разный порог бедности.

Растущее общее благополучие в ЭРС не снимает проблему бедности и нищеты. Последние не только сохраняются, но и увеличиваются в ныне процветающих экономически развитых странах. Из отчета Европейской комиссии по рынку труда и социальной ситуации вытекает, что почти 23% населения (114 млн граждан) Евросоюза могут оказаться в числе бедных.

В Бельгии 15,2% находится за официальной чертой бедности и нищеты. Наибольшее количество нищих бельгийцев наблюдается среди пожилых и молодежи. Нищие среди пожилых в возрасте свыше 65 лет составляют 19,4% данной возрастной группы. Нарастающая угроза нищеты нависла над трудящимся населением Бельгии: каждый пятый работающий бельгиец живет ниже официальной черты бедности. По расчетам бельгийских специалистов переходом в разряд нищенствующих является месячный доход ниже 973 евро для одиноких и 2044 евро для семьи из четырех человек: двое взрослых и двое детей.

Согласно данным статистического бюро Франции в 2010 году за порогом бедности проживало 8,6 млн французов, каждый из них получал менее 954 евро в месяц — это сегодня установленная черта бедности во Франции. Половина бедных живет на 781 евро в месяц и меньше. Особенностью французской бедности является женское лицо.

В Германии черта бедности начинается с 913 евро в месяц. В зоне риска находятся одинокие родители и безработные. По данным Федерального статистического ведомства Германии бедность угрожает почти 12 млн гражданам страны, что составляет 15% населения.

В США за чертой бедности согласно официальной статистике проживает 14,3% населения (43,6 млн чел.). Порогом бедности считается месячный доход чуть более 1000 долл. Однако для семей разной численности и структуры установлен разный порог бедности. Американца с месячным доходом менее 700 долл. неофициально относят к самой низшей категории нищих.

Согласно данным исследования Института социологии РАН доля россиян, находящиеся за чертой бедности и у черты бедности, составляет 16% и балансирующих на грани бедности, и малообеспеченных, достигает 43% населения¹.

О разном и изменяющемся экономическом потенциале стран мира в глобализирующемся мировом хозяйстве свидетельствует величина ВВП страны и его доля в мировом ВВП, а также доля к ВВП США. Согласно существующим прогнозам ведущие экономически развитые страны в целом сохраняют свои позиции в мировом хозяйстве к середине XXI в., хотя и придется несколько потесниться (табл. 44). На экономический олимп взойшли Китай, Бразилия, Россия, Индия, потеснив Канаду. По существующему прогнозу к середине нынешнего столетия значительно усилят свой экономический потенциал Китай, Россия, Индия, отодвинув на край экономического олимпа Японию, Германию и другие ныне ведущие страны мира.

Таблица 44

Рейтинг некоторых стран по размеру ВВП в 2012 г. по данным Всемирного банка (млн долл.) и доля по отношению к МВП и ВВП США

Место	Весь мир	72 440 449	% к МВП	% к ВВП США	Прогноз ВВП, млрд долл. ²	
					2020	2040
1	США	16 244 600	22,4	100	20 833	27 229
2	Китай	8 227 103	11,4	50,6	14 312	26 439
3	Япония	5 959 718	8,3	36,7	5 810	6 039
4	Германия	3 428 131	4,7	21,1	2 697	3 147
5	Франция	2 612 878	3,6	16,1	2 267	2 668
6	Великобритания	2 471 784	3,6	15,2	2 649	3 201
7	Бразилия	2 252 664	3,1	13,9	2 189	3 740

¹ Горшков М.К. Российское общество как оно есть (опыт социологической диагностики). М.: Новый хронограф, 2011.

² <http://www.bobinoz.com/blog/7646/oecd-best-country-better-life-index/>

Окончание табл. 44

Место	Весь мир	72 440 449	% к МВП	% к ВВП США	Прогноз ВВП, млрд долл. ¹	
					2020	2040
8	Россия	2 014 775	2,8	12,4	12 980	22 467
9	Италия	2 014 670	2,8	12,4	1 671	1 788
10	Индия	1 841 717	2,5	11,4	4 935	12 367
11	Канада	1 821 424	2,5	11,3	—	—
16	Индонезия	878 043	1,2	5,4	—	—
20	Саудовская Аравия	576 824	0,8	3,6	—	—
52	Кувейт	176 590	0,24	1,08	—	—
54	Катар	172 982	0,25	1,07	—	—
78	Тунис	45 662	0,06	0,28	—	—
82	Эфиопия	43 133	0,05	0,26	—	—
103	Замбия	20 678	0,03	0,13	—	—
105	Непал	19 415	0,03	0,12	—	—
135	Лаос	9 299	0,013	0,06	—	—
144	Нигер	6 568	0,009	0,04	—	—

Непременным условием дальнейшего социально-экономического прогресса мирового сообщества является преодоление *угрозы экологической катастрофы*.

На протяжении всей истории развития человечества ущерб от хозяйственной деятельности был сравнительно невелик, и природа восстанавливала экологическое равновесие, по крайней мере в планетарном масштабе. Но в наше время ущерб, наносимый окружающей среде, возрос настолько, что природа утратила способность к самовосстановлению. По подсчетам ученых, за последние 200 лет на Земле исчезло около 900 тыс. видов растений и животных.

Итак, очевидно, что у населения планеты нет иного выбора, кроме как совместными усилиями создать *новый тип глобального хозяйства*, ликвидировать угрозу войн, гибели миллионов людей от голода и уничтожения животворной природной среды.

Не менее очевидно и другое. Неблагоприятные для людей события не должны развиваться самотеком. Решение жизненно важных глобальных проблем должно быть поставлено под действенный контроль авторитетных международных организаций.

СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОНЯТИЙ И ИНОСТРАННЫХ СЛОВ

А

Абстракция (от лат. abstractio — отвлечение) — упрощение экономического анализа посредством выделения определенных свойств или исключения из него некоторых экономических и неэкономических факторов, которые в данном анализе не играют определяющей роли и могут быть опущены в целях получения более четкой картины, для выявления основных, определяющих взаимосвязей и зависимостей.

Аграрно-промышленный комплекс (АПК) — совокупность отраслей экономики страны, включающая сельское хозяйство и отрасли промышленности, тесно связанные с сельскохозяйственным производством, осуществляющие перевозку, хранение, переработку сельскохозяйственной продукции, поставку ее потребителям, обеспечивающие сельское хозяйство техникой, химикатами и удобрениями, обслуживающие сельскохозяйственное производство.

Аграрный — земельный; относящийся к землевладению, землепользованию.

Агрегаты денежные — виды современных денежных средств, которые объединяют разные долговые обязательства (наличные деньги, вклады населения и предприятий в банках и др.) в зависимости от степени и характера их ликвидности (способности обязательство быть обращенными в наличные деньги и истраченными на покупку товаров и услуг).

Активное сальдо торгового баланса — превышение стоимости вывезенных из страны товаров по сравнению со стоимостью товаров, ввезенных из-за рубежа.

Активные операции банков — предоставление ими предприятиям и населению разнообразных денежных ссуд.

Акционерное общество — хозяйственное общество, образованное лицами, объединившими свое имущество и денежные средства в уставной капитал, который разделен на определенное число долей, закрепленных ценными бумагами — акциями. Акционеры отвечают по обязательствам

общества и несет риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Основные черты акционерного общества: оно имеет статус юридического лица, несет ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом и имеет уставной капитал. Преимуществами акционерного общества как формы организации предпринимательства считается возможность мобилизации денежных средств путем выпуска акций, а также ограничение риска вкладчика величиной взноса в уставной фонд. Акционерное общество бывает открытым или закрытым.

Акционерное общество закрытое — хозяйственное общество, в котором количество акционеров ограничено и не должно превышать 50. Его акции распределяются среди ограниченного круга лиц, обычно учредителей, которые имеют преимущественное право приобретать акции, продаваемые другими акционерами.

Акционерное общество открытое — хозяйственное общество, которое осуществляет свободную эмиссию и распределение новых акций среди неограниченного числа потенциальных акционеров, что создает возможность мобилизации значительного капитала.

Акция — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом без установленного срока обращения. Она удостоверяет внесение ее владельцем доли в акционерный капитал общества и позволяет ему получать доход из прибыли общества, называемый дивидендом. Различают привилегированные и обыкновенные акции. Обладателям акции предоставляются следующие права:

а) право на получение дивидендов в зависимости от доходности корпорации (держатели привилегированных акций обладают преимуществом в получении дивидендов гарантированного размера или гарантированного процента от прибыли);

б) право на участие в управлении корпорацией путем голосования на собраниях акционеров (для держателей обыкновенных акций в отличие от владельцев привилегированных акций);

в) право на получение части имущества после ликвидации корпорации. Цена, по которой продаются и покупаются акции, называется *курсом акции*, который рассчитывается как отношение дивиденда к банковскому проценту, умноженное на 100. Существенное влияние на курс акций оказывает соотношение спроса и предложения акций на рынке ценных бумаг.

Контрольный пакет акций — количество акций, позволяющее управлять (контролировать) акционерным обществом. Теоретически контрольный пакет должен составлять 50% выпущенных акций плюс одна акция. На практике достаточно иметь 5–10% количества акций,

поскольку зачастую происходит так называемое «распыление» акций среди огромного числа мелких акционеров, не имеющих права голоса на общем собрании.

Альтернативная стоимость — стоимость товара или услуги, измеряемая через цену другого товара или услуги, от приобретения которых мы вынуждены отказаться. Фактически можно сказать, что альтернативная стоимость — это стоимость неиспользованных возможностей. На основе теории альтернативной стоимости определяется стоимость многих факторов экономической жизни. Например, при определении размера оплаты предпринимателя как дохода от своих предпринимательских способностей, которые он использовал в собственном деле, а не нанялся управляющим в другую компанию, используется средняя норма прибыли по отрасли. При оценке инвестиционных проектов, анализе и оценке рисков вложения капитала также широко применяется метод альтернативных затрат. Так, в качестве базовой ставки процента при расчете многих показателей используется учетная ставка процента (см. *Банковский процент*), поскольку предприниматель мог бы положить деньги в банк вместо того, чтобы вкладывать их в тот или иной инвестиционный проект.

Реально принять решение мы можем только в ситуации, когда существует несколько вариантов поступков экономической деятельности. Эти различные варианты должны быть взаимоисключающими, или альтернативными.

Альтернативный — допускающий одну из двух или нескольких возможностей.

Амортизация — процесс постепенного переноса стоимости основного капитала на производимый продукт (см. *Капитал основной*). Для замены устаревшего оборудования используется фонд амортизации, в котором средства накапливаются по мере реализации продукции и который формируется за счет амортизационных отчислений. Амортизационный фонд — один из основных внутренних источников средств развития фирмы наряду с прибылью.

Антимонопольное законодательство — законодательство, направленное против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти; совокупность правовых норм, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов, направленных на создание, развитие, поддержание конкурентной среды, предупреждение, пресечение антиконкурентной практики. В современном мире антимонопольное законодательство и проводимая на его основе антимонопольная политика являются одним из важнейших средств государственного регулирования экономики. Основными целями антимонопольного законодательства большинства

государств являются: защита и поощрение *конкуренции*, контроль над хозяйствующими субъектами, занимающими доминирующее положение на рынке, контроль за процессом *концентрации производства* и *централизации капитала*, контроль над ценообразованием, содействие мелкому и среднему предпринимательству и защита его интересов, защита интересов потребителей. В некоторых государствах в антимонопольное законодательство включают правовые нормы о пресечении недобросовестной конкуренции (см. *Конкуренция недобросовестная*), направленные против нечестных методов конкурентной борьбы на рынках.

В узком смысле антимонопольное законодательство направлено против чистых монополий и крупных олигополистических объединений, а также на предотвращение нечестных действий, нарушающих нормы делового общения.

Аренда — наем одним физическим или юридическим лицом у другого лица земли, домов, и другого имущества во временное пользование на определенный срок и за установленную плату.

Б

Банк — кредитно-финансовая организация, которая сосредотачивает временно свободные денежные средства (вклады), предоставляет их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд), посредничает во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями или отдельными лицами, регулирует денежное обращение в стране, включая выпуск (эмиссию) новых денег (функция только Центрального банка). Двухуровневая банковская система России представлена: Центральным банком и коммерческими банками.

Центральный банк — главный банк страны, призванный регулировать денежное обращение страны через проведение *денежно-кредитной политики* государства. Центральный банк осуществляет денежную эмиссию, регулирует кредитные отношения и валютный курс, хранит резервы денежных средств и золота. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) был учрежден 13 июля 1990 г. 2 декабря 1990 г. был принят Закон о Центральном банке РСФСР (Банке России), в котором были определены функции банка в области организации денежного обращения, денежно-кредитного регулирования, внешнеэкономической деятельности и регулирования деятельности акционерных и кооперативных банков. *Центральный банк Российской Федерации* устанавливает обязательные экономические нормативы, регулирующие деятельность банков

Банк коммерческий — кредитно-финансовая организация, выполняющая широкий круг операций по обслуживанию хозяйствующих субъектов и населения. Основные функции коммерческих банков: прием

вкладов и предоставление кредитов под банковский процент, ведение счетов, осуществление безналичных платежей, операции с ценными бумагами, валютой, оказание консультационных услуг. Деятельность коммерческих банков регулируется Центральным банком (см. *Центральный банк*), который определяет обязательные нормативы для коммерческих банков.

Банкноты — банковские билеты; денежные знаки, которые выпускают в обращении центральные банки государства, в настоящее время — основной вид бумажных денег.

Банковский процент — одна из форм процента по кредитам, при которой кредитором выступает банковское учреждение (см. *Кредит банковский*). Выделяются проценты: депозитный, по кредитам, по межбанковским кредитам. Уровень банковского процента определяется участниками сделки. Большое значение при определении уровня банковского процента имеет учетная ставка процента — ставка процента, под которую Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам.

Банкротство — долговая несостоятельность, отказ предпринимателя платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств.

Безналичные расчеты — перечисление денежных сумм со счетов плательщика (находящихся в банке) на счет получателя или путем взаимного зачета платежных требований без участия наличных денег.

Безработица — социально-экономическое явление, при котором часть трудоспособного населения не может найти работу. Различают несколько видов безработицы: фрикционную, структурную, технологическую, циклическую и др. Считается, что современная рыночная экономика может иметь определенный уровень естественной безработицы, допустимый размер которой составляет 5,5–6,5% трудоспособного населения страны. В этом случае говорят об экономике полной занятости. Превышение уровня безработицы над естественным уровнем приводит к отставанию роста общественного производств.

Безработица структурная — безработица, вызываемая изменениями в структуре спроса и технологии производства. Такие изменения ведут к необходимости новых профессий, а работники, не обладающие этими профессиями, высвобождаются и вынуждены переучиваться.

Безработица технологическая — безработица, связанная с тем, что спрос и предложение рабочей силы по разным секторам экономики не совпадают в связи с автоматизацией производства и внедрением новых технологий и необходимостью повышения квалификации работников.

Безработица фрикционная — потеря работы, связанная с добровольным переходом работников с одной работы на другую, т.е. связанная с поисками и ожиданиями работы. Например, при смене места жительства

ва, получении высшего образования, изменении социального положения (женитьба, замужество) и др.

Безработица циклическая — вынужденная безработица, обусловленная фазой кризиса в *экономическом цикле*, когда занятость сокращается, а безработица растет. Циклическая безработица, как правило, снижается в фазе оживления и может быть преодолена в фазе экономического роста.

Безработицы естественный уровень — сумма фрикционной и структурной безработицы, причины которых не могут быть преодолены; уровень безработицы при полной занятости, который считается в современной экономике нормальным явлением, порождаемым увеличением времени поиска работы в условиях системы страхования по безработице и относительной устойчивости заработной платы.

Бизнес — это деловая активность, направленная в конечном счете на совершение коммерческих операций по обмену товарами или услугами, результатом которых может быть получение прибыли или несение убытков. Понятие бизнеса отличается от понятия *предпринимательства* тем, что к бизнесу относится совершение любых единичных разовых коммерческих сделок, в любой сфере деятельности.

Биржа (от лат. *bursa* — «кошелек») — основная форма регулярно функционирующего оптового рынка; учреждение, в котором осуществляются сделки по купле-продаже ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа), массовых взаимозаменяемых товаров со стандартными качественными характеристиками (товарная биржа). Биржа — особая форма организации рынка, обладающая специальными правилами ведения торговли:

- 1) биржевыми товарами являются продукты массового производства, обладающие четкими качественными и количественными параметрами;
- 2) торги зачастую производятся без предоставления наличного товара, превращаясь фактически в торговлю титулами собственности;
- 3) цены на объекты торговли меняются постоянно в зависимости от колебания спроса и предложения;
- 4) биржа как организованный рынок имеет строгий регламентированный порядок проведения торгов, заключения сделок;
- 5) торги осуществляются в строго регламентированном месте — биржевом кольце;
- 6) в бирже существует своя функциональная структура, включающая информационный, котировальный, регистрационный, арбитражный, дилерский, брокерский и другие комитеты.

Биржа валютная — биржа, осуществляющая на регулярной и упорядоченной основе куплю-продажу иностранной валюты в крупных размерах по рыночным ценам на основе складывающегося спроса и предложения. На валютной бирже устанавливается официальный валютный курс.

В России деятельность валютных бирж регулируется на основании Постановления от 31 мая 1991 г. «О российской валютной бирже» и Постановления от 22 января 1997 г. «Об осуществлении валютными биржами операций с ценными бумагами на рынке ценных бумаг». Сегодня крупнейшей в России является Московская межбанковская валютная биржа.

Биржа товарная — регулярно действующая организация, в помещении которой совершаются сделки купли-продажи массовых взаимозаменяемых товаров (средств производства, сырья и товаров потребительского спроса) со стандартными качественными характеристиками. Особенностью этого регулярно действующего оптового рынка является то, что он позволяет осуществлять куплю-продажу без наличия самого товара при заключении сделок. Это связано с качественной определенностью товарных партий, в которых один товар может быть всегда заменен любым другим из той же партии. Функции товарной биржи: оказание посреднических услуг при заключении торговых сделок; упорядочение товарной торговли и улаживание торговых споров; сбор и публикация информации о ценах и состоянии рыночной конъюнктуры.

Биржа труда — государственная структура, посредническое звено между работодателями и наемными работниками. С помощью биржи труда государство оказывает воздействие на рынок труда, регулирует проблемы трудоустройства, в том числе не только безработных, но и лиц, желающих сменить профессию или место работы. На бирже труда сосредотачивается информация о динамике трудовых ресурсов и наличии рабочих мест.

Биржа труда способствует наиболее эффективному размещению такого важного ресурса, как рабочая сила, выполняет функцию социальной защиты населения, способствует сокращению *безработицы*, стимулирует рост общественного производства.

Биржа фондовая — организованный рынок, на котором осуществляются сделки с *ценными бумагами* и иными финансовыми инструментами и деятельность которого контролируется государством. Через фондовую биржу мобилизуются средства для долгосрочных инвестиций в экономику и для финансирования государственных программ. На фондовой бирже происходит купля-продажа акций, облигаций акционерных компаний, облигаций государственных займов. В ходе торгов устанавливается курс ценных бумаг, обращающихся на бирже, который определяется приносимым доходом (в виде дивиденда или процента), уровнем ссудного процента и соотношением спроса и предложения на рынке ценных бумаг. Сегодня фондовые биржи имеются в 60 странах мира. Крупнейшими фондовыми биржами в мире являются Нью-Йоркская, Лондонская, Токийская, Франкфуртская, Парижская.

Блага — то, что удовлетворяет потребности людей. Блага классифицируются в зависимости от потребностей, которые они призваны удовлетворять.

Брокер — посредник при заключении сделок на биржах, которые специализируются по определенным видам товаров и услуг, действует по поручению и за счет заказчика, покупателя.

Бюджет — план доходов и расходов на определенный период. Бюджет — основной инструмент проверки сбалансированности, соответствия прихода и расхода экономических ресурсов. В зависимости от экономического субъекта, составляющего бюджет, различают государственный, региональный, местный (муниципальный) бюджеты, бюджет предприятий, семейный (потребительский) бюджет.

Бюджет государственный — смета доходов и расходов государства на определенный период времени, чаще всего на год, составленная с указанием источников поступления государственных доходов и направлений, каналов расходования средств.

Бюджет минимальный потребительский — расчетная величина, характеризующая стоимостную оценку минимальных благ и услуг потребительского бюджета более высокого уровня по сравнению с *прожиточным минимумом* (см. *Потребительская корзина*), обеспечивающая нормальное воспроизводство рабочей силы для работающих и жизнедеятельность для нетрудоспособных. Ориентировочный расчет осуществляется на основании данных Федеральной службы государственной статистики (Росстата).

Бюджет семьи — баланс фактических доходов и расходов семьи за определенный период времени (месяц, квартал или год), характеризующий сложившийся уровень жизни различных групп населения. В доходной части отражаются доходы членов семьи по всем источникам поступлений, в расходной — семейные расходы по их назначению: на покупку продовольственных и непродовольственных товаров, оплату жилища и услуг культурно-бытового назначения, транспорта, оплату путевок в санатории, дома отдыха, расходы, связанные с ведением личного подсобного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности, уплата налогов, обязательных платежей, взносы и др. Доходная и расходная части бюджета балансируются с учетом накоплений семьи в виде прироста наличных денег, валюты, вкладов в учреждениях банка, покупки ценных бумаг, стоимости продуктов личного подсобного хозяйства и др. Источником данных о бюджете семьи являются выборочные обследования домашних хозяйств.

Бюджетно-налоговая политика — политика государства в области налогообложения и государственных расходов, направленная, по замыслу,

на поддержание высокого уровня занятости, стабильной экономики, роста ВВП.

В

Валовой внутренний продукт (ВВП) — обобщающий экономический показатель, выражающий совокупную стоимость произведенных внутри страны товаров и услуг в рыночных ценах. В системе национальных счетов ВВП исчисляется как разность между объемами валового выпуска и промежуточного потребления. Показатель ВВП рассчитывается на душу населения, а также в номинальном и реальном (с учетом инфляции) выражении.

Валовой национальный продукт (ВНП) — обобщающий экономический показатель. ВНП численно равен валовому внутреннему продукту и чистому доходу (разница между экспортом и импортом страны), полученному из-за границы. ВНП рассчитывается на душу населения, а также в номинальном и реальном (с учетом инфляции) выражении.

Валюта — денежная единица данной страны и денежные знаки иностранных государств.

Валютный курс — цена, по которой национальная валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.

Вексель (от нем. в значении «обмен») — ценная бумага в виде обязательства, составленного в письменном виде по определенной форме. Вексель дает лицу, которому он выдан (кредитору), именуемому векселедержателем, безусловное поддерживаемое законом право на получение (возврат) предоставленного им на фиксированный срок и на определенных условиях денежного долга.

Вексель простой удостоверяет обязательство заемщика уплатить положенный долг в оговоренный срок.

Вексель товарный (торговый) выдается под оплату товара, является обязательством об оплате партии товара, поставленного на определенных условиях в соответствии с заключенным торговым контрактом. Представляет одну из форм коммерческого кредита (см. *Кредит коммерческий*).

Взаимодополняющие товары — такие пары продуктов, для которых рост цены одного из них приводит к падению спроса на другой.

Взаимозаменяющие товары — такие пары продуктов, для которых рост цены одного из них приводит к увеличению спроса на другой продукт.

Внешнеэкономическая политика — проводимая правительством страны государственная политика в области экспорта и импорта, таможенных пошлин, тарифов, ограничений, привлечения иностранного капитала и вывоза капитала за рубеж, внешних займов, предоставления

экономической помощи другим странам, осуществления совместных экономических проектов.

Всеобщий эквивалент — товар, который служит измерителем стоимости всех других продуктов.

Высокие технологии — совокупность новейших способов изготовления продуктов, которые основаны на достижениях научно-технической революции и отличаются наибольшей эффективностью.

Г

Глобальный — всемирный, охватывающий весь земной шар.

Государственная экономическая политика — генеральная линия действий и совокупность мер, проводимых правительством от лица государства в области производства, распределения, обмена, потребления, накопления, экспорта, импорта экономического продукта в стране. Складывается из *бюджетной, структурной, инвестиционной, ценовой, финансово-кредитной, внешнеэкономической, социальной, институциональной* политики, а также политики в области *труда и занятости*.

Государственный долг — сумма задолженности по выпущенным и непогащенным государственным займам включая начисленные по ним проценты. Обычно подразделяется на внутренний и внешний государственный долг. Необходимо помнить, что помимо проблемы погашения государственного долга существует необходимость обслуживания этого долга, что выражается в процентах к основной сумме, и которые государство обязано выплачивать ежегодно.

Д

Дебитор — физическое или юридическое лицо, имеющее задолженность данному предприятию, учреждению.

Девизный курс — количество единиц иностранной валюты, которое можно обменять за отечественную денежную единицу.

Демографический — относящийся к характеристике численности и состава населения.

Денежно-кредитная политика — совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста (см. *Экономический рост*), сдерживание *инфляции*, обеспечение занятости и выравнивание *платежного баланса*. Инструменты денежно-кредитной политики: прямое регулирование ставки процента (см. *Банковский процент*); изменение нормы обязательных резервов, которые коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном банке; изменение учетной ставки (ставки рефинансирования), по которой Центральный банк выдает

кредиты коммерческим банкам; операции на открытом рынке, когда Центральный банк осуществляет куплю или продажу государственных ценных бумаг.

Деньги — особый товар, который можно обменять на любой другой товар. Деньги являются всеобщим эквивалентом, т.е. обладают способностью обмениваться на все другие товары (ликвидностью) и удовлетворять любые потребности их владельца. Сущность денег раскрывается через их функции: мера стоимости (деньги выражают денежную форму стоимости товара — цену товара), средство обращения (деньги выступают мимолетным посредником в актах купли-продажи товара), средство накопления (изъятые из обращения полноценные реальные деньги используются как средство сохранения стоимости), средство платежа (при продаже товаров в кредит), мировые деньги (деньги в виде чистого золота в слитках и монетах, а также международные платежные средства становятся всеобщим эквивалентом на мировом уровне). На основе этих функций сформировался закон денежного обращения, устанавливающий зависимость количества денег в обращении от суммы цен товаров, проданных за наличные и в кредит, взаимопогашающих платежей и скорости обращения денег. Со второй функцией денег связано появление бумажных денег.

Деньги бумажные — денежные знаки, не имеющие стоимости и заменяющие полноценные золотые деньги в функции средства обращения. Поскольку бумажные деньги сами не имеют стоимости, но призваны выражать стоимость всех других товаров, выполнять свою функцию они могут только в том случае, если являются представителями всей совокупности товаров. Таким образом, смысл любой сделки не в получении определенной суммы бумажных денег, а в том количестве потребительных стоимостей, которое можно приобрести за реализованный по данной цене товар. Только в этом случае они могут выполнять первую функцию меры стоимости, способны быть всеобщим эквивалентом. Проблема выпуска (эмиссии) бумажных денег тесно связана с их покупательной способностью, номинальными и реальными величинами различных видов доходов, уровнем инфляции и т.д. Количество бумажных денег в обращении должно соответствовать количеству произведенных в обществе товаров и услуг. При превышении массы бумажных денег в обращении над реальной массой произведенных товаров и услуг возникает *инфляция*, т.е. обесценение денег.

Деньги кредитные — долговые обязательства: векселя, банкноты и чеки, появление которых связано с развитием кредитных отношений.

Депозиты — денежные суммы или ценные бумаги, вверяемые банкам для хранения и использования.

Депрессия — застойный период экономического цикла, который следует за кризисом (спадом производства) и обычно характеризуется низкой деловой активностью, слабым спросом на товары, массовой безработицей.

Дефицит — недостаток, нехватка чего-либо.

Дефляция — уменьшение общего уровня цен и повышение покупательной способности денежной единицы.

Диверсификация производства — проникновение капитала данной корпорации в отрасли, которые прямо не связаны с основной сферой ее деятельности. Диверсифицированные компании могут расширяться за счет внутренних источников накопления (*концентрации производства*), а также за счет внешних источников (*централизации капитала*). Таким образом, возникают *концерны*. Диверсификация подразумевает расширение ассортимента производимой продукции и оказываемых фирмой услуг, создает благоприятные условия для перелива капитала из менее рентабельных производств в более эффективные и перспективные, повышает устойчивость корпорации в периоды экономических кризисов. Многоотраслевые компании получают выгоду от внутренней кооперации.

Дивиденды (от лат. *dividendus* — «подлежащий разделу») — часть прибыли акционерного общества, которую оно распределяет между акционерами и выплачивает им ежегодно в соответствии с имеющимися у них акциями пропорционально взносам в акционерный капитал общества. Размер дивидендов, выплачиваемых по привилегированным акциям, фиксирован заранее в виде процента от прибыли компании; дивиденды по обыкновенным акциям могут меняться в зависимости от прибыльности акционерного общества и направлений использования полученной прибыли.

Дилер — участник биржевых сделок, который покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, а затем перепродает их; вырука от такой продажи — его доход.

Дотация — государственное пособие организациям, предприятиям для покрытия убытков или для других целей.

Доход — денежные или другие ценности, получаемые в результате какой-либо деятельности. Различают доход: номинальный и реальный; в зависимости от субъекта получения дохода: доход населения, доход хозяйствующего предприятия, доход государства. Одна из важнейших проблем современной национальной экономики — неравномерность распределения доходов в обществе. Уровень неравномерности определяется с помощью кривой Лоренца, которая показывает распределение совокупного денежного дохода страны между семьями с низкими и вы-

сокими доходами. Кривая Лоренца наглядно показывает, насколько фактическое распределение доходов между семьями с разными доходами отличается от равномерного распределения.

З

Закон предложения — прямая зависимость между рыночной ценой и величиной предложения товара: чем выше цена, тем в большей мере растет предложение товара со стороны продавцов.

Закон спроса — обратная зависимость между рыночной ценой и величиной спроса: чем выше цена товара, тем меньше спрос на него со стороны покупателей.

Занятость — деятельность людей, связанная с удовлетворением их личных потребностей и, как правило, приносящая им трудовой доход. Людям принадлежит исключительное право распоряжаться своими способностями к творческому труду и осуществлять любую не запрещенную законом деятельность. Государство призвано обеспечивать проведение политики содействия полной, продуктивной и свободно избранной занятости. Полная занятость предполагает наличие некоего естественного уровня безработицы, который равен сумме фрикционной и структурной *безработицы*.

Заработная плата — количество денег, выплачиваемых за использование рабочей силы.

Земельная рента — доход земельного собственника, получаемый от предоставления земельного участка во временное пользование предпринимателю, организующему сельскохозяйственное производство.

Золотой стандарт — денежное обращение, при котором роль денег выполняет золото (в виде золотых монет).

И

Издержки — затраты на приобретение вводимых экономических ресурсов. Для оценки деятельности фирмы определяющее значение имеет категория вмененных (альтернативных) издержек, которые определяются как экономические издержки. Они делятся прежде всего на внешние и внутренние издержки. Другая классификация основана на зависимости затрат от объема производимой продукции. Этот критерий разделяет издержки на постоянные и переменные. Достаточно новым является введение в экономическую теорию понятия транзакционных издержек.

Издержки переменные — издержки, величина которых меняется вместе с изменением объема производства (стоимость сырья, материалов, электроэнергии, а также заработная плата работников).

Издержки постоянные — денежные затраты, которые не меняются в зависимости от объема производства в краткосрочном периоде (арендные платежи, отчисления на амортизацию, оплата займов, оплата управляющих и т.д.).

Издержки транзакционные — издержки, связанные с затратами, сопутствующими процессу совершения сделок и передаче прав собственности на товар, т.е. с затратами на поиск информации о ценах, о контрагентах хозяйственных сделок и ценовых ожиданиях, с издержками заключения хозяйственных договоров, контролем за их исполнением и уровнем качества, издержками по правовому регулированию прав собственности и т.д.

Износ — процесс обесценивания элементов основного капитала предприятия. С точки зрения причин обесценивания различают физический и моральный износ. **Износ физический** — процесс постоянной утраты элементами *основного капитала* своих основных физических свойств до необходимости их полной замены. **Износ моральный** — обесценивание основного капитала в связи с удешевлением и появлением более совершенных орудий труда. Основой морального износа основных средств является научно-технический прогресс.

Инвестирование — процесс пополнения и увеличения капитальных фондов, приток нового капитала в фирму в данном году. Под инвестициями понимаются денежные средства, вкладываемые фирмой в основной капитал, финансовые активы и нематериальные активы предприятия. Инвестиции принято разделять на прямые и портфельные.

Инвестиции в нематериальные активы — инвестиции, связанные с приобретением таких нематериальных активов, как патенты, лицензии, товарные знаки и т.д., в том числе *франчайзинг*. Эта финансовая сделка позволяет приобрести на рынке различные права, лицензии, ноу-хау на оригинальные фирменные услуги.

Инвестиции в основной капитал (капиталообразующие) — направление (вложение) денежных средств на возмещение выбывающего *основного капитала*, на расширение производственных мощностей, на модернизацию существующего производственного парка.

Инвестиции в финансовые активы — вложение денежных средств в операции с ценными бумагами других компаний. Инвестиционные решения по приобретению финансовых активов пользуются последнее время особой популярностью в международном бизнесе. Основными целями инвестиций в финансовые активы являются: образование стратегических альянсов, в том числе финансово-промышленных групп; поглощение и слияние фирм; использование сложных финансовых инструментов в операциях с основным капиталом, таких как *лизинг* и др.

Инвестиции портфельные — вложения фирмы в ценные бумаги других компаний или государства с целью получения дохода либо в других целях, исключая установление контроля над другой компанией, например операции с мелкими пакетами ценных бумаг.

Инвестиции прямые — вложения фирмы в уставной капитал другой компании с целью установления контроля над ней, к примеру приобретение контрольного пакета *акций* корпорации, а также вложения в новые физические активы (основной капитал) — капиталобразующие инвестиции.

Инвестиционная политика — составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня.

Индекс цен — измеритель соотношения между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг («рыночной корзины») для данного периода времени в сопоставлении с совокупной ценой идентичной группы товаров и услуг в базовом периоде. Индекс цен используется для оценки изменения темпов *инфляции*, динамики стоимости жизни. Существует несколько видов индекса цен: индекс цен потребительских товаров, индекс цен товаров производственного назначения, дефлятор ВВП.

Инновация — создание и внедрение различных новшеств.

Институт (социальный) — определенная организация общественной деятельности и общественных отношений, воплощающих в себе нормы экономической, политической, правовой и других областей жизни, а также социальные правила жизнедеятельности и поведения людей.

Институциональная политика — проводимые государством меры, действия по формированию новых, устранению старых или трансформации имеющихся *собственнических, трудовых, финансовых, социальных* и других *экономических институтов*. Преобразования экономических институтов имеют место в процессе проведения экономических реформ, например при переходе от централизованной экономики к рыночной.

Интеграция — процесс объединения отдельных функций, видов деятельности предприятий в единое целое, основанный на объективных процессах концентрации производства. В результате интеграции возникают различного рода *комбинаты*. Первоначально развивалась преимущественно горизонтальная интеграция, позже преобладающей стала вертикальная интеграция предприятий.

Интеграция вертикальная — объединение в рамках одной корпорации последовательных производственных процессов, образующих еди-

ную технологическую цепочку, начиная от обработки сырья и кончая производством готовых продуктов и послепродажным обслуживанием потребителей. Вертикальная интеграция помимо преимуществ горизонтальной интеграции дает экономию от сокращения расходов на ведение рыночных операций, обеспечивает надежность сбыта и поставок внутри технологической цепочки. Предполагает развитие синтеза мелкого и крупного бизнеса.

Интеграция горизонтальная — объединение технологически однородных производств в рамках одной отрасли. Это направление было ведущим примерно в первые два десятилетия XX в. В результате возникли отраслевые объединения в виде картелей, синдикатов и трестов.

Интенсификация — применение более эффективных средств производства и более совершенных форм организации труда и технологий, основанных на достижениях научно-технического прогресса.

Инфляция (от лат. *inflatio* — «вздутие») — обесценивание бумажных денег вследствие выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота, что сопровождается ростом цен на товары и падением уровня реальной заработной платы (см. *Доход реальный*). С проблемой инфляции тесно связана проблема доходов. Основными источниками инфляции считаются: повышение номинальной заработной платы (например, под давлением профсоюзов, когда увеличение зарплаты не обусловлено повышением производительности труда), увеличение цен на сырье и энергию (вследствие чего нарушается механизм предложения), увеличение налогов. Различают два типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию предложения.

Инфляция предложения — (инфляция издержек) возникает как следствие повышения средних издержек на единицу продукции (из-за роста цен на сырье и энергию и увеличения налогов) и снижения совокупного предложения (см. *Рыночное равновесие*). Этот тип инфляции приводит к стагфляции — одновременному росту инфляции и безработицы на фоне общего спада производства.

Инфляция спроса — возникает как следствие избыточного совокупного спроса (см. *Рыночное равновесие*), как потребительского, так и инвестиционного, в условиях, близких к полной занятости.

Инфраструктура — составные части общего устройства экономики, которые обеспечивают нормальную хозяйственную деятельность в целом (транспорт, связь, образование и профессиональное обучение, жильё и коммунальное хозяйство).

Ипотека — залог недвижимого имущества (земли, строений и др.) для получения денежной ссуды.

К

Капитал — совокупность средств, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, прежде всего для организации и осуществления производства и коммерческой деятельности. Капитал выступает в трех функциональных формах: денежной, производственной и товарной. Движение, в процессе которого капитал последовательно переходит из одной формы в другую и возвращается к исходной форме, называется кругооборотом капитала.

Капитал оборотный — представлен стоимостью средств труда, которые полностью потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

Капитал основной — представлен стоимостью средств труда, которые длительное время (обычно более года) участвуют в процессе производства. Его стоимость переносится на продукт по частям за несколько кругооборотов. Формирование издержек основного капитала представляется двумя взаимосвязанными процессами: *износом* и *амортизацией*.

Картель — соглашение между самостоятельными предприятиями одной отрасли о ценах, рынках сбыта, условиях сбыта, доле каждого в общем объеме производства, обмене патентами. Картель предполагал производственную и коммерческую самостоятельность предприятий, но внутренняя конкуренция ограничивалась, хотя внешняя (по отношению к предприятиям, не входящим в картель) оставалась. Появляется новая форма конкуренции — неценовая.

Комбинат (от лат. *combinare* — «соединять», «сочетать») — объединение промышленных предприятий, разных, но технологически связанных отраслей, в котором продукция одного предприятия служит сырьем, полуфабрикатом или вспомогательным материалом другого. Возникновение комбинатов связано с процессом интеграции. Комбинаты бывают горизонтальные и вертикальные. Существует еще один тип комбинатов — административное объединение — технологически не связанных между собой предприятий одной отрасли (например, комбинат бытового обслуживания). Комбинат создается с целью комплексного использования всех видов производственных ресурсов, рационального сочетания производственных стадий и сокращения производственного цикла, снижения транспортных расходов и себестоимости продукции, совершенствования управления производством.

Коммерческий — торговый.

Компания — промышленное, торговое, транспортное или иное объединение предпринимателей.

Конгломерат (от лат. *conglomeratilis* — «собранный», «скопившийся») — многоотраслевая, многопрофильная структура, организованная не на

основе функциональных взаимосвязей (производство, сбыт, финансы и т.д.), а на объединении полуавтономных филиалов, несущих экономическую ответственность за результаты своей деятельности; одна из форм монополистических союзов фирм, взаимосвязанных в процессе производства (Западная Европа) или без производственной общности (США). Для них характерен высокий уровень децентрализации управления. Центральное руководство конгломерата занимается принятием стратегических решений, чаще всего связанных с распределением финансовых ресурсов. Отделения конгломерата пользуются более широкой автономией, чем производственные отделения в условиях диверсификации.

Конечная продукция — готовые материальные блага, которые идут для потребления населением, восстановления изношенных средств труда и для накопления.

Конкуренция — борьба между товаровладельцами за более выгодные условия производства, купли-продажи товаров на рынке.

Конкуренция межотраслевая — соперничество между предпринимателями всех отраслей национальной экономики за более прибыльное приложение капитала.

Конкуренция монополистическая — форма конкуренции, предполагающая наличие довольно значительного числа продавцов на рынке, производящих дифференцированную продукцию, а также проводящих собственную ценовую политику, невзирая на реакцию конкурентов. Примером отрасли монополистической конкуренции сегодня можно считать производство бытовой техники, одежды, обуви и т.д.

Конкуренция недобросовестная (дискриминационная) — любые действия хозяйствующих субъектов, направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности, противоречащие положениям действующего законодательства, обычаям делового общения, требованиям добросовестности, разумности и справедливости; могущие причинить или уже причинившие убытки другим хозяйствующим субъектам — конкурентам либо нанести ущерб их деловой репутации (фиксирование цен, бойкот, слияния, взятки, промышленный и экономический шпионаж, распространение ложной информации о конкурентах, сдерживание конкуренции с помощью патентов, переманивания служащих и т.д.). Против этих мер направлены антимонопольная политика государства и *антимонопольное законодательство*.

Конкуренция неценовая — методы конкурентной борьбы, основанные прежде всего на базе различий в качестве продукции (реклама, торговая марка, стимулирование сбыта и т.д.).

Конкуренция ценовая — сбивание цен путем предложения цены на товар более низкой, чем у конкурентов, вплоть до демпинговых цен (т.е. цен ниже себестоимости).

Консорциум (от лат. *consortium* — «соучастие», «сотоварищество») — временное добровольное объединение хозяйственно независимых фирм, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности, обычно реализация крупных целевых программ и проектов, в том числе научно-технических, строительных и т.д. Организация консорциума оформляется соглашением. По выполнении поставленной задачи консорциум прекращает свою деятельность или преобразуется в другой вид договорного объединения. Основная цель создания консорциумов — ограничение размеров возможных потерь для каждого отдельного участника, распределение риска между участниками и получение выгоды (прибыли) от сотрудничества.

Концерн (от англ. *concern*) — крупная многоотраслевая корпорация, образование которой связано прежде всего с необходимостью финансового равновесия. Концерны могут создаваться либо путем учредительства, т.е. создания новых предприятий, либо путем присоединения других компаний. Входящие в концерн предприятия номинально остаются самостоятельными, а фактически подчинены единому хозяйственному руководству.

Корпорация (от лат. *corporatio* — «объединение», «сообщество») — 1) широко распространенная в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность и сосредоточение функций управления в руках высших менеджеров, работающих зачастую по найму, принимающая статус юридического лица; 2) в ряде стран — названия акционерного общества. Корпорации могут быть как частными, так и государственными. Главное отличие корпорации от индивидуального предпринимательства и различного рода партнерств заключается в системе налогообложения. Налогом облагается прибыль корпорации — с компании взимается корпорационный налог, затем часть оставшейся прибыли корпорации распределяется в виде дивидендов между акционерами, которые вновь подвергаются налогообложению (облагаются подоходным налогом).

Корпорация международная — крупнейшие фирмы развитых стран, на которые сегодня приходится основная доля международных прямых инвестиций и международной торговли (см. *Мировое хозяйство, Мировой рынок, Международные экономические отношения*). Главный признак международной корпорации — осуществление ею прямых международных инвестиций из страны базирования, в которой находится головное подразделение корпорации, в принимающие страны, где корпорация

имеет свои дочерние компании или филиалы. Основным преимуществом международной корпорации можно считать использование экономии от масштаба производства, сокращение налогов, преодоление таможенных барьеров, доступ к наиболее дешевым природным и трудовым ресурсам принимающих стран, обеспечение контроля за принадлежащей головной компании новейшей технологией. В мировой практике различают многонациональные и транснациональные международные корпорации, хотя различия в них не носят принципиального характера.

Корпорация многонациональная (МНК) — международная корпорация, головная (материнская) компания которой принадлежит двум или более странам, а филиалы расположены в различных странах мира. Основная идея создания многонациональных корпораций — в обеспечении максимального свободного перемещения капиталов и снижения издержек и налогов путем установления заниженных цен во внутрифирменной, внутрикорпорационной торговле.

Корпорация транснациональная (ТНК) — корпорация, головная (материнская) компания которой расположена и принадлежит одной стране, а филиалы находятся во многих странах. В экономическом и правовом отношении ТНК образуются по принципу *конгломерата*. Наиболее характерные черты современных ТНК: создание системы международного производства на основе *международного разделения труда и международной специализации*, распыленного между многими странами, но контролируемого из единого центра; высокая интенсивность внутрифирменного товарооборота между подразделениями, расположенными в разных странах; относительная независимость филиалов и дочерних компаний в принятии операционных (текущих) решений; использование международной миграции (перемещения) и мобильности рабочей силы и менеджеров; разработка и передача передовой технологии в рамках транснациональной корпорации.

Кредит (заем, ссуда) — деньги, товар или другая ценность, предоставляемые кредитором заемщику, обычно на определенный срок на условиях возвратности, чаще всего с выплатой заемщиком процента за пользование кредитом. Разнообразные виды кредитов различаются по форме, условиям, срокам предоставления и выплаты процентов. Кредит выражает экономические отношения между кредитором и заемщиком, которые обычно отражаются в кредитном договоре.

Кредит банковский — основная форма кредита, при которой кредиторами выступают банки

Кредит государственный — совокупность экономических отношений, возникающих между государством и юридическими и физическими лицами, в которых государство может выступать заемщиком, кредитором

и гарантом. Если государство выступает заемщиком, кредит выполняет фискальную функцию, за счет государственного кредита формируются централизованные денежные фонды, образуется *государственный долг*, обслуживание которого (выплата процентов по долгу и погашение текущей части) осуществляется в основном за счет налогоплательщиков, а бремя погашения долга переносится на будущие поколения.

Кредит коммерческий (торговый) — межфирменный долг, возникающий в результате продаж в кредит товаров.

Коммерческий кредит может быть оформлен:

- векселем, используемым для оплаты товаров (либо сохраняется до срока погашения, либо учитывается в банках);
- авансом покупателя — форма предоплаты (обычно до 50% будущей суммы), призванная заинтересовать исполнителя, гарантировать получение денег со стороны заказчика;
- открытым счетом в банке.

Одна из наиболее перспективных и распространенных форм коммерческого кредитования — использование простых и переводных векселей.

Курс акции — ее продажная цена, которая прямо пропорциональна величине дивиденда (дохода, приходящегося на акцию) и обратно пропорциональна уровню ссудного процента.

Курсовая прибыль — доход от изменения рыночной цены акции.

Л

Лизинг — финансовая сделка по использованию имущества через его аренду. Если предприятие не имеет свободных средств на покупку оборудования, оно может обратиться в лизинговую компанию. В соответствии с заключенным договором лизинговая компания полностью оплачивает производителю (или владельцу) оборудования его стоимость и сдает в аренду предприятию-покупателю с правом выкупа (при финансовом лизинге) в конце аренды. Таким образом, предприятие получает долгосрочную ссуду от лизинговой фирмы, которая постепенно погашается в результате отнесения платежей по лизингу на себестоимость продукции. Лизинг позволяет предприятию получить оборудование, начать его эксплуатацию, не отвлекая средства от оборота.

Ликвидность — способность ценностей превращаться в деньги. Деньги являются абсолютно ликвидными средствами. Ликвидность можно рассматривать с двух сторон: как время, необходимое для обращения ценностей в денежную форму; как вероятность продать некие ресурсы по определенной цене. Для оценки ликвидности фирмы используются различные показатели: коэффициент ликвидности (отношение оборотных средств к текущим обязательствам, которое показывает возможность

фирмы в любой момент погасить свою краткосрочную задолженность), коэффициент быстрой (текущей) ликвидности (отношение оборотных средств за минусом наименее ликвидной их части — товарно-материальных запасов — к текущим обязательствам). Эти два показателя получили наибольшее применение в мировой практике. Коэффициенты ликвидности применяются для оценки способности фирмы выполнять свои краткосрочные обязательства. Они дают представление не только о платежеспособности фирмы в данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий. Считается, что фирма, оборотный капитал которой состоит преимущественно из денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, более ликвидна, чем фирма, оборотный капитал которой состоит преимущественно из товарно-материальных запасов, поскольку для их реализации необходимо некоторое время и наличие потенциальных покупателей.

М

Маклер — посредник на бирже, который сводит участников сделок (указывает на возможность их заключения), но сам сделок не заключает (это делают брокеры и дилеры).

Маркетинг (от англ. *market* — «рынок») — стратегия организации производственно-сбытовой деятельности фирмы и управления ею, ориентированной на рынок; система мероприятий фирмы, направленная на изучение и формирование потребительского спроса. Основными характеристиками современного маркетинга как стратегии предпринимательской деятельности являются активное воздействие на потребительский спрос и осуществление производственной деятельности и нововведений исходя из потребностей рынка.

Международная валютная система — совокупность денежно-кредитных отношений, сложившихся на основе интернационализации хозяйственной жизни и развития мирового рынка. Основными составными элементами мировой валютной системы являются: определенный набор международных платежных средств, режим обмена валют, включая валютные курсы, условия конвертируемости, регламентация форм международных расчетов, сеть международных банковских учреждений, осуществляющих международные расчеты и кредитные операции.

Международная специализация — сосредоточение в отдельных странах производства определенных товаров для последующей выгодной продажи на мировом рынке и удовлетворения тем самым потребностей других стран, предъявляющих спрос на этот товар. Международная специализация предполагает наличие пространственного разрыва либо между отдельными стадиями производства, либо между производством

и потреблением в международном масштабе. Определенные преимущества при производстве товаров и услуг странам дают: выгодное географическое положение, наличие редких природных ресурсов, квалификация специалистов, высокий уровень технического оснащения.

Международная торговля — сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира. Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров и услуг — *экспорта* и *импорта* — и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом.

Международное разделение труда — специализация (обособление) отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг в целях их продажи на мировом рынке; устойчивое производство товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей страны в расчете на международный рынок. Международное разделение труда закрепляется международной специализацией.

Международные экономические отношения — комплекс торговых, производственных, научно-технических, финансовых связей между государствами, приводящих к обмену экономическими ресурсами, к совместной экономической деятельности. Они включают международную торговлю, движение капиталов между странами, валютные отношения, миграцию рабочей силы, научно-технический и информационный обмен.

Международный валютный рынок — сфера экономических отношений, где осуществляются операции по покупке и продаже золота, иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте, а также срочные финансовые сделки. Первоначально валютный рынок играл вспомогательную роль по отношению к рынкам товаров и капиталов. Его функция состояла в обслуживании международных потоков товаров и капиталов. Однако начиная с 1970-х гг. валютный рынок приобрел самостоятельное значение как особая сфера приложения капиталов.

Международный финансовый рынок — рынок кратко-, средне- и долгосрочных кредитов, инвестиций, ценных бумаг, вкладов и т.п., осуществляемых на международном уровне. Международный финансовый рынок включает рынок капитала (средне- и долгосрочные кредиты, ценные бумаги) и денежный рынок (краткосрочные кредиты, высоколиквидные ценные бумаги и т.п.). Деятельность на международном финансовом рынке регулируется международными валютно-кредитными организациями, созданными на основе межгосударственных соглашений, такими как Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК) и др.

Менеджмент (от англ. *manage* — «управлять») — система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления производством, созданная в целях повышения его эффективности и увеличения прибыли. Менеджмент — это еще и наука об управлении человеческими отношениями в процессе производства и организации предпринимательской деятельности.

Мера стоимости — функция денег, связанная с их способностью измерять стоимость всех товаров.

Миграция капитала — помещение за границей средств, приносящих доход их собственнику.

Миграция рабочей силы — перемещение масс трудящихся из своих стран в другие в поисках работы.

Мировое хозяйство — совокупность национальных хозяйств отдельных стран, связанных системой международных экономических отношений и формирующих мировое экономическое сообщество.

Мировой рынок — совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных государств, участвующих в международном разделении труда, международной торговле и других формах экономических отношений.

Монетаризм — одно из основных течений современного неоклассического направления, виднейшим представителем которого является М. Фридмен. Основной тезис монетаристов — «деньги — главный и решающий фактор рыночного хозяйства». Абсолютизация сферы обращения характерна для этого направления развития экономической мысли. Основной заслугой монетаристов считается детальная проработка вопросов, связанных с антиинфляционной денежной политикой государства. Рекомендации монетаристов легли в основу многих экономических реформ, проводимых в странах, вставших на путь рыночных преобразований, в частности реформы Е. Гайдара в России. Освобождение с января 1992 г. цен от государственного регулирования (так называемая либерализация) при сохранившейся монополизации производства и рынка привело к резкому взлету цен к концу 1992 г. — примерно в 150 раз. Рост зарплаты катастрофически отставал от роста цен. Оказались фактически конфискованными денежные сбережения населения, резко снизился его жизненный уровень, возросла социальная незащищенность людей. Главной ошибкой такой политики было необдуманное использование теоретических рекомендаций монетаристов без учета специфики российской экономики.

Мировые деньги — функция денег в условиях золотого стандарта, когда в качестве всеобщего эквивалента в хозяйственных отношениях между всеми странами выступало золото.

Монополия (*моно* — «один», *полио* — «продаю») — исключительное право, предоставляемое государству, предприятию, организации или физическому лицу на осуществление какой-либо деятельности; господство на рынке товаров и услуг одного производителя или продавца или небольшой группы продавцов, объединившихся в целях захвата рынка, вытеснения конкурентов, установления контроля над ценами.

Монопольная цена — особый вид рыночной цены, которая устанавливается на уровне выше или ниже равновесной цены (общественной стоимости) в целях получения монопольного дохода.

Монополия (от греч. *monos* — «один» и *opsonia* — «закупка») — рассматриваемая в теории несовершенной конкуренции ситуация, при которой на рынке присутствует один единственный покупатель и множество продавцов. Частный пример — когда единственным покупателем выступает государство. Отрицательные последствия монополии аналогичны последствиям монополизации экономики.

Н

Налог косвенный — налог на товары и услуги, оплачиваемый в цене товара или включенный в тариф. Косвенный налог не отражается на номинальном доходе налогоплательщика, но понижает его реальную величину, поскольку не учитывает неравномерность распределения доходов в обществе.

Налог прямой — обязательный платеж, который взимается государством непосредственно с доходов и имущества физических и юридических лиц. Главную роль играют: подоходный налог с населения и налог на прибыль фирм, а также налог на имущество.

Налоги — обязательные платежи физических и юридических лиц государству. Уплата налогов — одна из главных обязанностей граждан. Налоги выполняют следующие функции: фискальную (обеспечивают финансирование государственных расходов на содержание государственного аппарата, обороны страны и той части непроизводственной сферы, которая не имеет достаточно собственных доходов, например фундаментальная наука, многие учебные заведения, библиотеки и т.д.), распределительную (перераспределяют доходы между разными социальными слоями населения с целью сглаживания неравенства в обществе), стимулирующую или антиинфляционную (способствуют развитию научно-технического прогресса, увеличению числа рабочих мест, капитальных вложений в расширение производства путем применения льготного налогообложения), социально-воспитательную (сдерживают потребление нездоровых продуктов, устанавливая на них повышенные налоги), контрольно-учетную (посредством налогообложения ведется

учет доходов граждан, предприятий и организаций). Налоги подразделяются на прямые и косвенные. Кроме того, взимаются налоговые поступления и сборы на социальное страхование, а также государственные пошлины и местные сборы.

Научно-техническая революция (НТР) — коренное преобразование всех условий хозяйственного развития, которое во второй половине XX века превратило науку в ведущий фактор производства.

Национальный доход (НД) — вновь созданная стоимость во всех отраслях сферы материального производства за определенный период, обычно за год, т.е. определяется как сумма доходов всех предприятий, организаций и населения, как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере. Национальный доход используется на цели потребления населения и расширения производства.

Национальный доход рассчитывают также на душу населения. Для изучения динамики этого показателя он выражается в постоянных ценах, т.е. корректируется на индекс *инфляции* (см. *Индекс потребительских цен*).

Номинальная заработная плата — вознаграждение за труд, выплачиваемое в денежной форме.

Норма прибыли — отношение валовой прибыли к величине примененного капитала или к величине производственных издержек (себестоимости продукции), выраженное в процентах.

О

Облигация — долговая расписка, выдаваемая заемщиком кредитору; ценная бумага, дающая их владельцу право на получение периодических (процентов по облигации, купонных выплат) или разовых (суммы выигрыша) платежей и основной суммы долга в конце срока погашения облигации. Облигация подтверждает, что ее владелец внес денежные средства на приобретение ценной бумаги и тем самым вправе предъявить ее затем к оплате как долговое обязательство, которое выпустившая ее организация обязана возместить по номинальной стоимости, указанной на облигации. Такое возмещение называется погашением облигации.

Оборот капитала — его непрерывное движение через сферы производства и обращения.

Обращение — процесс обмена одних товаров на другие с помощью денег.

Общественные блага — государственные или общественно полезные услуги и продукты, которые создаются не для продажи на рынке и поступают потребителям бесплатно (дороги, каналы, гражданская или военная безопасность, бесплатное образование и др.).

Оживление — фаза экономического цикла, во время которой начинается расширение производства (после кризисного спада и застойной депрессии) до предкризисного уровня.

Олигополия (от греч. *oligos* — «немногочисленный», «незначительный», *poled* — «продаю», «торгую») — господство небольшого числа крупнейших фирм в производстве и на рынке. Олигополия предполагает, что в отрасли действуют две или несколько крупных фирм, конкурирующих между собой, т.е. отрасль не является монополизированной; в отрасли функционирует по крайней мере одна крупная фирма, любое действие которой вызывает ответную реакцию конкурентов. Олигополия хотя и предполагает конкуренцию, но существенно ограничивает ее, однако не устраняет стимулов к развитию производства и НТП.

Опцион (от лат. *optio* — «выбор», «желание», «усмотрение») — право выбора условий сделки, получаемое за определенную плату. Опцион представляет собой право — но не обязательство — купить или продать какие-то активы по заранее оговоренной цене в течение определенного установленного периода. Опцион может быть реализован или нет в зависимости от решения, принимаемого исключительно его держателем. Важная характерная особенность опциона — он не может иметь существенных негативных последствий для его держателя, поскольку в любой момент можно отказаться от его исполнения. Различают опционы на повышение (*option call* — в ожидании повышения цен) и опционы на понижение (*option put* — в предвидении снижения цен или с целью защиты прибылей и инвестиций).

Организация — совокупность людей, групп, объединенных для достижения какой-либо цели, решения каких-либо задач на основе принципов разделения труда, обязанностей и иерархической структуры.

П

Паритет (от лат. *paritas* — равенство) — равноценность двух или нескольких целей, факторов, средств, равенство прав и обязанностей, платежей, положения на рынке разных экономических субъектов и т.д.

Партнерство — юридическая форма организации совместной экономической деятельности нескольких физических или юридических лиц. Представляет промежуточную форму между частным, семейным предприятием и компанией с ограниченной ответственностью.

Патент (от лат. *litteral patentes* — грамота, *patens* — открытия) — документ, свидетельство, выдаваемое изобретателю и удостоверяющее его авторство и исключительное право на использование изобретения.

Планирование — одна из составных частей управления, заключающаяся в разработке и практическом осуществлении планов, определяющих

будущее состояние экономической системы, путей, способов и средств его достижения.

Пластиковые деньги — обобщенный термин, обозначающий платежные карты всех видов: кредитные, дебетовые, клубные, дисконтные, магазинные, различающиеся по назначению.

Платежеспособность — способность государства, юридических и физических лиц полностью выполнять свои обязательства по платежам, наличие у них денежных средств, необходимых и достаточных для выполнения этих обязательств, т. е. осуществления платежей.

Платежный баланс — соотношение общей суммы платежей иностранным государствам и суммы, полученной от иностранных государств, в течение определенного периода времени. Позитивный, или активный, платежный баланс означает, что поступления превышают выплаты. Негативный, или пассивный, платежный баланс означает обратное соотношение между поступлениями и выплатами. В последнем случае говорят о дефиците платежного баланса. Состояние платежного баланса в значительной мере определяет валютный курс страны.

Подъем — фаза экономического цикла, во время которой производство возрастает в большем размере по сравнению с предшествующим периодом.

Показатели экономические — сводные, обобщающие, усредненные по экономике в целом показатели объемов производства и потребления, доходов и расходов, структуры, эффективности, уровня и темпов *инфляции*, уровня благосостояния, темпов экономического роста (см. *Экономический рост*). Основные макроэкономические показатели национального объема производства: *валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, национальный доход* (эти показатели рассчитываются как в номинальном выражении, так и в реальном, т. е. с учетом инфляции, скорректированные на индекс цен). Перечисленные показатели исчисляются также в расчете на душу населения.

Полезность — способность блага удовлетворять какую-либо потребность человека.

Потребительская корзина — минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Состав потребительской корзины меняется со временем и различен в разных странах. С ростом богатства общества доля предметов первой необходимости в потребительской корзине сокращается, растет доля услуг и товаров длительного пользования. В России размер и состав потребительской корзины определяется не реже одного раза в 5 лет и устанавливается законом. Потребительская корзина установлена

Федеральным законом от 20.11.1999 г. «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» и используется для расчета величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации, а также определения размеров государственной социальной помощи. Потребительская корзина в целом по РФ включает минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в расчете на одного человека в год, выраженный в натуральных показателях, и устанавливается для трех основных социально-демографических групп населения — трудоспособного населения, пенсионеров и детей. Потребительская корзина включает 10 агрегированных групп продуктов питания, 14 групп непродовольственных товаров (в том числе товары индивидуального и общесемейного пользования), 6 конкретных видов платных услуг (см. *Прожиточный минимум, Бюджет минимальный потребительский*).

Потребление — использование людьми материальных благ для удовлетворения своих потребностей.

Потребность — необходимость в чем-либо для поддержания и развития жизнедеятельности личности и общества в целом. В процессе удовлетворения потребностей формируются новые в качественном и количественном отношении потребности, происходит непрерывное возрастание или возвышение потребностей, что становится побудительным мотивом экономической деятельности.

Предложение — модель поведения продавцов на рынке, которая в основе своей имеет прежде всего желание и готовность продать данное благо. Закон предложения отражает зависимость между ценой товара и объемом предлагаемой к реализации продукции. *Закон предложения* устанавливает прямую зависимость, т.е. если рыночная цена товара снизится, то сократится количество производителей, готовых реализовывать свой товар по этой цене. Минимальная цена, на которую согласился бы продавец товара с тем, чтобы передать право на распоряжение им другому лицу, называется *ценой предложения*. Кроме цены, выделяют также неценовые факторы (детерминанты) предложения: цены на взаимозаменяемые товары, цены на ресурсы, изменение технологии, ожидания относительно значимых для продавцов переменных, изменения количества продавцов, налоги, природные условия.

Величина предложения — максимально возможное количество блага, которое продавцы готовы реализовать на рынке по определенной цене в заданных ожиданиях, ценах на факторы производства, ценах родственных по производству продуктов, технологиях при неизменности других неценовых факторов.

Эластичность предложения по цене — показатель интенсивности реакции величины предложения в ответ на изменение цены (в процентном выражении). Факторы эластичности предложения: особенности производственного процесса, фактор времени, особенности производимой продукции. С ростом цены доход предпринимателя растет быстрее, если предложение эластично, и медленнее, если оно неэластично.

Предпринимательство — инициативная самостоятельная деятельность людей, направленная на получение прибыли, или личного дохода, или на достижение некоммерческих целей, осуществляемая от своего имени, под свою ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица, т.е. *фирмы*, предприятия. Обычно выделяют три сферы предпринимательской деятельности: самостоятельное производство, коммерция и посредническая деятельность. Субъектами предпринимательской деятельности выступают: отдельные граждане — предприниматели, коллективы людей, государство в лице государственных органов. Первые два субъекта формируют два основных вида предпринимательства: индивидуальное и коллективное. Предпринимательство может осуществляться без применения наемного труда или с его применением; без образования юридического лица или с образованием юридического лица. По своему характеру предпринимательская деятельность может быть коммерческой и некоммерческой. Предпринимательство представляет собой организованную деятельность на постоянной основе, т.е. речь идет о систематической, стабильной деятельности в рамках какой-либо организационной структуры.

Предпринимательство индивидуальное — любая созидательная деятельность одного человека и его семьи, осуществляемая без образования юридического лица. Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам, связанным с этой деятельностью, всем своим имуществом, т.е. несет полную имущественную ответственность и сам принимает все важнейшие решения, связанные с предпринимательской деятельностью. Индивидуальное предпринимательство основано на частной собственности и нацелено на получение прибыли. Как правило, индивидуальное предпринимательство осуществляется без привлечения наемного труда. В соответствии с Гражданским Кодексом РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Предпринимательство коллективное (партнерство) — форма организации предпринимательской деятельности, в которой два или более предпринимателя принимают совместные решения и несут личную имущественную ответственность за ведение дела. Коллективное предпринимательство может осуществляться в формах производственного

кооператива, общества с неограниченной ответственностью, командитного общества (товарищество на вере) общества с ограниченной ответственностью, акционерного общества (корпорации).

Предприятие — особый объект гражданских прав, юридическое лицо, являющееся производственно-коммерческой организацией; самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства и сбыта продукции, выполнения работ и/или оказания услуг в целях удовлетворения общественных и частных потребностей и получения дохода с прибылью; производственный или коммерческий имущественно-земельный комплекс, созданный для осуществления предпринимательской деятельности.

Прибыль — превышение доходов от продажи товаров — и услуг над затратами на их производство и реализацию.

Прибыль общая (валовая, полная, балансовая) — конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета предприятия, фирмы до вычетов и отчислений на налоги и проценты. Исчисляется как разность между выручкой от реализации товаров и услуг и суммой затрат на их производство и реализацию.

Прибыль чистая — прибыль, оставшаяся после уплаты из валовой прибыли налогов, отчислений и процентов по привлеченным займам.

Приватизация — (от лат. *privatus* — частный) — процесс разгосударствления собственности на средства производства, имущество, жилье, землю, природные ресурсы.

Прожиточный минимум — уровень доходов, обеспечивающий приобретение материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека при определенном уровне социально-экономического развития страны и сложившихся потребностей населения. Рассчитывается на душу населения и различается в зависимости от пола и возраста. Жизненно необходимый уровень потребления включает только расходы на питание, самые необходимые предметы санитарии и гигиены, коммунальные услуги. С понятием прожиточного минимума тесно связано понятие *уровня жизни*. Величина прожиточного минимума устанавливается постановлением Правительства РФ по представлению Минтруда России и Росстата.

Производительность труда — показатель результативности использования трудовых ресурсов; отношение величины изготовленной продукции к численности работников;

Производство — деятельность по преобразованию и созданию экономических благ. В процессе производства предмет труда через использование факторов производства превращается в продукт труда, т.е. в новое экономическое благо.

Р

Рабочая сила — 1) способность человека к труду; 2) работники.

Равновесная цена — цена, при которой количество предложенного на рынке товара равно количеству товара, на которое предъявлен спрос. Соответствующий этой цене объем товара называется равновесным количеством. Равновесная цена и равновесное количество формируются под воздействием законов спроса и предложения. (см. *Рыночное равновесие*).

Разделение труда — специализация трудовой деятельности, приводящая к выделению и осуществлению различных ее видов. При **вертикальном разделении** труда происходит разделение по уровням, например, разделяются производство и управление производством. При **горизонтальном разделении** труда делятся виды работ в пределах одного уровня, например выделяются изготовление, обработка деталей изделия и сборка изделия из этих деталей.

Реальная заработная плата — количество товаров и услуг, которое можно купить на номинальную (денежную) заработную плату.

Регулировать — подчинять определенному порядку, упорядочивать.

Рента — всякий постоянно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от своих получателей предпринимательской деятельности.

Рентабельность — 1) доходность, прибыльность; 2) отношение полученной прибыли к вложенному капиталу. Выражается общей нормой прибыли и характеризует эффективность деятельности фирмы и способность *капитала* к самовозрастанию. Максимальная норма рентабельности прямо зависит от прибыльности каждого кругооборота капитала и интенсивности его оборота. Поэтому постоянное движение капитала обеспечивает возможность роста прибыли и повышения рентабельности фирмы.

Ресурсы — средства, запасы, источники чего-либо.

Реформа — преобразование, изменение, переустройство.

Риск экономический — опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Экономический риск измеряется частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь. Наиболее опасен риск, при котором вероятность уровня потерь выше величины ожидаемой прибыли.

Рынок — совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которого осуществляется реализация товарной продукции и окончательно признается общественный характер заклю-

ченного в ней труда. Рынок представляет собой систему взаимодействия продавцов и покупателей, производителей и потребителей опосредованно через куплю-продажу. Основные функции рынка: ценообразование и конкуренция (см. *Рыночное равновесие*).

Рынок труда — сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу. Через рынок труда осуществляется продажа рабочей силы на определенный срок. На нем работодатели и работники совместно ведут переговоры, коллективные и индивидуальные, по поводу трудоустройства, условий труда и заработной платы. Особенностью рынка труда является то, что он имеет дело с особым ресурсом — *человеческим капиталом*» Поэтому на рынок труда оказывают влияние такие специфические факторы, как: демографическая ситуация, уровень безработицы и социальной обеспеченности, социальные аспекты, психологические мотивы, проблемы, связанные с образованием и подготовкой кадров, фактор времени, который необходимо учитывать при оценке инвестиций в человеческий капитал и многие другие.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) — часть рынка ссудных капиталов, где осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг. На фондовом рынке продаются акции, облигации и производные от них ценные бумаги. Производные ценные бумаги: опционы, фьючерсы, контракты. Рынок ценных бумаг подразделяется на два типа: первичный (в момент эмиссии ценных бумаг), вторичный (хождение ценных бумаг, их купля-продажа). Обычно операции с ценными бумагами осуществляются на фондовой бирже (см. *Биржа фондовая*).

Рыночное равновесие — состояние экономики, при котором количество спрашиваемого товара при заданной цене на него равно количеству данного предлагаемого к реализации товара по соответствующей цене.

С

Сальдо — разность между денежными поступлениями и расходами за определенный период.

Свободный рынок — рынок, свободный от вмешательства государства и строгого правового регулирования. Он отличается стихийностью, непредсказуемостью развития и неуправляемостью.

Себестоимость — расходы предпринимателя на производства товара.

Синдикат — соглашение, в котором предприятия отрасли, сохраняя юридическую и производственную самостоятельность, создают единые конторы по сбыту. Синдикаты подразумевают потерю коммерческой самостоятельности. Усилия по сбыту объединяются и осуществляются единой сбытовой конторой. Контора сосредотачивает и распределяет заказы соответственно квотам и осуществляет закупку сырья. Таким

образом, производство ограничивается, возникает дефицит, цены вздуваются. Свободная конкуренция ограничивается, но не уничтожается.

Собственность — принадлежность вещей, материальных и духовных ценностей, средств и продуктов производства определенным лицам — индивидам или коллективам — в определенных исторических условиях, отражающих конкретный тип отношений собственности. Собственность — исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, обмена и потребления. Собственность как присвоение представляет единство юридического и экономического содержания. В реальной жизни они неразрывны: экономическое содержание охраняется правом, а юридическое содержание получает экономическую форму реализации. Юридическое содержание собственности реализуется через совокупность правомочий ее субъектов: через владение, пользование и распоряжение. Эти правомочия тесно взаимосвязаны и только в комплексе составляют юридическое содержание права собственности. Экономическое содержание собственности раскрывается через его функциональную характеристику: владение, управление и контроль. Причем главным в функциональной характеристике является контроль над производственно-финансовой деятельностью субъекта собственности. Экономическое содержание собственности раскрывается через отношения.

Субъектами собственности могут выступать люди, предприятия, организации и государство. Объектами собственности обычно являются факторы производства и готовая продукция. Соответственно различают следующие виды собственности: индивидуальная (частная), коллективная, групповая, государственная. В современной рыночной экономике наибольшее распространение получили смешанные формы собственности. Особые отношения существуют при интеллектуальной собственности.

Собственность государственная — одна из форм собственности, субъектами-распорядителями которой являются органы государственной власти федерации и ее субъектов, а объектом собственности могут быть земля, природные ресурсы, основные средства, здания, материальные ресурсы, финансы, драгоценности, информация, культурные и духовные ценности.

Собственность интеллектуальная — право, относящееся к литературным, художественным и научным произведениям; изобретениям во всех областях человеческой деятельности; научным открытиям; некоторым видам промышленной собственности (товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и обозначениям), а также право на защиту от недобросовестной конкуренции в международных согла-

шениях. Объектом охраны интеллектуальной собственности является право авторства на перечисленные объекты. Техническая сущность (или иное содержание), излагаемая в конкретном произведении, охраняется как промышленная собственность, однако предметная область такой охраны имеет ряд ограничений.

Собственность промышленная — права на изобретения, товарные знаки и промышленные образцы. В международном сообществе права на промышленную собственность защищаются положениями Парижской конвенции по охране промышленной собственности с 1884 г. Государства — участники конвенции — образуют Союз по охране промышленной собственности, сохраняя при этом национальный правовой режим. Объектами охраны промышленной собственности являются патенты, полезные модели, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и указания происхождения или наименования происхождения. Понятия промышленной собственности распространяются не только на промышленность и торговлю, но также на все продукты промышленного и природного происхождения.

Собственность частная — владение факторами производства с возможностью их отчуждения и правом передачи по наследству. Частная собственность обеспечивает экономическую свободу, независимость экономического поведения и ответственность собственника. В экономическом аспекте проблема собственности возникает лишь там, где есть экономическая деятельность. Характеристика отношений собственности позволяет выяснить, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность.

Социальная политика — проводимая государством политика, курс действий в отношении осуществления социальных программ, поддержания доходов, уровня жизни населения, обеспечения занятости, поддержки отраслей социальной сферы, предотвращения социальных конфликтов.

Социальное обеспечение — установленная государством система социально-экономических мероприятий по материальному обеспечению граждан при нетрудоспособности (старости, болезни), по оказанию помощи матерям и детям, по медицинскому обслуживанию и лечению. Наиболее распространенной формой социального обеспечения является социальное страхование.

Социальное страхование — основной вид социального обеспечения трудящихся на случай утраты ими заработка в связи со старостью, постоянной или временной нетрудоспособностью, безработицей, потерей кормильца. Средства на социальное страхование образуются за счет страховых взносов из заработной платы работников, взносов предпринимателей и государственных дотаций.

Спрос — рыночное выражение потребности, представляющее собой желание и способность людей приобретать экономические блага. С количественной точки зрения говорят о величине спроса. Величина спроса — максимальное количество блага, которое покупатель готов приобрести за определенную цену. Взаимосвязь между ценой и спросом характеризуется *законом спроса*, в соответствии с которым величина спроса уменьшается по мере роста цены и увеличивается по мере снижения цены. Исключение составляют лишь товары низкого качества, так как если цена увеличилась в связи с улучшением качества, то это может привести к увеличению спроса. Максимальная цена, на которую покупатель готов согласиться при покупке товара, называется ценой спроса. Изменение цены приводит к изменению величины спроса. Однако на спрос влияют также неценовые факторы, их называют неценовыми детерминантами спроса: вкусы и предпочтения покупателей, число потребителей данного товара, денежные доходы населения, цены на сопряженные товары, потребительские ожидания, налоги, внешние условия.

Средства производства — вещественные условия созидательной деятельности (средства и предметы труда).

Средство образования сокровищ — функция денег в условиях золотого стандарта: золотые монеты, не принимающие участия в денежном обращении.

Средство обращения — функция денег, состоящая в том, что с помощью денег один вид товара обменивается на любой другой.

Средство платежа — функция денег, состоящая в том, что деньгами расплачиваются за ранее приобретенный товар, когда наступает срок погашения задолженности.

Стабильный — устойчивый, постоянный.

Стадия — период развития чего-либо.

Стимулировать — побуждать к действию, поощрять.

Структурная политика — проводимая правительством страны, регионов, администрацией предприятий политика в отношении отраслевой, региональной, производственной структуры экономики в целом и отдельных ее частей, а также структуры доходов и расходов, потребления, накопления, экспорта и импорта.

Т

Товар — созданная трудом полезность, предназначенная для продажи на рынке.

Траст (от англ. *trust* — «доверие») — доверительное управление, соглашение, в соответствии с которым собственность передается некоему лицу (попечителю), управляющему ею в пользу другого лица (бенефициара).

Попечитель является юридическим владельцем собственности, однако бенефициар имеет справедливую долю в доходах от этой собственности. В современных условиях наибольшее распространение получили трастовые договоры управляющих, согласно которым собственники компании передают управление компанией в руки наемных менеджеров.

Трест — форма концентрации производства, в которой предприятиями утрачивается и коммерческая, и производственная самостоятельность. Предполагается единое управление, т.е. полностью объединяются и сбыт, и производство, и финансы предприятий, входящих в трест. Более высокая концентрация позволяет повысить конкурентоспособность и соответственно ведет к увеличению прибыли. Тресты могут возникать двумя путями: через слияние или через систему участия, когда осуществляется единое централизованное управление на основе владения контрольным пакетом акций. Это прообраз современных акционерных обществ. Из владельцев предприятий собственники превращаются в акционеров.

Труд — осознанная, энергозатратная, общепризнанная целесообразной деятельность человека, людей, требующая приложения усилий, осуществления работы; один из четырех основных факторов производства.

У

Управление по целям, целевое управление — осуществление управления, управляющих воздействий таким образом, чтобы ориентировать деятельность управляемого объекта на достижение определенных ранее поставленных целей и задач.

Уровень жизни — совокупность условий жизни населения страны, соответствующих достигнутому уровню ее экономического развития.

Услуги — виды деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта.

Уставный капитал — зафиксированный в уставе акционерного общества его исходный, начальный капитал в денежном измерении, образуемый за счет выручки от продажи акций, частных вложений учредителей, государственных вложений.

Ф

Фазы экономического цикла — фазы, которые проходит экономика в результате циклической динамики. Различают следующие фазы: *кризис* (сокращение), в течение которого наблюдается снижение реального объема производства; *депрессия* (дно) — точка, в которой реальный вы-

пуск доходит до своего минимального значения; *оживление* — период, характеризующийся ростом реального валового национального продукта, достигающего по объему предкризисного уровня; *подъем (пик)*, соответствующий периоду, в течение которого реальный выпуск достигает своего максимального значения.

Фактор — (англ. factor — агент, посредник) — 1) один из основных *ресурсов* производственной деятельности предприятия и экономики в целом (земля, труд, капитал, предпринимательство); движущая сила экономических, производственных процессов, оказывающая влияние на результат производственной, экономической деятельности; 2) агент, которому поручается продать товар, обладающий широкими полномочиями на продажу товара, а также продающий товар от собственного имени и наделенный правами устанавливать условия продажи; 3) условие, причина, параметр, показатель, оказывающие влияние, воздействие на экономический процесс и результат этого процесса. Например, к факторам, влияющим на производительность труда, относят уровень оплаты труда, организацию труда, профессиональную подготовку работников, техническое совершенство орудий труда.

Факторинг (англ. factoring от factor — «агент», «посредник») — вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками или факторкомпаниями мелким и средним фирмам-клиентам. Суть услуг состоит в том, что фактор-фирма, имеющая статус кредитного учреждения, приобретает у клиента право на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам, т.е. возвращает долги в размере, как правило, от 70 до 90% долга до наступления срока их оплаты должником. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается клиентам после погашения должником всего долга. В результате клиент фактор-фирмы получает возможность быстрее возратить долги, осуществить платежи, за что он выплачивает фактор-фирме определенный процент. При осуществлении факторинга клиент передает свое право получения долга от должника фактор-фирме. Факторинг возник как посредническая операция в торговле, затем приобрел форму кредитования.

Факторы производства — ресурсы, участвующие в процессе производства товаров и услуг. Они включают природные ресурсы, человеческие ресурсы, капитал и предпринимательство (или предпринимательскую способность); в последнее время в отдельную группу выделяют новый вид ресурсов — информацию. Каждый фактор имеет свое место в экономической системе и свою конкретную функцию (см. *Производство*).

Финансы — совокупность всех денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия и государства.

Фирма — экономически и юридически самостоятельный субъект хозяйствования, имущественно, социально и организационно обособленный участник хозяйственной деятельности, имеющий свое наименование, а также общеизвестный и общепризнанный фирменный знак отличия.

Франчайзинг (англ. *franchising*) — финансовая сделка, позволяющая приобрести на рынке различные права, лицензии, ноу-хау на оригинальные фирменные услуги. Крупные корпорации используют интеграционные связи с мелким бизнесом. Франчайзинг становится наиболее распространенной формой такого взаимодействия в сфере торговли и услуг. Суть франчайзинга заключается в том, что крупная компания (франчайзер) заключает договор с мелким самостоятельным предприятием (оператором) о предоставлении ему исключительного права на создание и сбыт под ее торговой маркой на конкретном рынке определенных видов товаров и услуг.

В российском законодательстве этому понятию соответствует «договор коммерческой концессии».

Функционировать — действовать, работать.

Функция — 1) обязанность, назначение, роль; 2) величина, изменяющаяся по мере изменения другой величины.

Х

Хозяйствующий (хозяйственный, экономический) субъект — юридическое или физическое лицо, ведущее хозяйство, осуществляющее те или иные экономические (хозяйственные) операции от своего имени.

Холдинг, холдинг-компания — корпорация, компания, управляющая деятельностью или контролирующая деятельность других предприятий, компаний. В зарубежной практике холдинговая компания занимает ведущее положение благодаря обладанию пакетом акций контролируемых ею предприятий, фирм. При этом сама холдинговая компания может не владеть собственным производственным потенциалом и не заниматься производственной деятельностью (чистый холдинг).

Ц

Цена — стоимость товара или услуги, выраженная в деньгах.

Ценные бумаги — финансовые активы (документы), к которым относят акции, государственные ценные бумаги, облигации, долговые обязательства и др. Выражают какое-либо имущественное право владельца и приносят ему определенный доход. Ценные бумаги могут быть проданы или приобретены на фондовой бирже (см. *Биржа фондовая*).

Централизация капитала — процесс поглощений и слияний, при котором увеличение масштабов предприятия осуществляется только за счет внешних источников накопления. При централизации размер совокупного капитала в обществе остается прежним. Централизация капитала получает свое распространение в процессе *диверсификации* и *конгломерации* и проявляется в образовании таких объединений, как *концерны* и *конгломераты*. В последнее время на первый план вышла централизация капиталов в наукоемких отраслях.

Э

Экономика (от греч. *ойкос* — «домашнее хозяйство» и *номос* — «правила») — изначально правила ведения домашнего хозяйства. Впервые в научном труде слово «экономика» появляется в IV в. до н. э. у Аристотеля, который называет ее «естественной наукой». Сегодня экономика — это система хозяйствования, включающая отрасли материального производства и нематериальной сферы. Главная функция экономики состоит в том, чтобы постоянно создавать такие блага, которые необходимы для жизнедеятельности людей. Экономика современного общества представляет собой сложный и всеохватывающий организм, который обеспечивает жизнедеятельность каждого человека и общества в целом.

Экономика прикладная — часть экономической науки, изучающая реальные экономические объекты и процессы, призванная обслуживать практическую экономику.

Экономическая безопасность — состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития страны, неуязвимость ее национально-государственных интересов по отношению к возможным внешним угрозам и воздействиям. Экономическая безопасность является основным условием сохранения независимости, стабильности и эффективности национального хозяйства.

Оценка экономической безопасности осуществляется с помощью пороговых значений основных показателей социально-экономического развития страны, таких как допустимый уровень снижения экономической активности, объемов производства, инвестирования и финансирования, допустимое снижение уровня и качества жизни основной массы населения и др. (всего около 30 пороговых значений).

Экономическая наука — совокупность научных взглядов на экономические системы, экономическое развитие и экономические законы. Основная задача экономической науки — поиск путей достижения эффективности хозяйствования, оптимальных механизмов использования ресурсов в условиях их ограниченности и безграничности потребности

стей. Экономическая наука прошла долгий путь развития, опираясь на теоретические изыскания ведущих экономических школ. В 1615 г. экономическая наука получила название «политэкономия» в книге Антуана Монкретьена с одноименным названием. Наиболее серьезными и последовательными экономическими школами считаются: школа меркантилистов, внутри которой различают ранний (денежный) и поздний (товарный) меркантилизм (они видели источник богатства в торговле); физиократы (считали сельское хозяйство основной сферой экономики) и классики политической экономии (которые считали, что приращение богатства возможно лишь в самом процессе производства). Марксистская теория строится на выводах классической школы. Основной заслугой К. Маркса считается открытие закона о прибавочной стоимости, которая создается трудом в процессе производства.

Главными оппонентами классиков политической экономии считаются представители Австрийской школы маржинализма, которые понятие ценности товара, а следовательно, проблемы формирования его цены, связывают прежде всего с его полезностью и редкостью. С развитием рыночной системы хозяйствования встает вопрос о необходимости регулирования рынка. Экономические школы разделяются на два лагеря: сторонников сильной роли государства — приверженцев теории Дж. Кейнса «неокейнсианцев», и их противников, поддерживающих идею о саморегулировании рынка (так называемой невидимой руки А. Смита) — «неоклассиков». П. Самуэльсон предлагает идею так называемого неоклассического синтеза, предполагающего соединение неокейнсианского подхода к решению экономических проблем на макроуровне и неоклассического подхода на микроуровне. В современной экономической науке широкое развитие получили также теории: институционализма Дж. Гелбрейта, трансакционных издержек Р. Коуза и монетаризма М. Фридмена. Огромный вклад в развитие экономической науки внесли ученые, родившиеся в России: Л. Канторович, С. Кузнец, В. Леонтьев, Н. Кондратьев, А. Чаянов, Е. Слуцкий и многие другие.

Экономическая система — исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта.

Экономическая теория — наука об эффективном и рациональном использовании редких, ограниченных ресурсов в целях удовлетворения возрастающих потребностей человека в условиях конкретных форм хозяйствования. Экономическая теория разрабатывает технику и инструментарий экономического анализа; выявляет и определяет коли-

чественные взаимосвязи между экономическими явлениями, используя математические методы. Экономическая теория изучает законы экономического развития общества на основе двух уровней анализа: микроэкономического и макроэкономического.

Микроэкономический анализ исследует конкретные экономические единицы: отдельную отрасль, фирму или экономические показатели деятельности конкретной фирмы. Микроэкономический анализ рассматривает специфические компоненты экономической системы. Исследование экономических проблем с позиции микроанализа связывают с именем крупнейшего представителя экономической науки Альфреда Маршалла. В центре внимания его учения — индивид, поведение потребителя на рынке, теория производства фирмы, т.е. решение преимущественно практических вопросов.

Макроэкономический анализ применяется для исследования экономики в целом и ее основных показателей. Он характеризует общее состояние экономики и связи между отдельными составляющими национальной экономики и мировой экономики в целом. Макроэкономический анализ связан с именем Джона Кейнса, который произвел настоящую революцию в экономической науке, повернув экономическую теорию к макроэкономике, рассматривая все проблемы как общественно-национальные. Заслуга Кейнса в том, что он впервые указал на важную роль государства в обеспечении эффективного функционирования рыночной экономики.

Неоклассический синтез — концепция, которая пытается органически соединить методы рыночного и государственного регулирования экономики. С этой концепцией выступил американский экономист Пол Самуэльсон.

Экономический рост — увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризующее прежде всего такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход. Экономический рост измеряется темпами роста или прироста этих показателей за определенный период времени (отношение показателей в конце и в начале периода или отношение прироста показателя к его начальному значению).

Экстенсивный экономический рост основан на использовании экстенсивных факторов и достигается увеличением объема используемых ресурсов (увеличением численности занятых, продолжительности рабочего дня, физического объема капитала и т.д.).

Интенсивный экономический рост основан на использовании интенсивных факторов и достигается более эффективным использованием ресурсов. Качественные факторы роста: научно-технический прогресс,

повышение квалификации работников, режим экономии, совершенствование труда и производства, улучшение качества продукции.

Экономический цикл — периодические колебания, которым подвергается экономика, проходя фазы *кризиса* (спада производства), *депрессии* (застоя), *оживления и подъема*; период цикличности деловой активности. С точки зрения длительности выделяют следующие экономические циклы: краткосрочные (сезонные и конъюнктурные продолжительностью не более 3–4 лет), среднесрочные (связанные с необходимостью модернизации производства каждые 15–20 лет) и долгосрочные (40–60-летние — длинные волны, связанные с принципиальной сменой технологии и способов производства).

Экспорт — вывоз товаров и услуг из страны в целях их продажи или использования в других государствах.

Эмиссия — выпуск денег, банковских билетов, ценных бумаг.

Эффективность производства — отношение конечного результата производственной деятельности к затратам труда и средств производства на его получение.

Ю

Юридическая служба — подразделение, служба предприятия, организации, учреждения, компании, ведающая правовой стороной выпуска продукции, выполнения работ и оказания услуг, заключения договоров, регулирования экономических отношений, предъявления претензий, возбуждения исков, составления положений. Такая служба обосновывает и контролирует юридическую правомочность, грамотность действий, связанных как с отношениями данной организации с другими организациями, так и внутри самой организации.