

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

**А. И. Гомола, В. Е. Кириллов,
П. А. Жанин**

ЭКОНОМИКА

**ДЛЯ ПРОФЕССИЙ И СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ**

Учебник

Рекомендовано

*Федеральным государственным бюджетным учреждением
«Федеральный институт развития образования» (ФГБУ «ФИРО»)
в качестве учебника для использования в образовательном
процессе образовательных организаций СПО,
обучающихся на базе основного общего образования
с получением среднего общего образования*

*Регистрационный номер рецензии 49
от 12 марта 2018 г. ФГБУ «ФИРО»*

6-е издание, исправленное



Москва
Издательский центр «Академия»
2021

УДК 33(075.32)
ББК 65я723я722
Г646

Рецензент —

главный научный сотрудник Федерального бюджетного учреждения
«Государственный научно-исследовательский институт системного анализа
Счетной палаты РФ», Почетный работник ВПО РФ, д-р экон. наук,
профессор *Ю.В.Рагулина*

Гомола А.И.

Г646 Экономика для профессий и специальностей социально-экономического профиля : учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования / А.И.Гомола, В.Е.Кириллов, П.А.Жанин. — 6-е изд., испр. — М. : Издательский центр «Академия», 2021. — 352 с.
ISBN 978-5-4468-9908-1

Учебник разработан с учетом требований федеральных государственных образовательных стандартов среднего общего и среднего профессионального образования, а также профиля профессионального образования.

Рассмотрены основы экономики, факторы производства, методы анализа прибыли организации. Особое внимание уделено таким аспектам как семейный бюджет, труд и заработная плата, деньги и банки. Отражены международные экономические отношения и роль государства в экономике.

Учебник является составной частью учебно-методического комплекта, включающего также практикум и методические рекомендации.

Для студентов профессиональных образовательных организаций, осваивающих профессии и специальности среднего профессионального образования.

УДК 33(075.32)
ББК 65я723я722

Условные обозначения:



— исторические сведения, интересные факты



— важная информация



— термины и определения

*Оригинал-макет данного издания является собственностью
Издательского центра «Академия», и его воспроизведение любым способом
без согласия правообладателя запрещается*

12+

© Гомола А.И., Кириллов В.Е., Жанин П.А., 2018
© Гомола А.И., Кириллов В.Е., Жанин П.А., 2021, с изменениями
© Образовательно-издательский центр «Академия», 2021
ISBN 978-5-4468-9908-1 © Оформление. Издательский центр «Академия», 2021

К ЧИТАТЕЛЯМ



Данный учебник предназначен для изучения учебной дисциплины «Экономика» в образовательных учреждениях среднего профессионального образования и является частью учебно-методического комплекта по этой дисциплине.

Учебно-методический комплект по общеобразовательным дисциплинам — это основная и дополнительная литература, позволяющая студентам приобрести знания и умения, необходимые для дальнейшего успешного освоения образовательной программы среднего профессионального образования.

Комплект включает в себя учебник и дополняющие его издания — практические задания и тесты, методические рекомендации для преподавателей.

При разработке учебно-методического комплекта учитывались требования Федерального государственного образовательного стандарта и «Примерной программы реализации среднего (полного) общего образования в учреждениях начального и среднего профессионального образования» Министерства образования и науки Российской Федерации по экономике.



ПРЕДИСЛОВИЕ

Уважаемый читатель, прежде, чем Вы приступите к изучению учебной дисциплины «Экономика» в профессиональной образовательной организации, которая реализует основную образовательную программу СПО на базе основного общего образования с одновременным получением среднего общего образования, необходимо понять, что данная наука будет с вами всегда и во всем, помогая разобраться в сложных экономических переплетениях.

Современное экономическое сообщество характеризуется очередным финансово-экономическим кризисом, преодоление которого требует новых решений, совершенствования уже отработанных и создание новых методов экономического сотрудничества, признания принципа многополярности в мировой финансово-экономической и политической системах, существенного изменения международных валютных отношений.

Экономика развивается по законам жизненного цикла и проходит этапы рождения, подъема, стабилизации, спада и обновления. Каждый человек, в том числе и студент профессиональной образовательной организации должен понимать, что он является членом Всемирного экономического сообщества, знать основы этих взаимоотношений.

Предлагаемая книга является частью учебно-методического комплекса, который включает в себя данный учебник, практические задания и методические рекомендации для преподавателей.

Книга разработана с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) среднего общего образования, ФГОС среднего профессионального образования и профиля профессионального образования и соответствует программе общеобразовательной учеб-

ной дисциплины «Экономика» для профессиональных образовательных организаций среднего профессионального образования 2015 г.

Книга предназначена для освоения профессий и специальностей СПО социально-экономического профиля профессионального образования. Экономика изучается на базовом уровне ФГОС среднего общего образования, но более углубленно как профильная учебная дисциплина, учитывающая специфику осваиваемых профессий и специальностей. При освоении профессий и специальностей СПО технического и естественно-научного профилей профессионального образования, специальностей СПО гуманитарного профиля профессионального образования экономика изучается по примерной программе интегрировано учебной дисциплины «Обществознание», включающей экономику и право, обязательной предметной области «Общественные науки» ФГОС среднего общего образования.

Особое внимание при изучении учебной дисциплины уделяется:

- формированию у обучающихся современного экономического мышления, потребности в экономических знаниях;
- овладению умением подходить к событиям общественной и политической жизни с экономической точки зрения, используя различные источники информации;
- воспитанию уважения к труду и предпринимательской деятельности;
- формированию готовности использовать приобретенные знания в последующей трудовой деятельности.

В процессе работы по данному учебнику развиваются и формируются следующие компетенции:

- освоение основных знаний об экономической жизни общества, в котором осуществляется экономическая деятельность индивидов, семей, отдельных предприятий и государства;
- развитие экономического мышления, умение принимать рациональные решения при ограниченности природных ресурсов, оценивать возможные последствия для себя, окружения и общества в целом;
- воспитание ответственности за экономические решения, уважение к труду и предпринимательской деятельности;
- овладение умением находить актуальную экономическую информацию в источниках, включая Интернет, анализ, преобразование и использование экономической

информации, решение практических задач в учебной деятельности и реальной жизни, в том числе и в семье;

- овладение умением разрабатывать и реализовывать проекты экономической и междисциплинарной направленности на основе базовых экономических знаний;
- формирование готовности использовать приобретенные знания о функционировании рынка труда, сферы малого предпринимательства и индивидуальной трудовой деятельности для ориентации в выборе профессии и дальнейшего образования;
- понимание особенностей современной мировой экономики, умение ориентироваться в текущих экономических событиях.

При изучении материала, программа выделяет учебную нагрузку обучающихся на базе основного общего образования с получением среднего общего образования:

- *по профессиям СПО социально-экономического профиля* — 162 ч; из них аудиторная (обязательная) нагрузка обучающихся, включая практические занятия, — 108 ч; внеаудиторная самостоятельная работа студентов — 54 ч;
- *по специальностям СПО социально-экономического профиля* — 102 ч; из них аудиторная (обязательная нагрузка) обучающихся, включая практические занятия, — 68 ч; внеаудиторная самостоятельная работа студентов — 34 ч.

В процессе освоения учебной дисциплины «Экономика» студенты имеют возможность доступа к электронным учебным материалам по экономике, имеющиеся в свободном доступе в системе Интернет («Консультант плюс», «Гарант», электронные книги, практикумы, тесты и др.).



ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- что лежит в основе экономики и является предметом экономической науки;
- какие бывают факторы производства и почему прибыль и рентабельность являются важнейшими показателями деятельности предприятия;
- какие бывают виды собственности и формы конкурентности;
- что такое экономическая свобода и государственное регулирование.

1.1. Потребности человека и ограниченность ресурсов

Слово «экономика» появилось в глубокой древности. Принадлежит оно Аристотелю, и произошло от двух греческих слов «ойкос» — хозяйство, дом и «номос» — закон. Иными словами, понятие «экономика» можно определить как законы ведения домашнего хозяйства. В основе такого

хозяйства лежит производство и потребление жизненных благ, необходимых для жизни людей, членов этого домашнего хозяйства.



В XVII в. в оборот был введен термин «**политическая экономия**», означающий общественное устройство, который привел к новому пониманию экономики на уровне не отдельного хозяйства, а на уровне всего общества. Таким образом, экономику начали трактовать как законы ведения общественного хозяйства. А это означало, что каждое хозяйство находится в тесной связи с другими хозяйствами и зависит от их деятельности. В совокупности они составляют национальную экономику каждой страны. Глобальная (мировая) экономика планеты Земля состоит из национальных экономик всех стран.

Что касается **национальной экономики**, то ее принято разделять на две части: микроэкономiku и макроэкономiku.

В основе экономики лежат потребности людей и экономические интересы, которые вынуждают их действовать тем или иным образом. В результате между людьми возникают отношения по поводу производства (создания), обмена, распределения, потребления жизненных благ, которые и принято называть экономическими отношениями.

Экономика в современном понимании — хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путем создания необходимых жизненных благ. В современных условиях в эту систему входит производство и инфраструктура. Производство охватывает следующие сферы: **материальную**, где создаются материальные блага; **нематериальную**, где создаются духовные, научные, культурные и нравственные ценности; **сферу услуг**, в которой удовлетворяются какие-либо потребности.



Экономика — это, прежде всего, люди с их умениями и навыками. Вне человека, семьи, общества в целом нет и не может быть никакой экономики. В свою очередь созданная человеком экономика непосредственно оказывает активное влияние на формирование и развитие человеческой личности.

Экономика не является сферой приложения сил только профессиональных экономистов. В повседневной жизни в ней участвуют все члены общества. В современной рыночной экономике каждый человек обязан быть экономистом. Это обусловлено необходимостью в любом деле учитывать соотношения затрат и выгод, что придает экономический аспект любой форме деятельности людей.

Принято считать, что экономика как наука начала формироваться с момента выхода в свет в 1615 г. книги А. Монкретьена «Трактат о политической экономии». С тех пор изданы тысячи книг по экономике, созданы сотни научных институтов. Однако так и нет единого взгляда на экономику, а существуют различные экономические школы и направления.

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Предметом экономической науки являются **экономические отношения**, которые возникают между людьми в процессе производства, обмена, потребления, распределения жизненных благ. Эти отношения могут быть двух типов:

- 1) отношения собственности, связанные с тем, кому принадлежат основные факторы производства и результаты производства;
- 2) отношения по организации хозяйственной деятельности и управлению этой деятельностью.

Предмет экономической науки — это рациональное, эффективное использование ресурсов при достижении определенных задач.

Экономика имеет важное практическое значение для любого бизнеса. Понимание общего характера функционирования экономической системы помогает руководителям предприятий и менеджерам лучше определить свою хозяйственную политику, принимать разумные производственно-хозяйственные решения.



Экономика — это дисциплина, изучающая, каким образом общество с ограниченными, дефицитными ресурсами решает, что, как и для кого производить.

Человеческие потребности практически не ограничены, тогда как в любом обществе имеется ограниченное количество ресурсов, которое может быть использовано для производства этих товаров и услуг.



Потребности — это объективная нужда людей в жизненно необходимых благах и услугах в целях поддержания жизнедеятельности и развития организма.

Именно из-за ограниченности ресурсов последние представляются использующим их предпринимателям за плату, которая принимает форму процентного дохода, ренты.

Существование экономики непосредственно связано с решением проблем потребления, т. е. удовлетворения потребностей людей при ограниченности ресурсов.

Современной экономикой принято называть **национальное хозяйство**. Оно состоит из различных отраслей (промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговля, транспорт и другие виды хозяйственной деятельности), к которым относится множество соответствующих предприятий. Все они создают блага и услуги, необходимые для жизнедеятельности людей и поддержания обороноспособности страны. Отрасли национального хозяйства постоянно производят два основных рода богатства: предметы потребления и средства производства.

Значение экономики для общества определяется тем, что она непрерывно обеспечивает его предметами потребления (пищей, одеждой, жилищем и другими полезными предметами), без которых не может существовать ни один человек. Отсюда очевидна **главная функция** (назначение) народного хозяйства — производить богатство, удовлетворяющее разнообразные потребности людей.

Вполне естественно, что о степени развитости хозяйства каждой страны судят по показателям производства продукции первого рода — объему, разнообразию и качеству предметов потребления, и по степени обеспеченности ими жителей. При этом **экономическая теория** изучает не быстро протекающие и случайные события, а стремится к научным обобщениям типичных фактов, для чего она и обращается к экономической статистике.



Экономическая статистика дает точное описание и измерение количественных процессов, которые свойственны массовым явлениям хозяйственной жизни на протяжении более или менее продолжительного периода — 10, 20 и более лет.

Помимо натуральных форм богатство общества существует в совершенно ином виде. В начале развития товарного хозяйства (3 — 5 тыс. лет назад) появился новый род богатства — **деньги**. Деньги являются воплощением и знаком стоимости товаров, средством обращения (купли и продажи материальных благ). С их помощью очень сильно облегчился и ускорился рыночный обмен, что благоприятно сказалось на расширении производства всех полезных предметов. Вместе с тем возникла особая сфера обогащения людей — в отличие от накопления натуральных продуктов на

жива посредством увеличения стоимости денег (этим первоначально занимались купцы и ростовщики).

Общественное богатство совершает движение по такому наибольшему по масштабам кругу: **производство — распределение — обмен — потребление.**

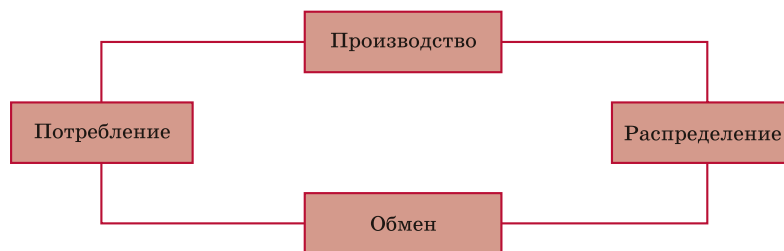
Начальной фазой является непосредственное **производство** — созидательный процесс изготовления полезных продуктов. В это время работники приспособливают ресурсы и силы природы к удовлетворению человеческих потребностей. Производство имеет основополагающее значение для всей экономики. Если не создан продукт, то, естественно, нечего распределять, обменивать и потреблять.

Распределение — такая фаза круговорота, в которой устанавливаются количественные соотношения прежде всего при производстве разных благ в соответствии с видами человеческих потребностей. Для того чтобы создавать все многообразие полезных вещей, требуется разместить работников и орудия труда по неодинаковым родам и видам хозяйственной деятельности. Такое разделение труда со временем все более углубляется и расширяется.

Доставшиеся от распределения блага иногда нельзя израсходовать для личного потребления, если люди нуждаются в совершенно других вещах. Тогда происходит **обмен** продуктами труда.

Обмен как важная форма экономической связи между людьми прежде всего глубоко вторгается в производство.

Вместе с тем **потребление** составляет особый — заключительный — этап движения продукта, когда он идет на удовлетворение личных нужд людей. В это время полезные вещи известным образом исчезают в процессе непроизводительного потребления, после чего их требуется создавать заново. Последовательность кругового движения продукта потребления представлена на рис. 1.1.



В большинстве стран и в мировой экономике в целом наблюдается тенденция к росту выпуска материальных

Рис. 1.1

Движение продуктов
труда

благ. Таким образом, в схеме движения продуктов труда явно недостает очень важного звена — потребности. Оно так соединяет потребление с производством, что переводит последнее на более высокий уровень.

ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Потребность — это особое психологическое состояние человека, ощущаемое или осознаваемое им как «напряженность», «неудовлетворенность», несоответствие между внутренними и внешними условиями жизнедеятельности.

Поэтому потребность становится побудителем активности, направленной на устранение возникшего несоответствия. Человек изыскивает реальные возможности удовлетворить потребности, а при их отсутствии подавляет или заменяет данную потребность другой, наиболее близкой к ней.

Человеческие потребности довольно разнообразны. В частности, **по субъектам** (носителям потребностей) различаются индивидуальные, групповые, коллективные и общественные. **По объекту** (предмету, на который они направлены) запросы людей подразделяются на материальные, духовные, этические (относящиеся к нравственности) и эстетические (касающиеся искусства). **По сферам** деятельности выделяют потребности в труде, общении, рекреации (отдыхе, восстановлении работоспособности) и экономические.



Экономические потребности — это часть человеческих нужд, для удовлетворения которых необходимо производство, распределение, обмен и потребление благ и услуг.

Производство непосредственно влияет на потребности по нескольким направлениям.

Во-первых, оно создает конкретные блага и тем самым способствует удовлетворению определенных человеческих нужд. Удовлетворение этих нужд и уже потребляемая полезная вещь в свою очередь ведут к появлению новых запросов. Приведем простой пример. Допустим, человек стремился приобрести катер. После его покупки у владельца возникает масса новых нужд. Катер нужно застраховать, найти для него подходящую стоянку, приобрести горючее, запасные части и многое другое.

Во-вторых, ускорение научно-технического прогресса коренным образом обновляет предметный мир и уклад жизни, порождает качественно новые потребности. Например, произ-

водство и поступление в продажу DVD-дисков вызывает желание их приобрести.

В-третьих, производство во многом влияет на способы применения полезных вещей и тем самым формирует определенную бытовую культуру. Например, человек, оказавшийся на необитаемом острове, вполне мог бы довольствоваться куском мяса, испеченным на костре. Нашему современнику для приготовления того же куска мяса требуется газовая или электрическая плита, гриль.

В свою очередь экономические потребности оказывают обратное воздействие на производство.

Во-первых, потребности являются предпосылкой, внутренней побудительной причиной и конкретным ориентиром созидательной деятельности.

Во-вторых, запросам людей присуще свойство быстро изменяться в количественном и качественном отношении. Они всегда включают в себя появление новых созидательных целей еще до того, как изготавливаются новые блага, соответствующие таким целям. В связи с этим экономические потребности часто обгоняют производство.

В-третьих, авангардная роль потребностей ярко проявляется в том, что они вызывают поступательное движение хозяйственной деятельности — от низшей ступени поэтапно к более высокой.



Наибольшее распространение получила классификация потребностей (по степени их важности) американского социолога А. Маслоу, который предложил «пирамиду», или иерархию (порядок подчинения), потребностей (рис. 1.2). Однако при этом «фундаментом» (основой) даже наиболее возвышенных потребностей он считает так называемые физиологические или **основные материальные потребности**:

- физиологические нужды (пища, вода, одежда, жилье, воспроизводство рода);
- потребности в безопасности (защита от внешних врагов и преступников, помощь при болезни, защита от нищеты);
- потребности в социальных контактах (общение с людьми, имеющими те же интересы; дружба и любовь);
- потребности в уважении (уважение со стороны других людей, самоуважение, приобретение определенного общественного положения);
- потребность в саморазвитии (совершенствование всех возможностей и способностей человека).

Всю историю экономики можно в определенном смысле рассматривать как историю формирования потребностей. Современная цивилизация (нынешняя ступень развития

Пирамида
потребностей
современного
человека
(по А. Маслоу)

Рис. 1.2



материальной и духовной культуры общества) знает несколько уровней потребностей.

Социально-экономический прогресс общества ярко проявляется в действии **закона возвышения потребностей**. Этот закон выражает объективную (независимую от воли и желания людей) необходимость роста и совершенствования человеческих нужд с развитием производства и культуры.

Однако возвышение потребностей не состоит в простом пропорциональном росте всех их видов. Быстрее всего насыщаются и имеют определенный **предел развития нужды** низшего порядка. Напротив, по существу безграничны запросы высшего порядка — социальные и интеллектуальные.

РЫНКИ ТРУДА, КАПИТАЛОВ И РЕСУРСОВ

Предприятия производят свою продукцию, используя факторы производства, представляющие собой производительные силы, которые участвуют в создании жизненных благ, используемых обществом для удовлетворения своих потребностей.

Факторы производства можно разделить на два вида: личный фактор — работники; вещественный фактор — средства производства.

Для согласованного функционирования факторов производства необходимо использовать их в правильных количественных соотношениях. Необходимо найти такое соотношение этих факторов, которое позволит извлечь наибольшую выгоду из их использования. Иначе говоря, нужно определить такое **сочетание факторов производства**, при котором издержки предприятия были бы минимальными,

а эффективность производства максимальной. Это сочетание постоянно меняется в результате изменения цен на факторы производства.

Рынок труда, или рынок рабочей силы, предполагает ее свободную продажу по рыночной цене, которая представляет собой цену соглашения между поставщиком рабочей силы и нанимателем с учетом предусмотренной законом минимальной заработной платы. **Инструментом**, регулирующим отношения в условиях рынка между работником и нанимателем, является добровольно заключаемый контракт. В процессе функционирования рынка труда взаимодействуют рыночный спрос на трудовые услуги и рыночное предложение услуг труда. Под **рыночным спросом** на трудовые услуги понимают совокупный, общий объем спроса на эти услуги при определенной цене со стороны всех предприятий. Под рыночным предложением услуг труда понимают совокупный объем предложения этих услуг при определенной цене всеми работниками.



Рынок труда — это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса на труд и предложения трудовых услуг формируется цена на трудовые ресурсы.

Существуют следующие факторы, влияющие на **уровень спроса на трудовые услуги** и их предложение:

- уровень цен на трудовые услуги;
- спрос на продукцию, произведенную при помощи трудовых услуг;
- цены и объем предлагаемых ресурсов — заменителей труда и технологических изменений.

Изменения в предложении трудовых услуг могут вызвать следующие факторы: численность работников, предлагающих свой труд; численность населения; физические способности работников; альтернативная стоимость наемного труда; доступность других источников дохода помимо заработной платы.

Существует несколько **видов труда** в зависимости от его количественных и качественных характеристик: квалифицированный и неквалифицированный, простой и сложный, мужской, женский и детский. Рынок труда связан с проблемой занятости. При превышении предложения трудовых ресурсов над спросом на них на рынке труда присутствует безработица, т. е. существует проблема с излишней рабочей силой. Возникает ситуация неполной занятости.

Также выделяют **рынок капиталов** и **рынок ресурсов**.

На рынке капиталов происходит организация купли-продажи средств производства, зданий, сооружений, станков, оборудования. Спрос на капитальные средства будет существовать тогда, когда доход от вложения в них будет превышать процент от владения ценными бумагами. Если величина процента снижается, то спрос на средства производства возрастает. Также рынок капиталов характеризуется его высокой **неоднородностью** и большим **разнообразием** товаров. Этот рынок можно разделить на две части:

- 1) рынок средств производства; к нему относятся оборудование, средства труда, производственные здания, сооружения и т. п.;
- 2) рынок сырья, материалов, энергии, полуфабрикатов, с использованием которых и применением средств труда производится продукт.



Под **капиталом** понимают созданные людьми ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг, т. е. они не могут удовлетворять потребности человека непосредственно. Капитал обладает рядом свойств: свойством увеличения, прироста по отношению к его первоначальной величине; воспроизводством капитала и его сохранностью.

Рынок ресурсов некоторые авторы определяют как рынок, на котором домохозяйства продают экономические ресурсы, а фирмы покупают их.



Рынок ресурсов включает в себя природные, людские и созданные человеком ресурсы. Природные ресурсы экономисты объединяют в понятие «земля». Они включают все природные блага, естественные ресурсы, которые человек может использовать в производстве, например, водные ресурсы, земельные, различные месторождения полезных ископаемых, леса.

Владельцы природных ресурсов представляют их на ресурсный рынок для получения денежного дохода от их использования в производстве. Основным доходом владельцев природных ресурсов является **рента**. Важная особенность этих ресурсов заключается в их редкости, ограниченном количестве. Наличие земельных ресурсов, полезных ископаемых и других ресурсов ограничено определенным пределом. Таким образом, предприятие вынуждено принимать решение о том, что производить, а от производства какой продукции отказаться из-за редкости ресурсов. Иначе говоря, оно принимает решение об **эффективности** использования ограниченных природных ресурсов.

Глобализация неизбежно порождает **проблемы** планетарного масштаба, под которыми понимают аспекты жизни и развития человечества, объединяющие население Земли тесными связями, выявляющие кризисные состояния жизни различных государств. К этим проблемам относятся:

- экологическое состояние окружающей среды и глобальное потепление;
- сохранение мира;
- преодоление опасных болезней;
- обеспечение населения планеты продовольствием;
- регулирование народонаселения;
- преодоление отсталости многих регионов и народов;
- мировой финансово-экономический кризис и обеспечение производства дешевыми ресурсами;
- освоение мирового океана и др.



Корни многих глобальных проблем исходят из глубины веков. Они сопровождали человеческое общество на протяжении всей его истории. В современных условиях сферой их влияния становится вся планета (например, вопросы войны и мира, голода и массовых болезней, различий в уровне развития отдельных стран и регионов планеты). Как известно, прогресс науки и техники позволяет накапливать значительные материальные ресурсы для удовлетворения потребностей и повышения уровня жизни населения. Однако до настоящего времени не удавалось избавиться от голода, нищеты, отсутствия грамотности во многих странах мира.

Масштабность, долговременность существования, взаимосвязь и взаимозависимость глобальных проблем свидетельствуют о том, что разрешить или хотя бы ослабить их можно только на основе широкого **международного сотрудничества**. Такое сотрудничество предполагает несколько уровней: двусторонний, многосторонний, региональный и всемирный.

1.2. Факторы производства. Прибыль и рентабельность

Факторы производства — это все то, что, участвуя в производственном процессе, создает, производит товары и услуги.

Экономисты начала XIX в. писали обычно о трех факторах производства — земле, труде и капитале. **Концепцию**

трех факторов легко понять на примере любого, даже самого простого, вида человеческой деятельности. Например, для занятия рыбной ловлей необходимо не только наличие водоема с рыбой (водная территория земли), но и умение ее ловить (труд), наличие некоторых орудий, позволяющих ловить рыбу (удочка, сеть, лодка и т. д.).

Среди этих факторов нет главных и второстепенных. Участие каждого из них одинаково необходимо, и в производственном процессе все они дополняют друг друга. В этом смысле создание картин П. Пикассо было бы невозможным как без самого художника, так и если бы ему было нечем, не на чем и негде рисовать. Поэтому земля, труд и капитал — это некие обобщения, агрегированные факторы производства.

Земля — это и собственно земля с присущим ей плодородием, и запасы минерального сырья, и лес, и вода со всеми их природными богатствами, словом, вся та нерукотворная среда, в которой обитает человек.

Труд — все виды человеческой деятельности, используемые в производстве.

Капитал — все то, что используется в производстве, но не является ни землей, ни трудом, т. е. созданные человеком средства производства, орудия труда, сырье, материалы, денежные средства и т. п. Такой капитал часто называют реальным капиталом. Часто можно встретить термин «финансовый капитал», под которым понимают деньги и близкие к ним финансовые инструменты, такие, как акции, облигации, векселя и т. д.



Концепция «**факторов производства**» использовалась в самом «больном» месте экономической теории XIX в. — теории распределения доходов. А непосредственно факторы — это не что иное, как другое название основных сословных групп того европейского общества: землевладельцев (дворян), капиталистов (буржуа) и наемных работников (пролетариев). Доходы этих групп населения (и принадлежавших им факторов) экономисты называли соответственно рентой, процентом и заработной платой.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

Позднее, в конце XIX в., экономисты выделили четвертый фактор производства — **предпринимательство**, т. е. деятельность по организации работы факторов в производстве некоторого товара, связанную с принятием на себя свободы

риска и ответственности за экономические результаты производства. Появление в экономической литературе «четвертого» фактора производства было обусловлено действительностью того времени: в обществе возросла роль людей, которые, часто не имея в собственности ни одного из «трех факторов», умели угадывать, какое производство нужно рынку в данный момент, и привлекать в это производство все необходимые факторы. Доход предпринимателей экономисты назвали **прибылью**.

Существуют два полярных механизма распределения ресурсов: **командная** (централизованно планируемая) **экономика**, когда все решения по использованию ресурсов и распределению продуктов принимает единый центральный орган власти; **рыночная экономика**, когда распределение ресурсов осуществляется путем независимых решений и действий самостоятельных экономических агентов. В командной экономике центральная власть решает, что, как и для кого производить. А как обстоит дело с рыночной экономикой? Ведь экономические агенты, принимая те или иные решения, руководствуются лишь личными интересами. Если эти решения не координирует общество, то как же оно может влиять на них? Ответ на этот вопрос очевиден — через цены.

Рассмотрим простейшую модель функционирования рыночной экономики. Основой рыночной экономики является **частная собственность** вообще и частная собственность на факторы производства в частности. Труд принадлежит носителю труда, земля — землевладельцу, даже непосредственно фирмы с их производственными мощностями в конечном итоге принадлежат конкретным людям. Таким образом, каждое домашнее хозяйство оказывается **собственником** некоторых факторов производства: почти наверняка труда, а иногда земли и капитала.

Часть этих ресурсов потребляется в домашних хозяйствах, а остальное эти хозяйства предлагают для продажи на рынке. Кто же является покупателем на этом рынке? Конечно, фирмы, которые предъявляют спрос на ресурсы, чтобы изготовить из них товары для продажи на другом рынке — товарном, где покупателями являются в свою очередь домашние хозяйства. Круг замыкается.

Потребители продают принадлежащие им ресурсы, чтобы купить на рынке товары и удовлетворить свои потребности. Производители покупают ресурсы, чтобы продать произведенные товары и получить прибыль.

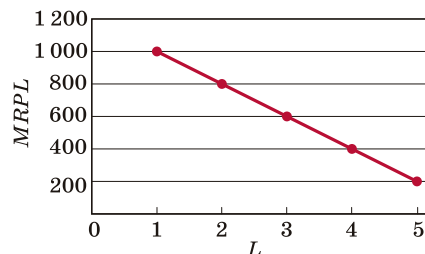
Спрос предприятия на ресурсы формируется исходя из того, сколько единиц продукта может быть произведено при использовании определенного количества единиц ресурса и по какой цене может быть реализовано данное количество продукта.

Спрос предприятия на труд, землю и капитал формируется под действием одного и того же механизма, а именно в соответствии с теорией предельной производительности. Особенность каждого из этих рынков состоит в формировании предложения.

Рассмотрим, как будет выглядеть теоретическая модель рынка труда, находящегося в идеальных условиях. Как известно, кривая спроса на труд представляет собой зависимость между величиной ставки заработной платы ($MRPL$) и объемом спроса на труд (L). При заданной ставке заработной платы предприниматели наймут такое число рабочих, чтобы предельный продукт труда был равен ставке заработной платы. В результате мы получим понижающуюся кривую спроса на труд (рис. 1.3).

Рис. 1.3

Кривая спроса
на труд (пояснения
в тексте)



Земля является ресурсом с **фиксированным**, абсолютно **неэластичным** предложением. Действительно, если представить сельскохозяйственные угодья в масштабе страны, то площадь их строго ограничена. Нельзя создать «новую» землю после того, как вся имеющаяся уже используется. При этом исключается рассмотрение возможности расширения предложения земли, например, за счет намыва новых территорий, освоения целины. Кроме того, предполагается, что все сельскохозяйственные угодья абсолютно идентичны по качеству и на них производят один вид сельскохозяйственной продукции. В таком случае предположение об абсолютной неэластичности предложения оправданно.

В результате на рынке земли возникает **равновесие** с равной арендной платой, и собственники сдают в аренду всю

имеющуюся у них землю. Доход собственника земли называют **земельной рентой**.

Заметим, что на рынке земли обложение налогом собственников земли не приводит к сдвигу кривой предложения, поэтому не меняется равновесная арендная плата и количество земли, сдаваемой в аренду. Следовательно, не будет нежелательных последствий и для производства товаров и услуг с использованием земельных участков. Таким образом, введение земельного налога приводит только к **изъятию части дохода** собственников земли. В то же время, как правило, введение налогов на рынке приводит к искажениям в ценах и натуральных показателях. В этом состоит основная особенность рынка земли.

Под **рынком капитала** понимают рынок заемных средств. Одни люди делают сбережения, помещая деньги под проценты в банк. Другие люди совершают покупки, пользуясь для этого кредитом. Одни фирмы нуждаются в деньгах для осуществления выгодных проектов, и им требуются кредиты, у других — есть деньги, но нет возможности их немедленно правильно потратить, и они предпочитают дать их в долг под проценты.



Предоставление и получение денег в долг — это **сделки**, совершаемые на рынке заемных средств. Этот рынок позволяет хозяйствующим субъектам — домашним хозяйствам и фирмам — распределять во времени свои расходы наиболее выгодным для себя образом. Процессы на рынке заемных средств существенно влияют на распределение ресурсов и, следовательно, на экономику в целом.

Зарботная плата представляет собой цену рабочей силы, формируемую на основе объективной оценки вклада работника в результаты деятельности предприятия. Ее размер зависит от установленного минимума заработной платы, сложности труда и квалификации рабочей силы, спроса и предложения на рабочую силу, условий выполнения работы, результатов деятельности предприятия и т. д.

В понятие «заработная плата» с правовой точки зрения включают следующие основные **признаки**:

- вознаграждение за труд, который выполнен или должен быть выполнен;
- обязанность работодателя выплатить вознаграждение за труд работнику;
- право работника, возникшее на основании трудового договора, на получение этого вознаграждения.

На современном этапе рыночных отношений в России оплата труда **регулируется договорными отношениями**, а также путем реализации государственных гарантий.

ПРИБЫЛЬ КАК РЕЗУЛЬТАТ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Прибыль является конечным финансовым результатом коммерческой деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разность между ценой продукции и себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разность между выручкой от продаж и расходами на производство и продажу продукции.

Как **экономическая категория** прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе коммерческой деятельности, а в условиях товарно-денежных отношений на уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли. В системе бухгалтерского учета различают валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль.



Прибыль как **главный результат производственно-хозяйственной деятельности** обеспечивает потребности непосредственно предприятия, его работников и государства в целом. Поэтому важно определить состав валовой прибыли предприятий и ее величину в абсолютном выражении.

Валовую прибыль исчисляют как разность между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налогов и обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг. Прибыль от продаж вычисляют как разность между валовой прибылью и коммерческими, а также управленческими расходами. Прибыль до налогообложения получают путем суммирования прибыли от продаж и прочих доходов и вычитания прочих расходов.

Чистая прибыль, как правило, остается у предприятия после уплаты налога на прибыль (разность между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль, см. схему расчета чистой прибыли в табл. 1.1).

Исчисление оптимальной величины валовой прибыли является важнейшим элементом планирования финансово-хозяйственной деятельности на современном этапе экономического развития предприятий.

Таблица 1.1. Схема расчета чистой прибыли

Действие	Показатель
<i>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</i>	
+	Выручка от продажи товаров, продукции (работ, услуг)
–	Налог на добавленную стоимость
–	Акциз
–	Себестоимость проданных товаров, продукции (работ, услуг)
=	Валовая прибыль (убыток)
–	Коммерческие расходы
–	Управленческие расходы
=	Прибыль (убыток) от продаж
<i>Прочие доходы и расходы</i>	
+	Проценты к получению
–	Проценты к уплате
+	Доходы от участия в других организациях
+	Прочие доходы
–	Прочие расходы
=	Прибыль (убыток) до налогообложения
–	Текущий налог на прибыль
=	Чистая прибыль

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ

Для прогнозирования максимально возможной прибыли применяют различные методы ее определения. Известны методы финансового анализа, используемые в целях оперативного и стратегического планирования.

Прибыль можно вычислить по формуле

$$\Pi = (\Pi - P_{\text{пер}}) T - P_{\text{пост}}, \quad (1.1)$$

где Π — цена продаваемого товара; $P_{\text{пер}}$ — переменные расходы (затраты); T — количество проданных товаров; $P_{\text{пост}}$ — постоянные расходы (затраты).

Из формулы (1.1) следует: чтобы получить больше прибыли, можно увеличить цену продажи, снизить переменные и постоянные расходы, увеличить объем продаж.

Рыночный механизм устроен таким образом, что изменение одного из этих показателей влечет за собой изменение другого. Например, известно, что для многих рынков существует обратная зависимость между ценой продажи и количеством проданных изделий. Поэтому, исходя из конкретных обстоятельств и условий рыночной ниши, предприятие может выбрать необходимую для себя стратегию.

Можно выбрать стратегию **максимизации маржи**, т.е. выигрывать на разнице между ценой продажи и себестоимостью товара. В этом случае предприятие должно найти веские причины для повышения цены продажи. Это может быть повышение качества товара, упаковки, качества обслуживания, улучшение отдельных характеристик товара, его параметров и т.д.

Если предприятие принимает решение увеличить объем продаж товара, то в этом случае при определенных расчетах можно использовать вариант **снижения цены** продаваемого товара, увеличить расходы на рекламу. Вариантов много, но специалистам по маркетингу, прежде чем принимать решение, необходимо детально изучить рыночную нишу и просчитать варианты исхода новой тактики действий.

В целях изучения зависимости между вариацией объема производства, дохода от продаж, издержек (затрат) и прибыли проводят анализ безубыточности выпуска продукции.



Анализ безубыточности предполагает вычисление:

- объема продаж, обеспечивающего безубыточность (критической точки);
- конкретного объема продаж, позволяющего достичь запланированного объема прибыли;
- таких величин, влияющих на прибыль, как затраты, цены, объемы готовой продукции;
- изменений в структуре продаж.

При анализе безубыточности используют классическое уравнение

$$B_{\text{пр}} = Z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}} + \Pi, \quad (1.2)$$

где $V_{\text{пр}}$ — выручка от продаж (объем продаж), р.; $Z_{\text{пер}}$ и $Z_{\text{пост}}$ — соответственно затраты переменные и постоянные, р.; Π — прибыль от продаж, р.

Критической считают такую точку объема продаж, при которой предприятие имеет затраты, равные выручке от продаж (нетто), т. е. нет ни прибыли, ни убытка. Под **выручкой от продаж (нетто)** следует понимать выручку без налогов и сборов.

В международной экономической практике для определения критической точки используют несколько методов: уравнения, маржинального дохода и графический.

Метод уравнения. Этот метод основан на исчислении прибыли от продаж по формуле (1.2). Преобразуем ее следующим образом:

$$\Pi = V_{\text{пр}} - Z_{\text{пер}} - Z_{\text{пост}}; \quad (1.3)$$

$$\Pi = \sum(\Pi_i q_i) - \sum(Z_i q_i) - Z_{\text{пост}}, \quad (1.4)$$

где $\sum(\Pi_i q_i)$ — выручка от продаж, р.; $\sum(Z_i q_i)$ — затраты переменные, р.

Таблица 1.2. Исчисление показателей объема продаж, затрат и прибыли, р.

Показатель	Товар А	Товар В	Товар С	Всего
Объем продаж, шт.	20 000	5 000	12 000	37 000
Цена 1 шт.	15	102	83	—
Выручка от продаж	300 000	510 000	996 000	1 806 000
Переменные затраты на 1 шт.	10,5	76,5	66,4	—
Переменные затраты на весь объем	210 000	382 500	796 800	1 389 300
Маржинальный доход	90 000	127 500	199 200	416 700
Постоянные расходы	x	x	x	205 000
Прибыль от продаж	x	x	x	211 700

Пример 1.1. Произведем исчисления, используя данные табл. 1.2.

Подставляем необходимые сведения из табл. 1.2 в уравнение (1.4), обозначив количество товаров А, В, С соотношением 4 : 1 : 2,4. На реализацию единицы продукции В приходится 4 шт. товара А и 2,4 шт. товара С. Далее условно допускаем, что до критической точки x шт. товара В, $4x$ шт. товара А и $2,4x$ шт. товара С:

$$(15 \cdot 4x + 102x + 199,2x) - (10,5 \cdot 4x + 76,5x + 66,4 \cdot 2,4x) - 205\,000 = 0,$$

$$x = 2\,460 \text{ (шт. товара } B),$$

$$4x = 2\,460 \cdot 4 = 9\,840 \text{ (шт. товара } A),$$

$$2,4x = 2\,460 \cdot 2,4 = 5\,904 \text{ (шт. товара } C).$$

Критическая точка объема продаж (порог рентабельности) составляет 18 204 шт. (2 460 + 9 840 + 5 904).

Пример 1.2. Исследуем влияние структурных сдвигов. Полагаем, что произошли следующие изменения структуры производства товаров *A*, *B*, *C* (табл. 1.3) без изменения общего объема производства.

Таблица 1.3. Расчетные показатели структурных сдвигов

Показатель	Товар А	Товар В	Товар С	Всего
Объем продаж, шт.	19 000	10 000	8 000	37 000
Цена 1 шт.	15	102	83	—
Выручка от продаж	285 000	1 020 000	664 000	1 969 000
Переменные затраты на 1 шт.	10,5	76,5	66,4	—
Переменные затраты на весь объем	199 500	765 000	531 200	1 495 700
Маржинальный доход	85 500	255 000	132 800	473 300
Постоянные расходы	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	205 000
Прибыль от продаж	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	268 300

Выявляем соотношение физических объемов товаров:

$$A : B : C = 1,9 : 1 : 0,8.$$

Решаем уравнение таким же способом, как и в предыдущем примере:

$$(15 \cdot 1,9x + 102x + 83 \cdot 0,8x) - (10,5 \cdot 1,9x + 76,5x + 66,4 \cdot 0,8x) - 205\,000 = 0,$$

$$x = 4\,331 \text{ (шт. товара } B),$$

$$1,9x = 1,9 \cdot 4\,331 = 8\,229 \text{ (шт. товара } A),$$

$$0,8x = 0,8 \cdot 4\,331 = 3\,465 \text{ (шт. товара } C).$$

Критический объем продаж (порог рентабельности) составил 16 025 шт. (4 331 + 8 229 + 3 465).

Проанализируем полученные результаты. Критическая точка изменилась на 2179 шт. в сторону уменьшения объема продаж (18 204 – 16 025 = 2 179). Это значит, что запас устойчивости при измененной структуре производства и продаж выше и прибыль соответственно больше. В первом случае прибыль была равна 211 700 р., а во втором случае сумма прибыли составила 268 300 р.

Метод маржинального дохода. Маржинальный доход (D_m) вычисляют как разность между выручкой от продажи продукции и суммой переменных затрат на весь объем:

$$D_m = V_{\text{пр}} - Z_{\text{пер}} \cdot O \quad (1.5)$$

Удельный маржинальный доход ($D_{m,\text{уд}}$) можно рассчитать по формуле

$$D_{m,\text{уд}} = D_m / O, \quad (1.6)$$

где O — объем продаж, шт.

Зная абсолютную сумму постоянных затрат и удельный маржинальный доход, можно вычислить критический объем продаж в натуральном выражении:

$$O_{\text{кр}} = Z_{\text{пост}} / D_{m,\text{уд}} \quad (1.7)$$

Графический способ. Этот метод нахождения критического объема заключается в построении графика равновесия (рис. 1.4).

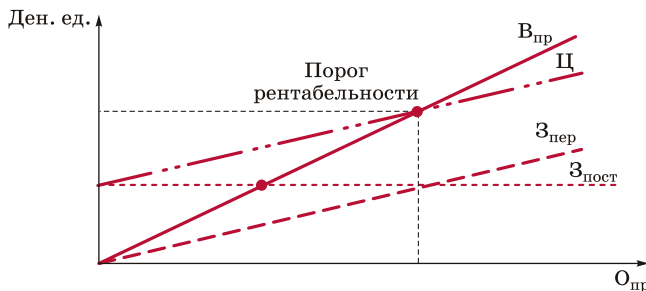


Рис. 1.4

График
безубыточности
продаж
(равновесия)

В планировании и прогнозировании объемов продаж и прибыли принято исчислять показатель безопасности ($\Pi_б$):

$$\Pi_б = (O_{\text{пр.о}} - O_{\text{кр}}) / O_{\text{пр.о}}, \quad (1.8)$$

где $O_{\text{пр.о}}$ — ожидаемый (планируемый) объем продаж.

Чем выше показатель безопасности, тем риск достижения точки безубыточности (точки равновесия) меньше, тем безопаснее ситуация.

Разные рыночные цены и переменные затраты могут привести к различным значениям удельного маржинального дохода. Поэтому положение точек безубыточности и соотношение затрат, объема производства и прибыли различаются в зависимости от соответствующих долей продукции в общем объеме продаж.

Рассмотренные методы прогнозирования прибыли создают возможность при их использовании **планировать** на перспективу суммы прироста прибыли, **определять направления** ее максимизации и заблаговременно **принимать меры** по оптимизации структуры затрат в целях укрепления финансового положения предприятия и его дальнейшего эффективного развития.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Одним из важнейших показателей деятельности предприятия является рентабельность.



Рентабельность — это обобщающий показатель, характеризующий качество работы промышленного предприятия, так как дает наиболее полную качественную оценку производственно-хозяйственной деятельности предприятия; представляет собой отношение прибыли к производственным фондам или к себестоимости продукции.

С помощью рентабельности оценивают эффективность производства и расходов на него.



К основным факторам, непосредственно воздействующим на **увеличение уровня рентабельности** на предприятиях, относятся:

- рост объема производства продукции;
- снижение себестоимости;
- сокращение времени оборота основных производственных фондов и оборотных средств;
- рост массы прибыли;
- эффективное использование фондов;
- установление и соблюдение норм запасов материальных ресурсов, незавершенного производства и готовой продукции.

Для достижения высокого уровня рентабельности необходимо планомерно и систематически внедрять передовые достижения науки и техники, эффективно использовать трудовые ресурсы и производственные фонды.

По методу исчисления в народном хозяйстве существуют **рентабельность предприятий** $R_{пр}$ и **рентабельность продукции** $R_{прод}$. Первый показатель представляет собой отношение валовой прибыли или прибыли от продаж $\Pi_{пр}$ к среднегодовой стоимости основных производственных фондов $\Phi_{о.п}$ и оборотных средств $\Phi_{об}$:

$$R_{пр} = [\Pi_{пр} / (\Phi_{о.п} + \Phi_{об})] \cdot 100 \% . \quad (1.9)$$

Второй показатель рентабельности выражается отношением прибыли ($\Pi_{пр}$) к себестоимости готовой продукции C :

$$R_{пр} = (\Pi_{пр} / C) \cdot 100 \% . \quad (1.10)$$

Методы определения рентабельности наглядно показывают, что уровень рентабельности и его изменение непосредственно связаны с ценами на промышленную продукцию. Следовательно, объективная **система ценообразования** служит важной предпосылкой определения обоснованного уровня рентабельности, который в то же время может оказывать влияние на изменение уровня цен на продукцию.

Таким образом, обоснованные методы установления и планирования рентабельности находятся в тесной взаимосвязи с системой ценообразования. Величина прибыли, а следовательно, и уровень рентабельности прежде всего зависят от себестоимости и изменения цен на продукцию.

В понятии рентабельности производства сопоставляются накопления, создаваемые в процессе изготовления продукции, с первоначально выделенными данному предприятию производственными фондами. Рентабельность производства служит измерителем эффективности использования средств, находящихся в распоряжении предприятия.

Экономический смысл рентабельности производства не ограничивается снижением затрат живого и овеществленного труда на производство единицы продукции. Масса средств, участвующих в производственном процессе, существенно отличается от их количества, которое входит в сумму затрат, связанных с изготовлением продукции. В процессе производства принимает участие огромное количество основных фондов, материализованных в зданиях, сооружениях, оборудовании и инвентаре. В издержки же производства включают их амортизацию, т.е. долю их стоимости, переносимую в тот или иной период времени на себестоимость производимой продукции. **Стоимость оборотных**

фондов включают в издержки производства только в сумме, израсходованной при изготовлении продукции.

Повышение рентабельности производства означает рост отдачи на один рубль авансированных средств и тем самым свидетельствует о более эффективном их использовании.

Показатели рентабельности — важные характеристики факторной среды формирования доходов и прибыли предприятий, поэтому они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используют как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.



Основные **показатели рентабельности**, применяемые на уровне предприятия, можно объединить в следующие группы:

- показатели рентабельности продукции;
- показатели рентабельности капитала (активов);
- показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первую группу показателей рентабельности формируют на основе расчета уровней рентабельности (доходности) по показателям прибыли (дохода), отражаемым в бухгалтерской финансовой отчетности предприятия (рис. 1.5).

Рис. 1.5
Схема формирования показателей рентабельности первой группы



Данные показатели характеризуют прибыльность (доходность) продукции базисного (K_6) и отчетного (K_o) периодов. Например, рентабельность продукции по прибыли от продаж

$$K_6 = \Pi_6 / B_6; \quad (1.11)$$

$$K_o = \Pi_o / B_o, \quad (1.12)$$

где Π_6, Π_o — прибыль от продаж соответственно в базисном и отчетном периодах; B_6, B_o — выручка от продаж соответственно в базисном и отчетном периодах.

Вторая группа показателей рентабельности формируется на основе расчета рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансированных средств: все

активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства плюс долгосрочные обязательства); акционерный капитал (рис. 1.6).

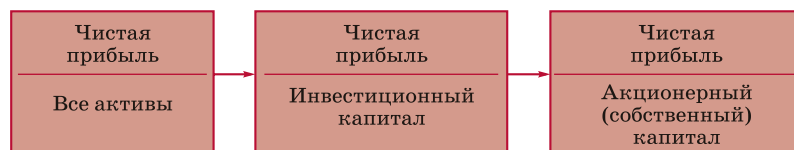


Рис. 1.6

Формирование показателей рентабельности второй группы

Несовпадение уровней рентабельности по этим показателям характеризует степень использования предприятием финансовых рычагов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и других заемных средств.

Данные показатели довольно практичны. Они отвечают интересам участников. Например, администрацию предприятия интересует отдача (доходность) всех активов (всего капитала); потенциальных инвесторов и кредиторов — отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей — доходность акций и т. д.

Рассмотрим следующую факторную модель рентабельности.

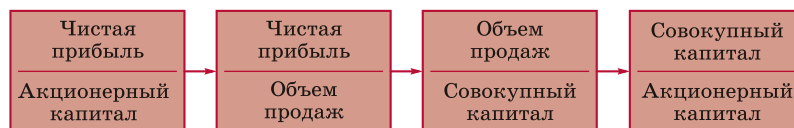


Рис. 1.7

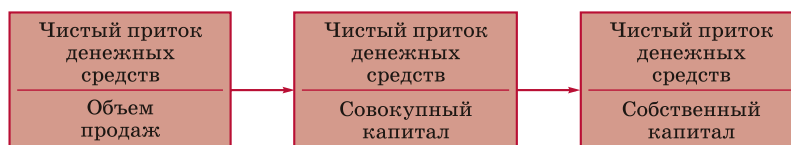
Факторная модель рентабельности

Как видно из рис. 1.7, рентабельность собственного (акционерного) капитала зависит от изменений уровня рентабельности продукции, скорости оборота совокупного капитала и соотношения собственного и заемного капитала. Изучение подобных зависимостей имеет большое значение для оценки финансового состояния предприятия, оценки результатов его деятельности. Из этой зависимости следует, что при прочих равных условиях отдача акционерного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала.

Третья группа показателей рентабельности формируется на базе расчета уровня рентабельности аналогично показателям первой и второй групп, но вместо прибыли в расчет принимают приток денежных средств (рис. 1.8). Показатели, отраженные в схеме, дают представление о степени возможности предприятия обеспечить кредиторов, заемщиков и акционеров наличными денежными средствами в связи

Рис. 1.8

Формирование показателей рентабельности третьей группы



Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Каждый из исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки производственных резервов.

Как видно из табл. 1.4, прибыль от продаж предприятия *B* составляет 59,6 % прибыли предприятия *A* ($2400/4024 = 0,596$ или 59,6 %). В то же время темпы роста прибыли от продаж предприятия *A* выше темпов роста прибыли от продаж предприятия *B* на 2 % ($114 - 112 = 2$).

Таблица 1.4. Сравнительная характеристика прибыли от продаж предприятий *A* и *B* в отчетном году, тыс. р.

Пред- приятия	Доходы по обыч- ным видам дея- тельности	Расходы по обычным видам деятельности	Прибыль от продаж	Прибыль от продаж про- шлого года	Темп измене- ния прибыли от продаж, %
<i>A</i>	207 529	203 505	4 024	3 593	112
<i>B</i>	50 055	47 655	2 400	2 110	114

При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. Такие показатели, как цена продукта и ресурса, объем потребляемых ресурсов и объем производства продукции, прибыль от продаж и рентабельность (доходность) продаж, находятся между собой в тесной функциональной связи.

Рост рентабельности объективно свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия, увеличении не только получаемой суммы прибыли, но и относительном повышении доходов на один рубль затрат.



Для увеличения рентабельности возможны два основных направления: рост прибыли и сокращение затрат на производство. Главным источником роста рентабельности следует считать **снижение затрат** на производство продукции. **Снижение себестоимости** продукции может быть достигнуто в основном за счет повышения эффективности использования основных средств, рационального использования материальных ресурсов, роста производительности труда.

1.3. Выбор и альтернативная СТОИМОСТЬ

Для удовлетворения своих потребностей покупатель приобретает необходимые ему товары, причем только на ту сумму, которая у него есть в данный момент. Он хочет исполнить максимум своих желаний, истратив лишь эту сумму. Он составляет список необходимых покупок, которые будут удовлетворять его потребности полностью и будут доступны по своей стоимости. Таким образом, формируется **желание покупать** требуемые товары, которое подкрепляется возможностью их оплатить, т. е. индивидуальный спрос. Для какой-либо группы людей общим спросом будет сумма индивидуальных спросов.

Для анализа спроса нужно определить его **количественное выражение**. В этих целях спрос определяют как зависимость потребности покупателя, имеющего доступ к рынку соответствующего продукта, которую он может реализовать в конкретном количестве продуктов, от цены на этот продукт. Проще говоря, покупатель приобретет различное количество товаров, при разных ценах на данный продукт и условии, что остальные факторы, влияющие на приобретение, останутся без изменений.

Если представить, что существует какой-то определенный перечень товаров, удовлетворяющий потребности потребителя, на любой товар из этого перечня существует своя цена, и покупатель рассчитал, что его потребность будет удовлетворена в том случае, если он приобретет определенное количество каждого продукта. Если же **цены на това-**

ры, нужные покупателю, **снизятся**, то у него появятся свободные деньги для выполнения других потребностей. **Спрос может увеличиться** на определенный товар (на который цена снизилась) либо на группу товаров с наличием или отсутствием данного в любой пропорции в зависимости от приоритетов покупателя. Таким образом, как показывает практика, при снижении цены на товар спрос точно не уменьшится, а может даже возрасти.

На рынке представлено огромное количество товаров, которые очень **близки по назначению** — способны удовлетворить одну и ту же потребность, но отличаются по интенсивности удовлетворения этой потребности (количество затраченного времени, сложность извлечения пользы).

Предположим, что перед снижением цен на конкретный товар данную сумму денег можно было с большей выгодой потратить на аналогичный товар другой марки. Например, у покупателя есть возможность купить 10 ед. товара «А» или 20 ед. товара «Б». Причем 10 ед. товара «А» немного меньше удовлетворяют потребности покупателя, чем 20 ед. товара «Б», поэтому он приобретает товар «Б». Если цена на товар снижается и за ту же сумму покупатель может приобрести 13 ед. товара «А» или все те же 20 ед. товара «Б», а те дополнительные 3 ед. товара «А» могут с успехом восполнить разницу в полезности товара «А», и тогда выбор явно перейдет в сторону товара «А», на который цена была снижена.



Таким образом можно сделать **вывод**, что падение цены на товар делает его более привлекательным по сравнению с взаимозаменяемым товаром. Однако все это возможно лишь в том случае, если прирост количества товара, возникший в результате снижения цены, достаточен для покрытия различия в полезности, в противном случае спрос скорее всего останется неизменным.

Постоянный спрос на товар вероятен, но при падении его цены почти никогда не может сохраняться. При условии дальнейшего постепенного **снижения цен** средства, сэкономленные на покупке данного товара, покупатель тратит на повышенное удовлетворение других потребностей, но вскоре он захочет повысить качество удовлетворения и этой потребности, так как она будет отставать от других. Аналогичный вывод можно сделать и из того, что возможный прирост количества товара все-таки приведет к выбору большего количества товара «А» по сравнению с прежним количеством товара «Б».

Для каждого отдельно взятого покупателя **приоритеты** в удовлетворении потребности и **оценка полезности товара** по сравнению с другими будут различными. Поэтому спрос на товар будет возрастать при снижении его цены и постоянстве остальных факторов. Кроме того, при более высокой цене часть потенциальных покупателей, пусть даже имевшая доступ к данному рынку, не могла себе позволить покупать данный и альтернативный товар: соответствующая данному товару потребность вполне могла быть наименее актуальной для некоторых покупателей, и они могли совсем отказываться от удовлетворения соответствующей потребности ввиду недостаточного дохода. При снижении же цены некоторые покупатели уже будут способны покупать данный товар, и спрос будет расти еще и за счет увеличения количества покупателей.

Измеряя спрос количеством товаров, которые покупатели готовы купить (Q), можно выразить **зависимость спроса от цены** (P) некоторой убывающей функцией $Q = D(P)$ и наглядно представить закон спроса графически в виде так называемой кривой спроса (рис. 1.9).

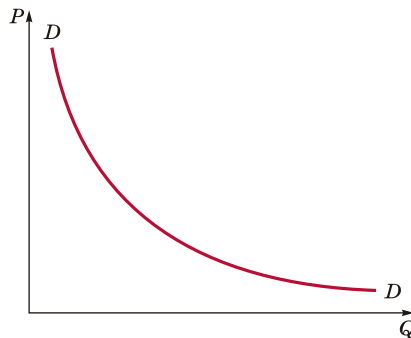


Рис. 1.9

Кривая спроса

Ясно, что приведенные рассуждения не могут претендовать на абсолютную точность в любой ситуации. Например, невозможно круглосуточно удовлетворять свою потребность в просмотре кинофильмов или бесконечно наращивать покупки стиральных машин даже при их исключительно низкой цене. Существенным считается и то, является ли некоторое минимальное количество товара принципиально важным для физического выживания человека. Исходя из этих соображений об убывающем характере кривой спроса, в общем случае можно вполне уверенно оценивать лишь «обычную» ситуацию, и тогда при «слишком» больших и «слишком» малых значениях Q поведение кривой спроса на приведенном графике нужно исследовать особо.

На наличие у покупателей желания и возможности купить данный товар по определенной цене (т. е. на положение и точную форму кривой D в осях Q и P) влияет множество факторов, называемых **неценовыми детерминантами спроса**, которые, предположительно, были фиксированными при построении кривой спроса, но в действительности могут изменяться.

Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений (вызванное, например, активной рекламной кампанией по продаже данного продукта) будет означать, что спрос возрос по каждой цене. **Неблагоприятные** перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса.



Увеличение или уменьшение числа покупателей, имеющих доступ на данный рынок, обуславливает соответственно повышение и снижение спроса.

На рынке обычно существуют товары, близкие к интересующему товару по характеру удовлетворяемой с их помощью потребности покупателя, т.е. этот товар входит в группу взаимозаменяемых товаров. В зависимости от изменений соотношения цен на взаимозаменяемые товары, появления на рынке нового близкого товара с лучшими потребительскими характеристиками **спрос** на конкретный товар из группы может меняться: внутри группы спрос на одни товары возрастает за счет снижения спроса на другие товары.

Извлечение пользы из многих товаров требует наличия у потребителя некоторого другого товара, т.е. два или несколько товаров могут являться взаимодополняющими (например, кофе в зернах и кофемолка).



Повышение или уменьшение спроса на взаимодополняющий товар (например, в результате изменения его цены) приводит соответственно к повышению или уменьшению спроса и на данный товар.

Изменение общего дохода (бюджета) потребителей также существенно влияет на спрос, причем в данном случае существенным оказывается вид исследуемого товара. Товары, спрос на которые имеет прямую зависимость от изменения денежного дохода потребителей, называют товарами высшей категории, или нормальными товарами. Однако существуют

товары, спрос на которые обратно пропорционален доходам, т. е. он возрастает при снижении доходов. Такие товары называют товарами низшей категории, эта группа включает в себя, например, хлеб, одежду «секонд-хенд», восстановленные автопокрышки.

Изменение неценовых параметров вызовет «смещение» кривой спроса на приведенном графике $Q = D(P)$, при этом под «смещением», естественно, не может пониматься сдвиг каждой точки кривой спроса вправо или влево на одно и то же значение ΔQ , параметрическая зависимость в общем случае предусматривает и некоторую графическую трансформацию кривой спроса.

Во избежание путаницы под термином «изменение спроса» принято понимать непосредственно изменение функции $Q = D(P)$ («смещение» всей кривой спроса) под влиянием неценовых факторов, а под термином «изменение величины спроса» — реакцию спроса на изменение цены при постоянстве значений всех иных факторов (перемещение вдоль кривой спроса).

Для **характеристики поведения** кривой спроса на определенном участке, как и для анализа многих других зависимостей, в экономике используют так называемую функцию эластичности, отражающую степень чувствительности изменений одной величины к изменениям другой, или, точнее, на какое число процентов изменится одна величина при определенном процентном изменении другой. Иначе говоря, эластичность спроса по цене в определенной точке кривой спроса будет равна отношению процентного изменения объема спроса к процентному изменению уровня цен.

Аналогичным образом удобно использовать понятие **эластичности** и для характеристики чувствительности спроса к изменениям неценовых параметров при фиксированной цене (эластичность спроса по доходу, перекрестная эластичность спроса на один товар по цене на другой товар и т. п.).

1.4. Типы экономических систем

В любой экономической системе первичную роль играет производство в совокупности с распределением, обменом, потреблением.

Во всех экономических системах для производства требуются экономические ресурсы, а результаты хозяйствен-

ной деятельности **распределяются, обмениваются и потребляются.**

В то же время в экономических системах есть также элементы, которые отличают их друг от друга:

- социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности;
- организационно-правовые формы хозяйственной деятельности;
- непосредственно хозяйственный механизм, т.е. способ регулирования экономической деятельности на макро- и микроэкономическом уровнях.



В последние полтора-два столетия в мире действовали различные типы экономических систем: две рыночные системы, в которых доминирует рыночное хозяйство, — рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и современная рыночная экономика (современный капитализм), а также две нерыночные системы — традиционная и административно-командная. Кроме того, переход бывших социалистических стран — России, других стран — членов СНГ, стран Центральной и Восточной Европы, а также социалистического Китая и Вьетнама — к рыночным отношениям привел к формированию экономической системы переходного типа.

В пределах той или иной экономической системы существуют **разнообразные модели** экономического развития отдельных стран и регионов. Рассмотрим характерные черты основных типов экономических систем.

Рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) сложилась в XVIII в. и прекратила свое существование в конце XIX — начале XX в. (в разных странах по-разному). Значительная часть ее элементов вошла в современную рыночную экономику.

Эта экономическая система характеризовалась следующими **отличительными чертами**: частная собственность на экономические ресурсы; рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции; наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого товара.

Одной из главных предпосылок чистого капитализма является **личная свобода** каждого участника экономической деятельности, т.е. не только капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника. Решающим условием эко-

номического прогресса стала свобода предпринимательской деятельности тех, кто имел капитал, и свобода наемного работника продавать свою рабочую силу.

В чем состоит **суть механизма** решения ключевых экономических задач в рассматриваемой экономической системе? Они решаются опосредованно, прежде всего через цены, складывающиеся на рынке под воздействием спроса и предложения. Ориентируясь на **конъюнктуру рынка**, определяемую прежде всего уровнем и динамикой цен, товаропроизводители самостоятельно решают проблему распределения всех ресурсов, производя те товары, которые пользуются спросом на рынке. Таким образом, рынок в первую очередь через цены координирует деятельность миллионов людей.

Предприниматели стремятся получить все больший доход (прибыль), используя природные, трудовые ресурсы, капитал, знания и максимально широко реализуя такой ресурс, как свои творческие и организационные (так называемые предпринимательские) способности в избранной ими сфере деятельности (рис. 1.10).

Это служит мощным стимулом развития и совершенствования производства, раскрывает созидательные возможности частной собственности.

Рыночная система оказалась наиболее гибкой: она способна перестраиваться, приспосабливаться к изменяющимся внешним и внутренним условиям.

В развитой рыночной экономике существенные изменения претерпевает **хозяйственный механизм**. Плановые методы хозяйствования получают дальнейшее развитие в рамках отдельных фирм в виде маркетинговой системы управ-

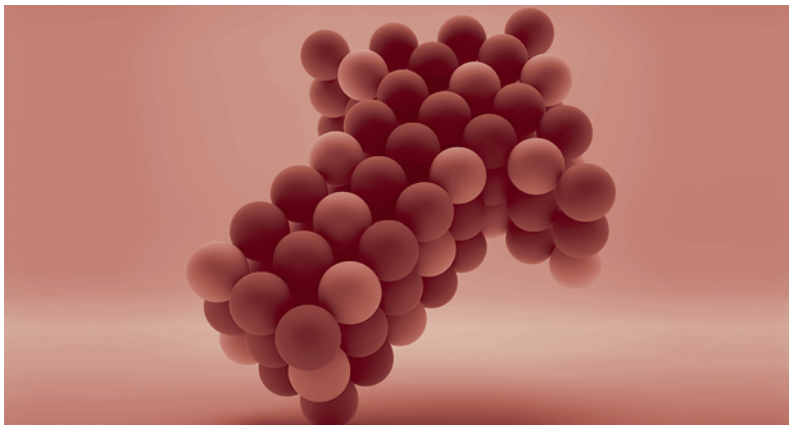


Рис. 1.10

Предприниматели стремятся получить все больший доход (прибыль), используя природные, трудовые ресурсы, капитал, знания

ления. В то же время на макроуровне развитие плановых методов связано с государственным регулированием экономики, вплоть до осуществления общенациональных программ и планов.



В процессе длительной эволюции, преимущественно в XX в., рыночная экономика свободной конкуренции превратилась в современную **рыночную экономику**, характеризующуюся следующими основными чертами:

- многообразие форм собственности, среди которых по-прежнему ведущее место занимает частная собственность в различных ее видах (от индивидуальной собственности до крупной и корпоративной);
- развертывание научно-технической революции, ускорившей создание мощной производственной и социальной инфраструктуры;
- более активное воздействие государства на развитие национальной экономики и социальной сферы.

Планомерность служит средством активного приспособления к требованиям рынка. В результате и ключевые задачи экономического развития получают новое решение. Так, вопрос об объеме и структуре производимой продукции решается на основе маркетинговых исследований в рамках фирм, а также прогноза развития потребностей. **Прогноз рынка** позволяет заблаговременно снижать выпуск устаревающих товаров и переходить к качественно новым моделям и видам продукции. Маркетинговая система управления производством позволяет еще до начала производства приводить индивидуальные затраты компаний, выпускающих основную массу товаров данного вида, в соответствие со сложившимися на рынке ценами.

Задача **использования ресурсов** решается в рамках крупных компаний на основе стратегического планирования. В то же время перераспределение ресурсов на развитие новейших отраслей происходит во многом за счет бюджетных ассигнований, на основе государственных общенациональных и межгосударственных программ, государственного стимулирования научно-исследовательских открытий и конструкторских разработок (НИОКР) в приоритетных направлениях развития научно-технического прогресса.

В последние десятилетия в странах Запада и наиболее развитых странах других регионов мира все более рельефно выступают контуры будущего, идущего на смену современному капитализму **постиндустриального общества**, характерными чертами которого являются:

- **изменение структуры** производства и потребления в основном за счет возрастания роли услуг. Так, в России уже в начале 1990-х гг. услуги начали преобладать над товарами в структуре валового внутреннего продукта (ВВП);
- **рост уровня образования** за счет послешкольного. Например, в России уже 52 % работающего населения имеют высшее (включая незаконченное высшее) и среднее профессиональное образование;
- **новое отношение к труду**, так как для высокообразованных работников характерно творческое отношение к нему и высокие требования к человеческим отношениям на работе;
- **повышение внимания к окружающей среде**, прежде всего через переход к устойчивому развитию, т. е. ограничивающему безоглядное использование природных ресурсов;
- **гуманизация** (социализация) экономики, в результате чего главным объектом приложения инвестиций, а также расходов бюджета становится человек («человеческий потенциал»);
- **информатизация общества**, вследствие чего в мире постоянно увеличивается численность производителей знаний (занятых в науке и научном обслуживании), их распространителей (информационных сетей, учебных заведений, инновационных фирм) и потребителей;
- **расширение сферы действия малого и среднего бизнеса**, прежде всего в связи с быстрым обновлением и высокой дифференциацией выпускаемой продукции;
- **глобализация** хозяйственной деятельности, в результате которой для значительного числа фирм мир стал единым рынком, для многих фирм единым рынком стал их регион земного шара, для еще большего числа компаний экспорт и импорт продукции и экономических ресурсов является не эпизодической, а систематической операцией.

Традиционная экономическая система. Отличительные особенности традиционной экономической системы таковы: крайне примитивная технология, в первую очередь связанная с первичной обработкой природных ресурсов, преобладание ручного труда. Все ключевые экономические проблемы решаются в соответствии со сложившимися веками обычаями, религиозными, племенными и даже кастовыми традициями. Организация и управление экономической жиз-

нию осуществляются на основе решения совета старейшин, предписаний вождей или феодалов.

В настоящее время традиционная экономическая система сохранилась в некоторых наиболее отсталых странах Азии и Африки, хотя ее элементы сохраняются и в странах среднего уровня развития.

Административно-командная система. Ее еще называют централизованной, плановой, коммунистической системой. Эта система господствовала до 1990-х гг. в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств.

Характерными чертами административно-командной системы являются общественная (а в действительности, государственная) собственность практически на все экономические ресурсы, сильная монополизация и бюрократизация экономики, централизованное, директивное, экономическое планирование как основа хозяйственного механизма.

Хозяйственный механизм административно-командной системы имеет свои особенности (рис. 1.11). Он предполагает, **во-первых**, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра — высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйствующих субъектов; **во-вторых**, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными предприятиями; **в-третьих**, государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-командных (директивных) методов, что подрывает материальную заинтересованность работников в результатах труда.

Рис. 1.11

Хозяйственный механизм административно-хозяйственной системы имеет свои особенности



Гигантские монополии, утвердившиеся во всех областях народного хозяйства и поддерживаемые министерствами и ведомствами, при отсутствии конкуренции не заботятся о внедрении новинок техники и технологии. Для порождаемой монополизмом дефицитной экономики характерно **отсутствие** нормальных материальных и людских резервов на случай нарушения сбалансированности народного хозяйства.

В странах с административно-командной системой решение ключевых экономических задач имело свои специфические особенности. В соответствии с господствовавшими идеологическими установками задачу определения объема и структуры продукции считали слишком серьезной и ответственной, для того чтобы передать ее решение непосредственным производителям — промышленным предприятиям, колхозам и совхозам. Поэтому структуру общественных потребностей определяли **центральные плановые органы** (Госплан). Однако поскольку детализировать и предвидеть изменение общественных потребностей в таких масштабах невозможно, эти органы руководствовались преимущественно задачей удовлетворения минимальных потребностей.

Распределение созданной продукции между участниками производства жестко регламентировали центральные органы посредством повсеместно применяемой тарифной системы, а также централизованно утверждаемых средств фонда заработной платы. Это вело к преобладанию **уровнительного** подхода к оплате труда.

Нежизнеспособность этой системы, ее невосприимчивость к достижениям НТР и неспособность обеспечить переход к интенсивному типу экономического развития сделали неизбежными коренные социально-экономические преобразования почти во всех социалистических (коммунистических) странах. Стратегия экономических реформ в этих странах определяется законами развития мировой цивилизации, в результате чего с большей или меньшей скоростью там строится современная рыночная экономика.

1.5. Собственность и конкуренция

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

Собственность как присвоение представляет единство юридического и экономического содержания. В действи-

тельности они неразрывны: **экономическое содержание** охраняется правом, а **юридическое содержание** получает экономическую форму реализации. Субъектами собственности могут быть люди, предприятия, государство, объектами — факторы производства и готовая продукция.

Юридическое содержание собственности реализуется через совокупность правомочий ее субъектов: владение (физическое обладание фактором производства), использование (извлечение пользы), распоряжение (юридическое оформление своей деятельности).

Экономическое содержание собственности раскрывает ее функциональная характеристика: владение, управление, контроль. Главным в функциональной характеристике собственности является контроль над производственно-финансовой деятельностью субъекта собственности.

Вопрос об истоках отношений собственности при этом не ставится, но и не исключается связь между правовой стороной собственности и организационной структурой управления производством.

Формы собственности не влияют на систему общественных отношений, а тем более на собственность первичного фактора, которым являются материальные и духовные ресурсы производства: природа и непосредственно человек, иначе говоря, средства производства природного происхождения и труд. И если трудовой ресурс принадлежит человеку, то природные ресурсы становятся объектом собственности (пока без учета ее форм) только вследствие приложения человеческого труда. Следовательно, не всякий существующий природный ресурс является собственностью.



Например, рыба в пруду либо плавающие на его поверхности дикие утки, которые мало отличаются от домашних уток, выращенных их хозяйкой, собственностью не являются, как и поглощаемый ими корм. Все это природные дары. Однако найденный человеком под деревом гриб (такой же дар) становится его собственностью без всяких юридических оформлений и выставляется на рынке как товар, помеченный трудом.

В экономике как научной дисциплине принято считать, что изменения в отношениях собственности являются следствием **юридических** или **политических** действий. Этот вывод отражает исторический факт возникновения социалистической государственной (общенародной) собственности на средства производства и результаты их производительного использования. Здесь не случайно подчеркивается

«производительного», поскольку процесс приватизации крупных предприятий их новые собственники, не справившись с функциями организации производства на началах частной собственности, демонтировали заводское оборудование, продав его как металлолом, а освободившиеся цеха и склады сдали в аренду другим предпринимателям, занятым торговлей, ремонтными и другими услугами.

На уровне познания **первичного фактора** общественного развития выделяют экономическое содержание (суть) собственности вообще как общественной категории и ее форм как юридической категории, содержание которой вытекает из экономической сути.

Собственность (вообще, независимо от ее юридической формы) своей экономической сутью выражает положение собственника в обществе. Здесь на первое место выходят средства производства. Прежде всего этот объект собственности определяет общественное положение собственника.



Примерами могут служить средства производства мастерской по изготовлению ключей к домашним замкам или личного двора крестьянина, либо предприятия типа завода «Уралмаш», объединения «Газпром», ОАО «Российские железные дороги» или определенного оборонного предприятия.

ВИДЫ СОБСТВЕННОСТИ

Выделяют государственную, муниципальную и частную собственность физических и юридических лиц (единоличную или коллективную).



Государственная собственность в Российской Федерации — имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации — республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъекта Российской Федерации).

Муниципальная собственность — имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям.

Согласно политике разграничения муниципальной и государственной собственности существует ряд документов, регламентирующих передачу объектов федеральной собственности в муниципальную.

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



Частная собственность — индивидуальное владение землей, зданиями, оборудованием, трудом, капиталом (факторами производства) с возможностью их отчуждения и правом передачи по наследству.

Исторически частная собственность развивается, ее формы меняются. Первоначально возникла **индивидуальная частная собственность**, т. е. личное (частное) владение всем предприятием. Индивидуальные собственники самостоятельно трудятся, но могут привлекать и наемный труд. Индивидуальный частный собственник отвечает за деятельность своего предприятия всем своим имуществом. В настоящее время, несмотря на снижение доли индивидуальной частной собственности (в США, например, она составляет всего 6 % в ежегодном валовом доходе всех фирм), ее роль по-прежнему велика, особенно **в сфере услуг**. В США индивидуальный частный собственник обеспечивает американцев первоклассной и дешевой системой бытовых услуг, розничной и оптовой торговли и т. д.

В современных условиях наряду с индивидуальной частной собственностью активное развитие получила **акционерная собственность**, где личное владение капиталом заменяется коллективным совладением, хотя краеугольным камнем остается индивидуальная частная собственность на акцию (пай). При акционерной собственности результаты коммерческой деятельности предприятия не подчиняются интересам одного лица, а направлены на удовлетворение интересов предприятия в целом и каждого акционера (в соответствии с размером пая — акции).

Для самовыражения человека в рыночной экономике, реализации его экономической свободы недостаточно одной формы собственности, необходимо разнообразие ее видов. Поэтому, кроме частной индивидуальной и акционерной, государственной муниципальной собственности в современной рыночной экономике существуют **кооперативная** и **смешанная собственность**. Следовательно, рыночная экономика представлена различными видами собственности.

Этот перечень со временем может быть расширен в зависимости от страны, характера ее экономики. Однако сле-

дует отметить, что в разновидностях юридических лиц, а следовательно, и юридических форм собственности проявляются частные (более конкретные) детали экономической сущности собственности.

Производственно-хозяйственные связи, как и труд в технологических процессах по изготовлению изделия (продукта), осуществляются **без учета формы собственности**. В данном случае реализуется первичность производительных сил, прежде всего труда, в экономических связях и отношениях. Возникает экономичность соединения труда и средств производства, выраженная в снижении затрат материальных (природных) ресурсов и труда и, конечно, износа машин, в сокращении рабочего времени, затраченного на единицу изделия.



Только при наличии разнообразных видов собственности человеку гарантируется свобода выбора места приложения своих сил и способностей, которые в наибольшей степени отвечают его характеру, потребностям.

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

Анализ сравнительной эффективности форм собственности предполагает выяснение как минимум двух аспектов: **во-первых**, общих причин, определяющих эффективность форм собственности;

во-вторых, границ, в пределах которых данная форма собственности эффективна, а вне их перестает быть таковой.

В экономике западных стран, а также Японии и России в настоящее время существует симбиоз различных в качественном отношении типов техники и технологий. Везде взаимодействуют в разных соотношениях три основных вида технологий: ручное производство, индустриальное и постиндустриальное производство товаров и услуг.

Однако доминирующей, наиболее распространенной, обеспечивающей основную долю валового выпуска, является **индустриальная техника**. Ее содержание выяснено с исчерпывающей точностью: это система трехзвенных машин, которая многократно увеличила производительные возможности человека, но она ограничена его естественными возможностями, поскольку человек управляет рабочей частью данной системы.

Постиндустриальная техника снимает эту границу, высвобождая человека из физического производства и оставляя

за ним в основном интеллектуальные функции. В экономически развитых странах, таким образом, накапливаются элементы техники будущего общества. Тем не менее господствует пока еще традиционная техника, которая ослабила зависимость величины чистого продукта от индивидуальных особенностей производителя (рабочего), но сохранила довольно значительную корреляцию между ними. Это означает преобладание таких технологий, результативность которых сильно зависит от индивидуальных особенностей исполнителей, на что наиболее ощутимо можно воздействовать посредством системы мотивации труда.

Базой частных единоличных хозяйств являются в основном **ручные орудия труда**. В современном мире это производства, которые требуют одного либо нескольких работников, часто это семейный бизнес или предприятия с небольшим числом наемных рабочих. Они оказываются конкурентоспособными в тех случаях, когда потребность носит ярко выраженный индивидуализированный характер (чаще всего в сфере услуг) либо когда немеханизированное производство связано со скоропортящимся продуктом.

В этой форме непосредственно **собственность является стимулом к труду**. В этом и заключается преимущество такой формы предприятий. Однако не стоит переоценивать данное достоинство. Техническая ограниченность, малые масштабы производства многократно снижают достоинство этой формы. С точки зрения использования современного потенциала производства, это одна из наиболее **неэффективных** форм собственности. Подтверждением сказанному служат дотации, выделяемые правительствами многих стран для поддержки малого и семейного бизнеса, имеющие цель не столько повысить эффективность предприятий, сколько противодействовать росту безработицы, а иногда поддерживать традиционный уклад жизни. Копируя такой опыт, российская экономика лишь снижает свою эффективность.

Большие надежды уже более двух столетий экономисты связывают с **кооперативной формой собственности**. Кооперативные предприятия так же имеют давнюю историю. Они существовали и в прежние эпохи. В прошлом в России, например, были широко распространены артели. Действуют они и в современных странах. Эту форму использовали на базе и ручных, и механизированных орудий. Объединение многих лиц снимало одну из границ, заключенных в частной единоличной форме, и тем самым увеличивало производительность. Так как все члены кооператива являются

хозяевами предприятия, им не нужен дополнительный контроль. Они непосредственно участвуют в управлении предприятием, имеют возможность реализовывать свои индивидуальные способности, придерживаться принципа социальной справедливости (рис. 1.12).



Недостатки кооперативной формы обнаруживаются с увеличением размеров предприятия. Чем больше людей работает в одном коллективе, чем сложнее структура органов управления, чем более отдаленной становится связь управляющих с рабочими, тем значительно слабее чувство собственника у рабочего и его поведение как хозяина предприятия, тем больше усиливается его роль как статиста в принятии управленческих решений. **Стимулирующая роль** собственности в данном случае ослабляется по мере возрастания масштабов производства. Поэтому при частной собственности кооперативные предприятия могут быть результативны в пределах незначительных масштабов производства.

Кооперативная собственность по отношению к частной единоличной собственности является **формой коллективной**, т. е. переходной от частной к общественной. По отношению к общественной собственности, т. е. к тем ресурсам, благам, которые принадлежат всем людям страны, кооператив — это всего лишь часть общества. Поэтому так же, как и акционерные предприятия, кооперативная собственность по своей сути ближе к частной. Такой она является по крайней мере в условиях рыночной экономики.

Основной вклад в развитие современной экономики западных стран вносят крупные частные акционерные корпорации.

По поводу конкурентоспособности государственных предприятий оценки расходятся. Чаще встречаются дока-

Рис. 1.12

Все члены кооператива непосредственно участвуют в управлении предприятием

зательства их неэффективности. **Уровень прибыльности** таких предприятий обычно ниже, чем частных корпораций одного и того же масштаба, а это объясняют незаинтересованностью работающих, а также бюрократизацией управления. Однако рентабельность и эффективность — это не одно и то же, что признают даже западные экономисты. В оценке отечественных экономистов также содержится **критика** прошлого опыта использования государственной собственности: внимание фиксируется на бюрократизации управления, отсутствии у рабочих «чувства хозяина» как самых крупных внутренних непреодолимых ее недостатках.



Достаточно привести пример США, в экономике которых господствуют 800 крупнейших корпораций. Их доля в общей численности фирм очень мала — 0,01%, но они владеют капиталом, величина которого равна почти половине общего объема материальных ценностей страны. Правомерно заключить, что в американской экономике доминируют крупнейшие корпорации. В условиях мирового финансово-экономического кризиса эти крупные предприятия потерпели большие убытки в результате резкого снижения спроса на их продукцию. И, по всей вероятности, для восстановления экономики крупных предприятий США без государственного регулирования не обойтись.

И все же, несмотря на широкое распространение такой оценки, существуют и отличные от нее. Исторически в западных странах государственный сектор возник в заведомо неприбыльных отраслях. В жизненно важных для экономики случаях государство было вынуждено **национализировать** убыточные отрасли либо направлять инвестиции на строительство заведомо убыточных предприятий.

Таким образом происходили национализация и государственное строительство в сферах добывающей промышленности, энергетики, транспорта, связи и других отраслях, не говоря уже об образовании, инвестициях в фундаментальную науку, оборону, где прибыль в качестве критерия эффективности вообще неприменима. Следовательно, эффективность частных акционерных корпораций и государственных предприятий даже в рамках одной и той же страны сравнить довольно **затруднительно**. Конечно, западная экономическая мысль довольно четко фиксирует это неравное положение двух секторов экономики тезисом о том, что прибыль не может служить целью государственного предприятия в отличие от частного бизнеса.

Причина скорее всего заключается не в способе получения прибыли. Государственные и частные предприятия осу-

ществляют коммерческую деятельность согласно действующему уставу. Однако частные предприятия имеют **свободу** предпринимательства, что позволяет им творчески подходить к процессу организации производства и продаж в условиях рынка. У государственных и муниципальных предприятий **нет права свободного предпринимательства** согласно действующему законодательству.

С точки зрения рабочих, формы собственности — частная и государственная — одинаково чужие. Их производительность определяется исключительно действенностью принятых на предприятии систем стимулирования труда.

Итак, несмотря на преобладание частной акционерной собственности, во всех западных странах в течение этого столетия государственный сектор увеличивался, хотя и колебательным образом.

Другая важная тенденция заключается в том, что и государственный, и частный сектор могут усилить свою эффективность, применяя новые **стимулы материальной заинтересованности**. Ни государственная, ни частная акционерная собственность не стимулируют производительность рабочих. В обоих случаях работник не является собственником.

Владение небольшим числом акций для рабочего не меняет ситуацию. Он не участвует в управлении предприятием, остается простым исполнителем своих рабочих функций, а дивиденды от акций, как показывает статистика, составляют мизерную часть его доходов. Следовательно, в качестве основного стимула выступают только **заработная плата и система премирования**.

Новые дополнительные стимулы заинтересованности в результативности труда в западных странах были найдены посредством развития системы долевого участия рабочих как в доходах, так и в управлении предприятием. Тем самым к системе, существующей на Западе еще с прошлого века, в настоящее время подключаются меры, привлекающие рабочих к принятию решений о направлениях развития предприятия, участию их в распределении прибыли и т. п.

СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНЦИИ

Формы конкуренции. Понятие «рынок» является главным для анализа распределения ресурсов. Существуют четыре модели рынка: чистая конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция и олигополия.

Чистая конкуренция характеризуется рядом признаков:

- очень большое число предприятий-продавцов (например, рынки сельскохозяйственных товаров, фондовая биржа, рынок иностранных валют, рис. 1.13);
- стандартизированная продукция, т.е. при данной цене потребителю безразлично, у кого покупать продукт: все они — аналоги. Вследствие стандартизации отсутствует основание для неценовой конкуренции, которая является конкуренцией на базе различий в качестве продукции, рекламе или стимулировании сбыта;
- продавец не может контролировать цены, так как каждая фирма производит небольшую долю продукции. Конкурентная фирма не может установить рыночную цену, а может только приспособливаться к ней;
- свободное вступление и выход из отрасли, т.е. новые фирмы могут свободно входить, а существующие — свободно покидать отрасль. Не существует каких-либо препятствий — технологических, финансовых и других, которые могли бы помешать возникновению новых фирм.

Рис. 1.13

Чистая конкуренция характеризуется большой численностью предприятий-продавцов



Чистая монополия заключается в том, что единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей, является одна фирма. Эта модель имеет следующие основные черты:

- единственный продавец, т.е. чистая монополия — это отрасль, состоящая из одной фирмы;
- продукт монополии уникален, так нет его заменителей. Для покупателя не существует альтернативы. У монополии нет острой необходимости заниматься рекламой;

- чистый монополист диктует цену. Фирма осуществляет контроль над ценой, так как она контролирует все предложения. При нисходящем спросе на продукт монополист может вызвать изменение цены, манипулируя количеством предложенного продукта;
- вступление в отрасль в условиях чистой монополии заблокировано.



Чистые монополии — компании, поставляющие газ и электроэнергию, компания кабельного телевидения, телефонная компания.

Монополистическая конкуренция состоит в том, что на рынке много продавцов, схожих товаров, отличающихся отдельными характеристиками.

Различия между монополистической и чистой конкуренцией довольно значительны. Для монополистической конкуренции не требуется присутствия сотен или тысяч фирм, достаточно сравнительно небольшого их числа.

Характерными чертами этой формы конкуренции являются следующие:

- каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка, поэтому она имеет очень ограниченный контроль над рыночной ценой;
- в противоположность чистой конкуренции одним из основных признаков монополистической конкуренции является дифференциация продукции по качеству, упаковке, размещению, набору услуг и т. п.;
- экономическое соперничество основано не только на цене, но и на неценовой конкуренции. Многие фирмы делают акцент на торговых знаках и фабричном клейме;
- легкое вступление в отрасль (отсутствуют барьеры).

Олигополия характеризуется тем, что несколько крупных фирм контролируют рынок определенного товара и услуг. Основные признаки олигополизма следующие:

- относительно малое число фирм господствует в отрасли. Немногочисленность фирм объясняется применением дорогостоящих технологий, экономией издержек и барьерами к проникновению;
- продукция может быть стандартизированной, а может быть и дифференцированной;
- в олигополии сильно побуждение к слиянию, поскольку объединение двух и более конкурирующих фирм может

существенно увеличить их рыночную долю, дать преимущества крупному покупателю и поставщику;

- всеобщая зависимость, т. е. никакая фирма в олигополистической отрасли не осмелится изменить свою цену, не попытавшись рассчитать наиболее вероятные ответные действия своих конкурентов.

Чистая (совершенная) конкуренция с множеством покупателей и продавцов также редка, как и чистая монополия, когда покупатели, не найдя замены, вынуждены платить назначенную монополистом цену. То что происходит в реальной жизни, находится где-то между этими крайностями. Такая ситуация — это **несовершенная конкуренция**. Этот термин характеризует рынки, на которых продавцы имеют больше свободы в назначении цены, чем при совершенной конкуренции. Они обладают этой свободой, потому что продают при наличии или монополистической конкуренции, или олигополии.

Антимонопольное законодательство. Большая часть предприятий действует в условиях **несовершенной конкуренции**. Государства посредством антитрестовского законодательства стремятся поддержать конкуренцию. Первый антитрестовский закон был принят в 1890 г. в США по инициативе сенатора Дж. Шермана. Закон объявлял недействительными договоры, объединения и соглашения, ограничивающие торговлю и формирующие монополию. В судебной практике **монополистом** начали считать каждое предприятие, артель или трест, которые продавали на рынке свыше 50 % того или иного товара. Попытки монополизировать рынок наказывались тюремным заключением на срок от одного года или крупным денежным штрафом. В соответствии с законом Шермана в сталелитейной, алюминиевой, табачной промышленности **принудительно** разделили немало компаний. В 1914 г. в США был принят еще один антитрестовский акт-закон Дж. Клейтона, запрещавший корпорации приобретать акции и активы других фирм, если это вело к существенному ослаблению конкуренции.

В 1961 г. правительство США возбудило иск против нескольких крупнейших электротехнических компаний, в частности «Дженерал Электрик» и «Вестингауз». Суд, признавший наличие тайного сговора между компаниями в целях взвинчивания цен на продукцию, приговорил семейных предпринимателей к тюремному заключению. Компании были **оштрафованы** на сумму несколько миллионов долларов, кроме того, им пришлось выплатить своим по-

ребителям около 10 млн долл. в качестве компенсации убытков.

Во Франции в 1986 г. вышло постановление о ценовой конкуренции в промышленности, запретившее создание различных союзов производителей, которые могли бы принимать соглашение об уровне **минимальных цен**, ниже которых потребитель не смог бы приобрести продукцию. Антимонопольным законодательством не допускается деятельность объединений, способных оказывать давление на установление уровня цен. Запрещены, например, союзы оптовых и розничных торговцев.

В 1997 г. Антимонопольный комитет Министерства юстиции США предъявил претензию к фирме «Microsoft» за нарушение правил свободной конкуренции: компания жестко связывала операционную систему Windows 95 со своими популярными пользовательскими программами, хотя некоторые другие программы по своим характеристикам лучше. Таким образом, фирма лишала пользователей **свободы выбора** высококвалифицированных специалистов, отвечающих за соблюдение дисциплины цен.

В России основным фактором, под воздействием которого формировалась антимонопольная политика, является **открытие экономики** для иностранной конкуренции и установление единого курса рубля по отношению к доллару.



Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в ред. от 13.07.2015 г.) определяет организационные и **правовые основы** защиты конкуренции:

- 1) предупреждения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;
- 2) недопущения, ограничения, устранения конкуренции федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком Российской Федерации.



В России также принят Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» (в ред. от 30.12.2001 г.), определяющий правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий и направленный на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий.

Государственное регулирование в этих сферах согласно закону предусматривает установление цен и тарифов или

их предельного уровня, централизованное определение группы потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию. Государство будет **контролировать** любые сделки по приобретению прав собственности, капиталовложения, продаже или сдачу в аренду основных фондов этих предприятий.



Закон регулирует деятельность субъектов естественных монополий в следующих сферах: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировка газа по трубопроводам; услуги по передаче тепловой и электрической энергии; железнодорожные перевозки; услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов; услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

Контролирующие органы **имеют право**: принимать обязательные для субъектов естественных монополий решения о заключении договоров с потребителями, подлежащими обязательному обслуживанию, о внесении в заключенные договоры изменений, о перечислении в федеральный бюджет прибыли, полученной в результате незаконных действий; принимать решения о наложении штрафа.

1.6. Экономическая свобода. Значение специализации и обмена

Совершенствование и развитие рыночной экономики формировалось в ходе длительного исторического процесса **перехода** от традиционной экономики к рыночной. Важнейшими **ее чертами** являются общественное разделение труда, кооперирование и специализация, развитие частной собственности на средства производства, предпринимательство, личная заинтересованность производителей и собственников, выбора и передвижения факторов производства, государственное регулирование экономики, установление нравственных норм и этики поведения.

Первое условие — разделение общественного труда, возникшее в глубокой древности. История знает ряд крупных ступеней возникновения разделения труда. Первая из них — отделение скотоводства от земледелия, вторая — выделение ремесла как самостоятельной отрасли, третья — возникновение купечества.

Второе условие — это экономическая обособленность или автономность производителей, возможность или свобода для каждого экономического субъекта стремиться к обеспечению своих частных интересов и разделению труда между товаропроизводителями.



Разделение труда неизбежно потребовало обмена. Уже древние скотоводы нуждались в продуктах земледелия, а земледельцы соответственно в продуктах питания, одежде. Обмен все более расширялся. Сначала он шел лишь внутри общины, затем возник обмен между общинами. Первоначально он имел примитивные формы.

Товарный обмен предполагает обязательное стремление к эквивалентности. А такое стремление возникает на основе экономической ограниченности, обособленности интересов.

Эта обособленность исторически сложилась на основе частной собственности, в дальнейшем она стала опираться и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную каким-либо локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, смешанные предприятия, т. е. с государственным участием и т. д.).

Третье условие связано с углублением и развитием общественного разделения труда, в том числе специализации и кооперации производства.

На определенном этапе развития натурального хозяйства стало ясно, что любое многочисленное общество людей не сможет прожить за счет собственного производства при возрастающих потребностях, поэтому различные группы производителей специализировались на выпуске какого-либо одного вида продукта, предлагая его в обмен на все остальные необходимые для жизни. Постепенно такая практика расширилась и привела к разрушению натурального хозяйства, образованию товарного производства. Рынок сформировался в процессе и результате развития товарного производства.



Рыночная экономика вначале развивалась внутри натурального хозяйства, выполняя второстепенные функции в народном хозяйстве в течение длительного времени. В отдельных странах рыночная экономика развивалась более быстрыми темпами по сравнению с другими странами, поэтому в них рыночная экономика стала господствующей формой в XVII в., в других странах — в XVIII в., в третьих — лишь в XIX в.

На современном этапе развития общества рыночная экономика является наиболее распространенной экономической системой в мире на рубеже XX — XXI вв. и эффективной с точ-

ки зрения долгосрочного экономического развития. В направлении рыночной экономики развиваются как страны с переходной экономикой нового типа, так и переходные экономики традиционного типа в развивающихся странах. Поэтому не случайно основное внимание уделяют анализу особенностей и закономерностей рыночной экономической системы.



Рыночная экономика — это такая экономическая система, в которой роль основного регулятора экономических отношений играет рынок. В этой системе распределение ресурсов и формирование пропорций, удовлетворяющих общественные потребности, осуществляются с помощью рыночных механизмов через изменение спроса и предложения, систему цен и прибылей.

РЫНОК И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Главный признак экономики рыночного типа — освобождение от внешнего вмешательства, подчинение законам и воле людей форм и способов экономической деятельности, позволяющие полностью проявиться хозяйственной самостоятельности. **Рыночная экономика** — это экономика свободного предпринимательства. Ее нельзя считать однозначной, характеризуемой единым свойством. В соответствии с ее назначением представляется, что это экономика большого рынка. Однако суть рыночной экономики заключается не в этом. Экономика — не только рынок купли-продажи. Скорее следует говорить об экономике рыночных отношений, пронизывающих воспроизводственный процесс, включая производство, распределение, обмен, потребление общественного продукта.

Не существует и единого принципа построения и функционирования рыночной экономики, т.е. принципа «**рыночности**». Фактически речь идет о системе, совокупности принципов, которые характеризуют рыночную экономику, механизм ее действия. Рыночная экономика — это сложная система экономических связей и отношений, в которой необходим анализ спроса и предложения, издержек производства, денежного хозяйства, экономического роста и прочих факторов.

Фундаментальной характеристикой рыночной системы является частная собственность, которая позволяет отдельным лицам или предприятиям по своему усмотрению приобретать, контролировать, применять и реализовывать ма-

териальные ресурсы. На основе частной собственности реализуются свобода предпринимательства и свобода выбора.

Свобода предпринимательства означает, что частное предприятие вправе приобретать экономические ресурсы, организовывать процесс производства из этих ресурсов, товаров и услуг по собственному выбору и продавать их на рынках, исходя из интересов фирмы. Предприятие может свободно вступить в какую-либо конкретную отрасль или выйти из нее.

Свобода выбора предполагает, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовывать эти ресурсы **по своему усмотрению**. Она означает также, что работники вправе заняться любым видом труда, на который они способны. Наконец, она позволяет потребителям свободно, в пределах своих денежных доходов, покупать товары и услуги в таком наборе, который они считают для себя наиболее подходящим. **Свобода потребительского выбора** оказывается наиболее широкой из этих свобод. Потребитель в рыночной экономике занимает особое положение; в определенном смысле он обладает суверенитетом. Свобода предпринимательской деятельности в конечном итоге зависит от потребительских предпочтений.

В основе свободы выбора лежит **личный интерес**. Каждый экономический субъект в состоянии делать то, что ему выгодно.

Предприниматели стремятся получить бóльшую прибыль, владельцы материальных ресурсов — более высокую цену при продаже или сдаче в аренду этих ресурсов, работающие — бóльшую оплату за свой труд, потребители продукции или услуг — приобрести это благо по низкой цене.



Свобода выбора служит основой конкуренции, или экономического состязания. Конкуренция предусматривает:

- наличие на рынке большого количества независимых покупателей и продавцов каждого блага (ни один покупатель или продавец не может предъявить спрос или предложение на такое количество продукции, которое могло бы повлиять на ее цену);
- отсутствие искусственных юридических или институциональных препятствий для расширения или сокращения отдельных отраслей (производитель может легко вступить в какую-то отрасль или покинуть ее).

Вместе с тем нет равнозначности принципов и признаков рыночной экономики, понимаемой как относительное равенство значимости каждого из них. Можно выделить

главные принципы, имеющие определяющее значение. Другие принципы оказываются частными, производными, второстепенными.

Любая экономика развивается согласно **объективным законам**, они едины для любой общественно-политической и социально-экономической системы, носят универсальный, всеобщий характер и в этом отношении аналогичны физическим и биологическим законам.

Однако законы экономики проявляются в деятельности общества и отдельных людей, действуют в определенной социально-экономической среде. Ее **главные элементы** — человек, социальные группы, общество, власть — в пределах условий и ограничений, определяемых объективными законами, обладают значительной степенью свободы выбора, действуют в соответствии с собственной волей.

Рассматривая и осмысливая принципы рыночной экономики, ее отличия от централизованно управляемой экономики, необходимо понимать, что в чистом виде не существует ни той, ни другой экономики.

Рыночная экономика — это по существу смешанная экономика, в которой рынок сочетается с государственным регулированием.



Механизмом, координирующим деятельность всех субъектов, являются **рынок и цены**. Рынок — это механизм, с помощью которого осуществляется контакт между носителями спроса и предложения. На основе согласования интересов этих двух субъектов формируется система цен на продукты и услуги.

Рассмотрим, как в рыночной системе происходит координация индивидуальных свободно принятых решений.

Вопрос о том, какие товары и в каком объеме следует производить, решают согласно интересам предприятия. Последние заключаются в получении прибыли, т. е. предприятие будет производить лишь те товары, которые обеспечивают получение прибыли. Решение об этом принимают путем сравнения общего дохода, получаемого от продажи конкретного продукта, и экономических издержек производства.

Экономические издержки (затраты) представляют собой платежи, которые необходимо провести, чтобы приобрести и сохранить в своем распоряжении нужное количество ресурсов. Они складываются из заработной платы, процента на капитал, рентных платежей за землю, выплат предпринимателю за выполнение им функций по организации

производства. Плата за выполнение этих функций предпринимателем составляет нормальную прибыль. Следовательно, продукт будут производить лишь тогда, когда общий доход от его продажи обеспечивает кроме компенсации платы, процента и ренты также и **нормальную прибыль**. Если же общий доход выше нормальной прибыли, то это превышение составляет чистую, или экономическую, прибыль, которая накапливается у предпринимателя, берущего на себя весь риск и выполняющего функции главного организатора операций фирмы.

Получение отрасли **экономической прибыли** свидетельствует о том, что она процветает, и служит сигналом к ее расширению. Происходит перемещение в эту отрасль предприятий из менее прибыльных секторов. Однако для этого процесса характерно самоограничение. С появлением новых предприятий-производителей растет предложение продукта, что постепенно снижает его рыночную цену до уровня, при котором экономическая прибыль исчезает совсем. При нулевом значении экономической прибыли отрасль достигает «равновесного объема производства».

При получении прибыли ниже нормальной у предприятия возникает **убыток**. Такая отрасль является сокращающейся. Фирмы из этой отрасли стремятся перейти в другие отрасли, приносящие нормальную или превышающую ее прибыль. Одновременно с этим происходит сокращение рыночного предложения по сравнению со спросом, а цена продукции повышается до тех пор, пока убытки не ликвидируются.

Сигналом для расширения или сокращения производства служит получаемая **экономическая прибыль**. Она же зависит от потребительского спроса на продукцию. Покупая ту или иную продукцию, покупатель декларирует свои потребности, голосует за ту или иную продукцию. Увеличение потребительского спроса, т.е. увеличение числа голосов, поданных за продукт, и означает экономическую прибыль для отрасли.



Таким образом, предприятия не могут производить то, что желают. Потребительские предпочтения, которые обуславливают прибыльность одних продуктов и убыточность других, ограничивают свободу выбора предприятий.

Это утверждение также справедливо в отношении поставщиков ресурсов. **Спрос на ресурсы** — производный от спроса на товары и услуги. Так как только те предприятия,

которые производят товары, пользующиеся спросом потребителей, могут работать с прибылью, то именно они предъявляют спрос на ресурсы. Следовательно, рыночная система передает потребительские сигналы производителям ресурсов и добивается от них надлежащего ответа. Таким образом, функционирует механизм распределения ресурсов между отдельными отраслями, т. е. их направляют на производство благ, пользующихся достаточно высоким спросом, и лишают неприбыльные отрасли редких ресурсов.



Рыночный механизм **вынуждает** фирмы применять технологии, требующие наименьших издержек, а поэтому экономически наиболее эффективные, производительные. Такие технологии обеспечивают фирме получение наибольшей прибыли.

Рыночная система играет **двойственную роль** в распределении созданного в экономике продукта. Получаемый каждым индивидуумом денежный доход определяется количеством и видами ресурсов, которые он поставляет на рынок, и ценами, по которым он может продать свои ресурсы. **Цены на ресурсы** играют главную роль в формировании денежного дохода потребителя. **Цены на продукты** в свою очередь определяют структуру расходов потребителя.

Рыночная экономика обладает механизмом адаптации к меняющимся предпочтениям потребителя, технологиям производства, структуре поставляемых ресурсов (рис. 1.14). Посредством изменения спроса на продукцию передается сигнал об изменениях в структуре потребительского спроса. Это влечет за собой **изменение спроса на ресурсы**, и соответственно корректируются каналы их распределения. Производители более привлекательных товаров могут

платить более высокие цены за ресурсы, отвлекая их тем самым из других секторов экономики.

Конкурентная рыночная система содержит стимулы для технического прогресса. Новаторское применение технологии, снижающей издержки производства, обеспечивает инновационной фирме временное преимущество перед конкурентами. Снижение издержек означает получение экономической прибыли. Передавая потребителю часть экономии от снижения издержек в форме снижения цены продукта, инновационная фирма может добиться значительного увели-



Рис. 1.14

Рыночная экономика обладает механизмом адаптации к меняющимся предпочтениям потребителя

чения сбыта и получения высокой экономической прибыли. В рыночной системе складывается ситуация, способствующая быстрому распространению новых технологий. Конкуренты, если не хотят роста убытков и банкротства, должны постоянно внедрять новые технологии.

Снижение цены на продукт, вызванное техническим прогрессом, ведет к расширению инновационной отрасли вследствие увеличения объема производства существующих предприятий или вступления в отрасль новых фирм. Происходит переключение ресурсов от технически менее прогрессивных производств к более оснащенным. Тем самым формируется оптимальная производственная структура страны.

Важным аспектом **функционирования** конкурентной рыночной системы является то, что она обеспечивает совпадение частных и общественных интересов. Предприятия используют наиболее экономичную комбинацию ресурсов, поскольку это отвечает их частной выгоде. С другой стороны, и в интересах общества, чтобы редкие ресурсы использовались наиболее эффективными способами.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Как уже отмечалось, рыночная экономика не может существовать и функционировать без государственного регулирования. При отсутствии необходимого и достаточного государственного регулирования в действие неизбежно вступают **стихийные процессы**. Они также «наводят порядок» в экономике, восстанавливают своеобразную равномерность и пропорциональность, но ценой кризисов, глубоких спадов производства и потребления, безработицы, социальных напряжений и взрывов.

В цивилизованной рыночной экономике, характеризующейся наличием системы ориентиров, выражающих общегосударственные, общенациональные интересы, и обладающей высоким уровнем организованности, разрушительной силой стихии противостоит государственное регулирование. **Государственное регулирование** в значительной степени ассоциируется с централизацией управления экономикой, поэтому к нему относятся отдельные положения, высказанные ранее по отношению к централизации. Как правило, государственное регулирование рыночной экономики — это необходимое для рынка, представляющее собой неотъемлемое условие его надежной работы, органи-

зующее, упорядочивающее воздействие. Оно проявляется в государственном формировании свода правил и ограничений рыночной деятельности, его поддержке и обновлении, контроле соблюдения этих правил. С другой стороны, организуя рыночные отношения, государственные органы способствуют их органическому встраиванию в систему общественных отношений.



Государственное регулирование рынка осуществляется посредством законодательства, реализации государственных программ, планирования, распределения на основе выпускаемых правительством нормативных актов. Изымая средства, необходимые для общегосударственных нужд, и распределяя их, государство осуществляет свою финансовую политику таким образом, чтобы оказать влияние на рынок и рыночные отношения.

Государство может **регулировать** выпуск национальной денежной единицы, осуществлять контролируруемую эмиссию, обеспечивать взаимодействие национального рынка с международным.

Регулирующая роль государства может заключаться в **обеспечении равновесия** в обществе. И чем больше отклонения от равновесия, тем более сильными должны быть регуляторы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какими социально-экономическими условиями было вызвано появление термина «политическая экономия»?
2. Почему ученые экономисты поделили экономику на две части и какие?
3. Используя изученный материал, сформулируйте термин «экономика».
4. Анализируя вопросы, которые изучает экономика, дайте определение «предмета» этой науки.
5. Обоснуйте важность изучения экономики для дальнейшего развития общества.
6. На основании учебного материала раскройте экономическое содержание кругооборота «производство – распределение- обмен- потребление»
7. В чем взаимосвязь потребностей человека и его психологии?
8. Какими способами рынок может удовлетворять человеческие потребности?
9. Способно ли производство влиять на человеческие потребности?
10. Как влияют на производство экономические потребности?
11. Охарактеризуйте пирамиду потребностей человека.

12. Какие основные понятия входят в термин «рынок труда»?
13. Используя сайт Минтруда, на основании конкретных примеров определите связь рынка труда и занятости населения.
14. В чем заключается уникальность рынков капиталов?
15. С какими проблемами сталкивается общество в период глобализации мировой экономики?
16. Раскройте экономическую характеристику факторов производства.
17. Какую экономическую роль содержит термин «рентабельность производства»?
18. Проанализируйте методы расчета рентабельности.
19. На основании изученного материала определите пути повышения активов предприятия.
20. Что включает в себя экономический термин «прибыль»?
21. Приведите пример расчета чистой прибыли.
22. Нарисуйте и объясните график безубыточности продаж.
23. Рассчитайте коэффициент безопасности.
24. Какую роль точки безубыточности играют при анализе прибыли предприятия?
25. Нарисуйте кривую спроса и выделите параметры, влияющие на характер этого графика.
26. Перечислите характерные черты рыночной экономики и объясните влияние каждого понятия.
27. Чем рынок отличается от традиционной экономической системы?
28. Назовите отличительные черты административно – командной системы.
29. Объясните: в чем различие термина «собственность» с экономической и правовой точки зрения.
30. В чем, по вашему мнению, преимущества и недостатки государственной собственности?
31. Почему экономисты считают частную собственность более эффективной?
32. Ваше мнение по дальнейшему развитию кооперативной собственности.
33. Дайте характеристику и сравнительный анализ четырех моделей рынка.
34. Почему возникла необходимость в антимонопольном законодательстве?
35. В чем сущность свободного предпринимательства?
36. Проанализируйте признаки экономики рыночного типа.
37. Какие факторы способствуют расширению конкуренции на рынке?
38. Может ли государство регулировать рынок? Если да, назовите способы регулирования.



2 Глава

СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- что такое семейный бюджет и как его составляют;
- что такое баланс доходов и расходов семьи;
- какие бывают виды семейных доходов;
- что такое номинальные и реальные доходы;
- какая методика используется для учета семейного бюджета.

Семейный бюджет — это денежные доходы и расходы семьи.

Его составляют обычно на месячный срок в виде таблицы. Это баланс семейных расходов и доходов, финансовый план, который суммирует доходы и расходы (семьи) за определенный период времени. Иначе говоря, это соизмеримые суммы доходов и расходов семьи.

Бюджет в переводе с французского языка означает «денежный кошелек». Слово «баланс» в переводе с французского означает «весы». В экономике баланс — это система показателей, характеризующих какое-либо явление путем взвешивания или сопоставления его отдельных сторон.

Баланс, составляемый за прошедший (отчетный) период (обычно месяц, квартал, год), называют отчетным, а на предстоящие периоды — плановым балансом. В результате составления отчетного или планового баланса доходов и расходов семьи выявляют дефицит (недостаток) или накопления (избыток) семейного бюджета (рис. 2.1).



Материальное положение семьи, ее финансовое состояние характеризует семейный бюджет, показывающий величину и сбалансированность всех доходов и расходов семьи.



Баланс доходов и расходов семьи — это расчет и сопоставление семейных расходов с получаемыми доходами.

Все семейные доходы подразделяют на два вида: **денежные** и **натуральные**.

Основными доходами семьи обычно являются денежные, которые в свою очередь можно разделить на четыре группы.

Первая и основная группа семейных денежных доходов — это **оплата труда членов семьи** на предприятиях, в учреждениях, организациях. Оплата труда включает основную заработную плату, а также все доплаты и вознаграждения за труд.

Вторая группа денежных доходов семьи состоит из пенсий, пособий, стипендий и других социальных и страховых выплат членам семьи государством, предприятиями, учреждениями и организациями.



Рис. 2.1

Баланс доходов и расходов семьи – это основа материального благополучия семьи

Третья группа семейных денежных доходов — прочие доходы, к которым относятся всевозможные вознаграждения за нетрудовую деятельность (донорскую помощь, возврат находки, обнаружение клада), наследство, полученные подарки, премии (за исключением премий по результатам труда), алименты на содержание детей и родителей, другие выплаты и компенсации по решению суда.

Четвертая группа денежных доходов семьи — это доходы от домашнего хозяйства и предпринимательской деятельности членов семьи, подразделяющиеся на четыре подгруппы:

- 1) доходы от реализации сельскохозяйственной продукции личного подсобного хозяйства и семейного огородничества;
- 2) доходы от операций с домашним имуществом (продажа и сдача в аренду земельных участков и помещений, продажа и сдача напрокат машин, оборудования, мебели и др.);
- 3) полученные кредиты и другие доходы от финансово-кредитных операций (проценты, дивиденды по вкладам, акциям, от продажи ценных бумаг, предоставления кредита и т. п.);
- 4) доходы от предпринимательской деятельности (индивидуального предпринимательства, крестьянского (фермерского) хозяйства и от частных предприятий членов семьи).

Денежные доходы могут быть как в рублях, так и в валюте (долларах США, евровалюте и т. п.).

Натуральные доходы семьи могут быть в виде различной продукции собственного домохозяйства, готовой продукции предприятий, выдаваемой ими в счет заработной платы, а также различные материально-вещественные ценности, получаемые членами семьи в порядке пособия, пожертвования, дарения и т. п. Натуральные доходы при их суммировании с денежными доходами оценивают по средним рыночным ценам в данном регионе на дату получения этих натуральных доходов.

Все суммированные денежные и натуральные доходы также подразделяются на виды в зависимости от степени полноты их исчисления.

Наиболее полными являются совокупные доходы семьи, представляющие собой сумму всех денежных и натуральных доходов всех членов семьи. Все денежные и натуральные доходы семьи, которые подлежат налогообложению, называются совокупными налогооблагаемыми доходами. А совокупные доходы за вычетом всех налогов и обязатель-

ных платежей составляют располагаемые, или чистые, доходы, поступающие в полное распоряжение семьи.

Все денежные доходы, оцениваемые по их покупательной способности, подразделяют на номинальные и реальные.



Номинальные доходы семьи — это доходы, выраженные денежной суммой на момент их получения; реальные доходы характеризуют их покупательную способность — количество товаров и услуг, приобретаемое на эти доходы; покупательная способность денежных доходов семьи определяется количеством товаров, которые можно приобрести на эти доходы.

Реальные доходы семьи можно определять также количеством наборов продуктов питания, входящих в официально установленный необходимый социальный набор потребительских товаров и услуг. В этот набор входят продукты питания, состав и объемы потребления которых необходимы для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Набор продуктов питания в среднем на душу населения в год

Наименование продукта	Годовая норма, кг
Хлеб: ржано-пшеничный	68,7
пшеничный	62,9
Мука пшеничная	19,5
Рис	3,7
Пшено	9,8
Вермишель	5,2
Картофель	124,2
Капуста (свежая белокочанная)	28,1
Морковь	37,5
Лук репчатый	28,4
Яблоки	19,4
Сахар	20,7

Наименование продукта	Годовая норма, кг
Говядина	8,4
Мясо птицы	17,5
Колбаса: вареная	5,4
полукопченая	4,2
Рыба мороженная (за исключением деликатесной)	11,7
Молоко	123,1
Сметана	1,6
Масло животное	2,5
Творог	9,9
Сыр	2,3
Яйца, шт.	151,4
Маргарин	3,9
Масло растительное	6,4

Перечисленный в табл. 2.1 набор продуктов питания, пересчитанный в расчете на месяц с его оценкой по рыночным ценам часто называют потребительской корзиной. Стоимость потребительской корзины, включающей набор из 25 продуктов питания, рассчитывают по городам и регионам страны и публикуют как минимум ежемесячно, что позволяет отслеживать изменение цен на основные продукты питания и определять реальность доходов населения.

Опережающий рост номинальных доходов по сравнению с реальными объясняется **инфляцией** — ростом цен на товары и услуги, вызывающим обесценение денег. Инфляция оказывает негативное влияние на жизненный уровень населения. От роста цен страдают прежде всего граждане с фиксированными доходами (пенсионеры, студенты, работники бюджетных учреждений). Инфляция измеряется **индексом цен** на потребительские товары и услуги, который характеризует среднее изменение цен на данные товары и услуги за определенный период времени (месяц, год).

К регулярным расходам относятся **неизбежные расходы** домохозяйства, без которых невозможна нормальная жизнь, — продукты питания и одежда, транспорт и медикаменты, оплата коммунальных услуг и плата за квартиру. К **долговым обязательствам** относятся обслуживание долгов, кредитов и отдача денег в долг.

В форме **текущего учета** ежемесячно подводят итоги расходов и доходов. Для составления баланса сумм все накопления в процессе текущего учета вносят в графы 3 и 4 «Расходы» (табл. 2.2), а затем при подведении месячного итога из общего итога расходов «в том числе» выделяют сумму накоплений, которую одновременно вносят в форму специального учета семейных накоплений. Каждый месяц в форме текущего учета начинают с фиксации остатка наличных денежных средств на начало месяца, сумму которого проставляют в графы 1 и 2 «Доходы».

Таблица 2.2. Доходы и расходы (бюджет) семьи

Доходы		Расходы	
Статья	Сумма, р.	Статья	Сумма, р.
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало месяца		Квартирная плата и плата за коммунальные услуги	
Заработная плата, полученная за первую половину месяца		Услуги связи (телефон, Интернет) Налог на землю Налог на строения (квартира, гараж) Другие налоги и обязательные платежи Плата за кредит	
Заработная плата, полученная за вторую половину месяца		Продовольственные товары В том числе: продукты питания питьевая вода	
Стипендия		Непродовольственные товары: товары длительного пользования (одежда, обувь, бытовая техника, электроника и т. п.) хозяйственные товары, косметика, парфюмерия, бытовая	

Доходы		Расходы	
Статья	Сумма, р.	Статья	Сумма, р.
1	2	3	4
Пенсия		химия, лекарственные препараты, печатная продукция — книги, журналы, газеты, образование — учебники, учебные пособия, канцелярские товары, содержание автомобиля, горюче-смазочные материалы, запасные части, отдых, развлечения, спорт прочие ежедневные расходы, включая городской транспорт	
Алименты			
Прочие виды доходов			
Итого за месяц		Итого за месяц	
Всего доходов за истекший год		Всего расходов за истекший год, в том числе накопления	
Годовые доходы минус годовые расходы — остаток средств на начало года			

Кроме **регулярных** расходов возможны и **нерегулярные** (эпизодические) расходы — покупка мебели, бытовой техники и электроники. Кроме того, существует потребность в культурной и спортивной жизни, институтах гражданского общества, книгах, хобби, развлечениях и т. п. Еще одно применение этих средств в соответствии с функциями денег — накопление капитала.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Проанализируйте структуру семейного бюджета.
2. Какие виды доходов может иметь семья?
3. Почему в условиях рынка так важно просчитывать бюджет семьи?
4. Дайте определение и анализ потребительской корзины.
5. Почему российской семье приходится учитывать номинальные и реальные доходы семьи?
6. Почему наблюдается опережающий рост номинальных доходов семьи по сравнению с реальными?
7. В период инфляции какая категория граждан страдает в первую очередь?

8. На основании изученного материала рассчитайте бюджет своей или среднестатистической семьи.
9. Проанализируйте основные источники доходов и статьи расходов семьи.
10. В каких случаях доходы от предпринимательской деятельности становятся доходами семьи?
11. Как влияют натуральные доходы населения в условиях мирового экономического рынка и безработицы?
12. Просчитайте совокупный годовой доход семьи. Назовите и дайте анализ каждого источника.
13. Что такое пассивный доход семьи (самостоятельная работа)?
14. Просчитайте накопления семьи за месяц (год).



3 Глава

ТОВАР И ЕГО СТОИМОСТЬ

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- что представляет собой меновая стоимость товара;
- какие сформировались концепции экономистов по вопросу о стоимости товара;
- противоречит ли теория трудовой стоимости теории предельной полезности;
- в чем заключается закон убывающей предельной полезности и в чем состоит его практическое значение.

Развитие экономической науки напрямую связано с поиском ответа на вопрос о сути стоимости, ценности и источнике прибыли, которые представляют собой в совокупности органичное единство.

Различные подходы к определению стоимости, ценности и прибыли, исходя из конкретных социально-исторических условий и субъективных предпочтений отдельных авторов, отражали особенности этих понятий.

Д. Риккардо отмечал, что в экономической теории ничто не породило так много ошибок и разногласий, как именно

неточности и неопределенность смысла, который вкладывался в слово «стоимость».

ТОВАР
И ЕГО СТОИМОСТЬ



Меркантилисты считали торговлю источником дополнительных денег и богатства; физиократы отождествляли получение чистого дохода с действием сил природы в сельском хозяйстве; основоположники классической школы делали акцент на роли производительной силы труда как основного источника стоимости; сторонники трех факторов производства предлагали при определении цены учитывать производительность земли, вклад капитала и затраты работника; авторы теории предельной полезности размер цены при совпадении спроса с предложением объясняли субъективно-психологической оценкой потребителем полезности блага в настоящем по сравнению с будущими доходами, что и определяло его большую ценность.

Начнем с того, что товар обладает не только свойством удовлетворять человеческие потребности, но и свойством вступать в отношения с другими товарами, обмениваться на другие товары.



Меновая стоимость — это способность товара к обмену в определенных количественных пропорциях.

Понятия «потребительская стоимость» и «меновая стоимость» введены в научный оборот много столетий назад. Аристотель, А. Смит, Д. Риккардо, Т. Мальтус, К. Маркс и многие другие ученые-экономисты отмечали различие между этими понятиями.

В течение XVIII и XIX вв. сформировались основные концепции экономистов по вопросу о стоимости товара.



А. Смит сводил стоимость к труду, затраченному на производство товара, к покупаемому труду (зарботной плате), сумме зарботной платы, прибыли и земельной ренты. Д. Риккардо и Д. Мак-Куллох определяли ее издержками производства, Ж.-Б. Сэй — полезностью вещи, Д. Лодердель — предложением и спросом. К. Маркс и Ф. Энгельс, рассматривая их полемику, сделали вывод, что стоимость — вещная форма затрат общественного абстрактного труда и выражает отношение издержек производства к полезности.

Длительный спор в экономической науке ведется о величине стоимости товара и соответственно о его цене.

Прежде всего отметим, что стоимость товара представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определенных, исторически конкретных условиях.

Человечество не может существовать без экономической деятельности, а экономическая деятельность — без экономической ценности как единства цели и средства. В условиях товарного производства экономические ценности принимают **форму стоимости**. Экономическая ценность лежит в основе стоимости, являясь исходной категорией по отношению к стоимости.



А. Смит принимал за меру стоимости иногда рабочее время, необходимое для производства товаров, а иногда стоимость труда, Д. Рикардо — рабочее время, затраченное на производство товара в относительно худших условиях производства. С. Сисмонди величину стоимости сводил к отношению между потребностью всего общества и количеством труда, которого достаточно, чтобы удовлетворить эту потребность. В работах П. Самуэльсона, Б. Кларка и других экономистов рассматривается формирование цены с учетом влияния предельных издержек как дополнительных издержек, связанных с производством дополнительной единицы товара (или дополнительного количества товаров). Фактически они рассматривают изменение цены в условиях воспроизводства.

Сущность ценности, ее субстанция — это определенная экономическая деятельность, которая включает цель (результат) и средство (затраты). **Экономическая ценность** — в свою очередь единство результата (полезности) и затрат. Итак, экономическая ценность — это единство экономической полезности блага и экономических затрат на его производство. Ценностью обладают лишь ограниченные блага, поэтому редкость (ограниченность) блага является элементом ценности.

Из положения о том, что экономическая полезность благ зависит от степени их ограниченности, насыщения потребностей, следует, что рост производства благ не прямо пропорционален росту их экономической полезности, так как эти блага по мере увеличения их наличного количества обесцениваются, становятся менее ограниченными, относительно менее полезными.



Экономические затраты и экономическая полезность в единстве, образуя ценность, реализуют **принцип саморегулирования**, присущий целесообразной деятельности вообще, экономической в частности. Экономический субъект (отдельный производитель) не будет осуществлять затраты, если они не оправданы результатами, т.е. полезностью создаваемых благ.

Отсюда следует, что предельные затраты, или затраты на последнее производимое благо, не должны превышать предельную полезность, или полезность этого последнего производимого блага.

Механизм взаимоограничения двух указанных процессов основан на функциональной связи между полезностью и затратами: один и тот же прирост производства благ (и затрат ресурсов вместе с ним) одновременно вызывает и замедление роста экономической полезности благ, и ускорение роста экономических затрат.

СТОИМОСТЬ ТОВАРА

Основные концепции экономистов по вопросу о стоимости товара сформировались в течение XVII — XIX вв., и в настоящее время можно выделить три основных подхода к определению стоимости.

Первый подход основан на использовании теории трудовой стоимости К. Маркса. В соответствии с этим направлением производство и обмен товаров совершаются на базе их стоимости, которая определяется общественно необходимыми затратами труда. В этом случае товаропроизводители должны исходить из следующего **закономерного положения**: если индивидуальные затраты труда больше общественно необходимых, то та часть затрат, которая превышает последние, обществом не признается. При этом в основе стоимости товара лежит общественный труд, затраченный на его производство. Отсюда стоимость определяется как воплощенный в товаре общественный труд товаропроизводителей.

По теории К. Маркса, стоимость товаров определяется не индивидуальным, а **общественно необходимым рабочим временем**, которое требуется для изготовления товара при наличии общественно-нормальных условий производства и среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.

Второй подход основан на использовании теории предельной полезности. Эта теория нашла широкое применение у маржиналистов. Они выводят стоимость и цену из предельной полезности товаров и их редкости. Представители этого направления считают, что последовательное приращение одинаковых величин запаса блага, находящегося в распоряжении субъекта, за известной точкой сопровождается прогрессирующим уменьшением единицы полезности блага. Полезность единицы запаса, или предельная полезность блага, определяет **величину стоимости данного товара**.

При этом теоретики маржинализма, в частности представители австрийской школы, выделяют два вида ценности материальных благ — субъективную и объективную. Под **субъективной ценностью** понимают ценность материальных благ для данного субъекта, под объективной ценностью — рыночную цену товара. Определяющую роль представители австрийской школы отводят субъективной ценности, которая была заложена ими в теорию цен. Ее рассматривают как результат столкновения на рынке субъектов оценки полезности данного товара со стороны покупателей и продавцов.

Третий подход был сформулирован А. Маршаллом. Его позиция определения стоимости сводится к выяснению взаимодействий рыночных сил, лежащих на стороне спроса в виде предельной полезности, и предложения в виде издержек производства. Отсюда А. Маршалл делает вывод: полезность определяет предлагаемое количество, которое в свою очередь определяет издержки производства, а они определяют ценности. Он считал, что цена, которую согласен уплатить за товар покупатель, определяется полезностью товара, при этом полезность А. Маршалл рассматривал как максимальную стоимость, которую может уплатить за товар покупатель.

При определении цен А. Маршалл выделял два фактора, влияющих на них: **предельная полезность** и **издержки производства**. Он считал, что цена, назначенная продавцом товара, определяется издержками его производства, а рыночные цены устанавливаются покупателями и продавцами в результате спроса и предложения.



В итоге можно сделать вывод, что теория трудовой стоимости, по К. Марксу, и теория предельной полезности не противоречат, а дополняют друг друга. Если в первой наиболее глубоко разработан **научный аппарат** обоснования стоимости в соответствии с трудовыми затратами, то во второй — **теоретически** обосновано наиболее эффективное использование основных факторов производства — труда, капитала, земли и т. д.

Теория стоимости представляет собой составную часть общей экономической теории (двойственной теории стоимости и воспроизводства).

Классическое изложение ее сути дано в «Капитале» и других произведениях К. Маркса. Теория стоимости хорошо отвечает известному понятию теории вообще: критериям внешней оправданности и внутреннего совершенства.

С тех пор она прошла большой путь развития и можно говорить о современной теории стоимости. Эта теория обогатилась научными разработками, основанными на крупнейших достижениях мировой экономики XX в. Это, **во-первых**, массовая статистика национальных счетов, включая статистические межотраслевые балансы; другая массовая статистика цен и факторов, их определяющих; **во-вторых**, это математическая формализация с использованием не только отдельных уравнений (как у К. Маркса), но и систем линейных и (в отдельных случаях) нелинейных уравнений и неравенств, теории вероятностей и математической статистики и разработанная на этой основе **операционализация**. Экономическая теория К. Маркса осмыслена как теория экономики, описываемая моделью межотраслевого баланса с технологическими способами. **В-третьих**, это массовая компьютеризация исследований.

Сторонников теории стоимости упрекают в том, что они уделяют недостаточно внимания полезности. Однако в теории стоимости четко выявлено, что представляют собой потребительская стоимость, полезность вещи, а также то, что не может быть никакого рыночного обмена, если вещь не обладает потребительской стоимостью (если она никому не нужна), сформулировано понятие общественной потребительской стоимости. Большое внимание уделено противоречию между потребительской стоимостью и стоимостью.

Отмечают также, что теория стоимости недостаточно учитывает общественную потребность. Если вести анализ на уровне абстракции, принятой в первом томе «Капитала», где предполагается, что спрос равен предложению, то естественно, что размер общественной потребности в том или ином товаре не анализируется и не должен анализироваться. Однако в третьем томе «Капитала» эта проблема изложена достаточно подробно. Показано, что **изменение общественной потребности** ведет, с одной стороны, к изменению цен, а с другой — раз общественная потребность в каком-либо товаре длительное время понижена, меняются и общественно необходимые затраты.

Следующий важный момент — сложность соизмерения трудовых затрат, образующих стоимость, и того, как это реально может происходить в процессе ценообразования. Будучи довольно общей, теория стоимости, особенно взятая в ее информационном обобщении, позволяет получить обоснованные выводы по множеству научных и прикладных проблем. Вот некоторые из них.



В области **статистики**:

- перейти к построению межотраслевых балансов с явным представлением технологических способов;
- включить в систему национального счетоводства оценки прибавочной стоимости, создаваемой в нетоварном секторе экономики;
- включить в систему национального счетоводства информационные оценки общественной стоимости природных ресурсов, общественного производства и продукции биосферы; перейти к единым таблицам природного и общественного продукта.

В области **экономической теории**:

- сосредоточить усилия на дальнейшем разностороннем развитии общей экономической теории — двойственной теории экономики как системы с эндогенным технологическим прогрессом;
- реализовать возможности интеграции результатов естественных наук и экономической науки.

В области **преподавания экономической теории**:

- включить в учебные планы полноценный курс общей экономической теории, базирующейся на теории товара и прибавочной стоимости.

Добавим, что теорию трудовой стоимости в условиях рыночной экономики можно использовать лишь для планирования общих издержек производства потребительских и инвестиционных благ. Это может быть применено при разработке бизнес-планов предпринимательской деятельности в части только учета затрат, но не цен и доходов.

На рынке покупателей интересует прежде всего **полезность благ**, а не их трудоемкость в денежном выражении. Кроме того, цена еще определяется спросом и предложением. Отсюда следует, что теория трудовой стоимости не пригодна для использования в рыночном ценообразовании.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Потребительские предпочтения можно описать, используя концепции полезности и предельной полезности. В экономическом анализе термин «**полезность**» используют для обозначения того удовольствия или удовлетворения, которое получают люди от потребления товаров или услуг. Можно предложить еще одно определение. Полезность выражает **степень удовлетворения**, получаемого субъектом от потребления товара или выполнения какого-либо действия. Эта категория включает и психологический компонент, по-

тому что люди ощущают полезность, получая вещи, приносящие им удовлетворение, и отказываясь от вещей, не доставляющих такого же удовольствия. Если от покупки книги человек более счастлив, чем от приобретения буханки хлеба, то мы говорим, что книга имеет для него бóльшую полезность, чем буханка хлеба. В экономическом анализе понятие «полезность» используют чаще всего для **описания предпочтений** при ранжировании наборов потребительских благ и услуг.

Функцию полезности удобнее применять к **анализу набора из трех и большего числа товаров**. В этом случае выбор потребителя может быть объяснен порядковым ранжированием уровней полезности. Информацию о выборе используют для того, чтобы сделать вывод об их предпочтениях и вкусах, но не для того, чтобы сказать, насколько один набор предпочтительнее другого.

Следующий шаг заключается в том, чтобы найти **способ описания ограничений**, влияющих на множество тех возможностей, которыми располагают потребители. К ним относятся все обстоятельства, которые не позволяют людям потреблять все, что они хотели бы потреблять. Такие ограничения устанавливаются в первую очередь ценами, а также размерами потребительского бюджета. Хотя не исключены и пределы нерыночного характера.



Числовые свойства функции полезности оказалось удобным использовать при принятии потребителями решений, имеющих характер **прироста**. Примером может послужить решение получать ежемесячно дополнительно по единице товаров или услуг. В подобных случаях принято характеризовать результаты того, что сделано в большем или меньшем объеме понятием «предельный» (маржинальный). Таким образом, предельная полезность представляет собой дополнительное, добавочное удовлетворение, получаемое потребителем от дополнительной единицы блага. Например, предельная полезность, связанная с ростом потребления от 0 до 15 ед. предметов потребления, может равняться 14, от 0 до 10 — 9. По мере роста потребления товара или услуг процесс потребления дает все меньше и меньше **приращения полезности**. Хотя достаточно очевидно, что с увеличением (до некоторого предела) количества вещей данного вида, обладающих полезностью для потребителя, возрастает их общая, суммарная, полезность, т.е. по мере роста объема потребляемых благ наблюдается приращение полезности. В то же время отметим еще раз, что увеличение суммарной полезности с ростом количества благ подчинено определенной закономерности, проявляющейся в уменьшении, **затухании общего эффекта по мере насыщения потребления благами** и определяемой как убывающая предельная полезность (или снижающая предельная полезность). Данный принцип был сформулирован как экономический закон.

Согласно закону убывающей предельной полезности каждая последующая единица потребляемого блага имеет предельную полезность ниже, чем предыдущая, т.е. дополнительный потребительский эффект, получаемый от увеличения благ, на единицу ниже, чем эффект, полученный от предыдущей единицы.

Практическое значение закона убывающей предельной полезности состоит прежде всего в том, что он позволяет предсказать поведение покупателей при выборе ими количества и набора приобретаемых и потребляемых благ. **Принцип убывания** предельной полезности можно применить в более сложной ситуации, когда перед покупателем стоит проблема выбора и потребления нескольких благ. В данном случае, когда предельная полезность, получаемая в расчете на каждую единицу стоимости одного блага, становится равна предельной полезности, получаемой в расчете на каждую единицу стоимости другого блага, достигается **потребительское равновесие**.

Это можно сформулировать иначе — отношения предельных полезностей отдельных товаров к их ценам равны:

$$\frac{\Pi_{\text{пр.А}}}{\Pi_{\text{пр.Б}}} = \frac{Ц_{\text{А}}}{Ц_{\text{Б}}}, \quad (3.1)$$

где $\Pi_{\text{пр.А}}$ и $\Pi_{\text{пр.Б}}$ — предельная полезность соответственно благ А и Б; $Ц_{\text{А}}$ и $Ц_{\text{Б}}$ — цены соответственно благ А и Б.

Понятие потребительской полезности товара является основой при конструировании так называемой **функции полезности потребления**. Данная функция описывает зависимость совокупной потребительской полезности набора товаров от количества товаров, приобретаемых в течение некоторого периода времени. Это функция многих переменных.

Возникновение теории предельной полезности в первую очередь связывают с кризисом трудовой теории стоимости. И действительно, именно изменения в экономических отношениях развивающегося капитализма стали первопричиной подрыва классического товарного производства и, следовательно, трудовой теории стоимости, возникновения теории предельной полезности.

Нужно отметить, что теория предельной полезности является кульминацией развития субъективистских теорий полезности, которые имеют давнюю историю и своими корнями восходят еще к Аристотелю.



«Звездный час» идеи, идущей еще от Аристотеля, о том, что меновая стоимость и цена товара определяются интенсивностью желаний вступающих в обмен лиц, относится к периоду 1870—1880-х гг. Этот период вошел в историю экономической мысли под названием «маржиналистской революции».

Термин «маржиналистская революция» используется, когда говорят о независимом открытии в 1870-х гг. К. Менгером (австрийцем), С. Джевонсом (англичанином) и Л. Вальрасом (швейцарцем) принципа снижающейся предельной полезности. Суть этого принципа, или закона, всем вам хорошо известна: полезность, которую приносит каждая последующая единица данного товара (именно ее называют предельной полезностью, а сам термин закрепился и остался в науке навсегда благодаря Ф. Визеру) меньше полезности предыдущей единицы товара.

Представители «австрийской школы» не только ввели в экономическую науку понятие субъективной полезности (ценности), но и выдвинули ее в качестве основы ценообразования. Чтобы лучше понять логику их рассуждений, следует уточнить разницу между объективной и субъективной полезностью. Первая представляет собой принципиальную способность служить для человеческого благополучия. Субъективная же полезность, или ценность, представляет собой значимость данной вещи для благополучия (жизненного наслаждения) данного человека. Следовательно, может иметь место ситуация, когда вещь обладает полезностью, но не обладает ценностью. Для образования ценности необходимо, чтобы с полезностью соединялась редкость — не абсолютная редкость, а лишь относительная, т. е. по сравнению с размерами существующей потребности в таких вещах. И значит, ценностью блага обладают в том случае, если их не хватает для удовлетворения соответствующих потребностей, в противном случае материальные блага ценности не имеют.

Конкретная потребность более важного вида блага может оказаться стоящей ниже отдельных конкретных потребностей менее важного вида. Уменьшение ценности благ по мере увеличения их количества представители австрийской школы связывали с «глубоко укоренившимся свойством человеческой природы», когда похожие ощущения, повторяясь беспрерывно, начинают доставлять нам все меньше и меньше удовольствия, и, наконец, это удовольствие превращается в свою противоположность — неприятность и отвращение. Таким образом, согласно теории ценности австрийской школы, она может представлять и отрицательную величину. Здесь мы видим формулировку закона убывающей предельной полезности.

Как может быть **использован закон убывающей предельной полезности** при объяснении потребительского выбора? Предположим, что мы пришли за покупками в магазин, имея 350 р. Предположим также, что имеется всего два товара: А и Б, цены которых соответственно равны 50 и 100 р. Сколько единиц товара А и Б мы должны купить? Иными словами, как мы распределим наши денежные средства на покупку этих товаров, исходя из их полезности?

Оценим предельную полезность товаров А и Б в баллах, исходя из наших субъективных представлений, и поместим данные в соответствующие графы табл. 3.1. Согласно нашей оценке наибольшее удовлетворение нам принесет покупка товара Б. Однако мы учитываем не только предельную полезность, но и цену товара. Цена товара Б в 2 раза превышает цену товара А. Мы принимаем решение о покупке, исходя из полезности на единицу затраченных средств, т. е. на один рубль. Данные предельной полезности на один рубль будут иными, поэтому максимально удовлетворит наши потребности покупка трех единиц товара А и двух единиц товара Б.

Таблица 3.1. Расчет предельной полезности двух товаров

Количество, ед.	Товар А (цена 50 р.)		Товар Б (цена 100 р.)	
	Предельная полезность	Предельная полезность на один рубль	Предельная полезность	Предельная полезность на один рубль
1	5	0,1	9	0,09
2	4	0,08	6	0,06
3	3	0,06	5	0,05
4	2	0,04	3	0,03
5	1	0,02	1	0,01

Любая другая комбинация количеств товаров А и Б при существующих ценах и определенном размере имеющихся в наличии средств (350 р.) даст **меньшую суммарную полезность** для покупателя.

Потребительское равновесие достигается, когда отношения предельных полезностей отдельных товаров к их ценам равны. Обозначив предельную полезность через $\Pi_{пр}$, получим равенство

$$\frac{\Pi_{пр.А}}{Ц_A} = \frac{\Pi_{пр.Б}}{Ц_B}, \quad (3.2)$$

где $\Pi_{пр.А}$ и $\Pi_{пр.Б}$ — соответственно предельная полезность товаров А и Б; $Ц_A$ и $Ц_B$ — соответственно цены товаров А и Б.

Что произойдет, если цена товара Б снизится в 2 раза? Тогда на те же 350 р. мы купим три единицы товара А и четыре единицы товара Б. Таким образом, **при снижении цены количество купленных товаров будет возрастать.**

Рассмотренный пример характеризует потребительский выбор и в этом случае риск практически не имеет значения, так как суммы невелики.

В данном примере не был учтен риск, а вероятность его в условиях рынка и коммерческой деятельности довольно высока. Имеется некая **зависимость** между полезностью и риском. Для того чтобы оценить степень риска, необходимо рассмотреть прибыли и убытки с точки зрения предельной полезности, а не абсолютной стоимости в рублях. Предположим, что инвестор выбирает между свободными от риска инвестициями в государственные ценные бумаги, которые могут обеспечить доход 50 000 р., и инвестициями в корпоративные акции, обеспечивающие доход в сумме 65 000 р. Разность между предполагаемыми доходами составляет 15 000 р. ($65\,000 - 50\,000 = 15\,000$). Предварительный анализ ситуации на рынке ценных бумаг показал, что вероятность получения дохода от корпоративных акций составит не более 80%, а от государственных ценных бумаг — 100%. Обычный инвестор старается избегать рисков. Причина стремления избегать рисков выражена убывающей предельной полезностью.

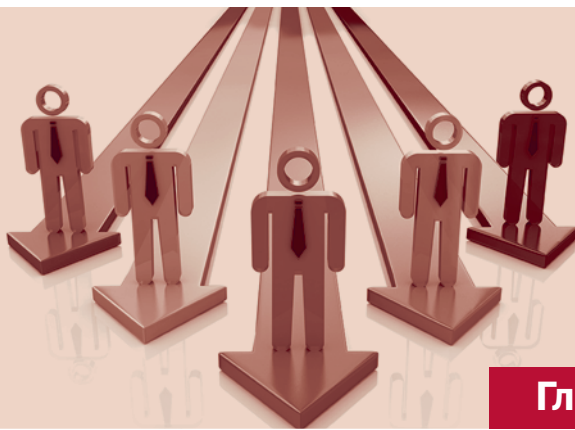
Таким образом, при оценке отдачи для конкретной ситуации лицо, принимающее решение, должно учитывать не только стоимость будущих прибылей, но и степень риска. Деловой риск в коммерческой деятельности всегда присутствует, потому что ни в одном бизнесе не гарантирован постоянный успех. Степень риска зависит от характера коммерческой деятельности, навыков управления хозяйством, а также многих других внутренних и внешних факторов.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Изучите и объясните экономический термин «меновая стоимость товара».
2. Чем меновая стоимость отличается от потребительской стоимости товара?
3. Что такое экономическая полезность благ, назовите факторы от которых она зависит?
4. Раскройте содержание основных концепций экономистов о стоимости товара.

ТОВАР
И ЕГО СТОИМОСТЬ

5. Объясните метод экономиста Маршалл при расчете цен.
6. Охарактеризуйте теорию трудовой стоимости и теорию предельной полезности.
7. Можно ли использовать теорию трудовой стоимости в условиях рыночной экономики?
8. Объясните понятие «потребительские предпочтения».
9. Как вы понимаете закон убывающей предельной полезности?
10. Что означает и какую роль в экономике играет термин «маржинальная революция»?
11. Субъективная полезность: дать определение, раскрыть сущность. Какая экономическая школа использует этот подход?
12. На основе изученного материала составьте сравнительную таблицу показателей объективной и субъективной полезности.



РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- какие факторы влияют на спрос потребителей;
- как цена товара влияет на спрос;
- что представляет собой предприятие;
- как классифицируются коммерческие организации;
- каким образом классифицируют производственные процессы;
- какие бывают методы организации производства;
- как рассчитывается себестоимость продукции;
- как классифицируются затраты по экономическим элементам.

4.1. Рыночный механизм. Рыночное равновесие. Рыночные структуры

В третьем тысячелетии экономический фактор, который не в последнюю очередь зависит от уровня развития производства, в том числе хозяйственных связей между произ-

водителями, играет едва ли не важнейшую роль в обеспечении мощи государства и благосостояния его граждан.

В процессе экономических преобразований в нашей стране сложилась рыночная экономика, следовательно, появилась необходимость **изучения факторов**, формирующих спрос на современном рынке.

Рыночный спрос отражает **интенсивность**, с которой покупатели желают и готовы платить за товар. На приобретаемое потребителями на рынке количество товаров и услуг влияют многие факторы.



Большинство потребителей в нашей стране, приобретая интересующие их товары, даже не догадываются, что кроме желания и потребности заставляет их делать покупки. Они и не подозревают, что существует множество факторов, влияющих на их спрос, именно эти факторы в совокупности и определяют конечные представления потребителей о приобретаемых благах. Механизм рынка позволяет удовлетворять только те потребности, которые выражены через спрос. Факторы, влияющие на спрос потребителей, подразделяют на ценовые и неценовые.

ЦЕНА ТОВАРА

Для уровня спроса цена товара или услуги почти всегда является решающим фактором. При прочих равных условиях величина спроса на товар обратно пропорциональна цене: покупатели желают и способны приобретать больше по низким, а не по высоким ценам. В случаях, когда товар уценен или выставлен на распродажу, или покупатели и продавцы привычно торгуются, верным измерителем цены служит реально уплаченная сумма, или цена сделки, но не запрашиваемая цена.

Потребители обычно интересуются качеством товара, особенно по сравнению с конкурирующими моделями или товарами-заменителями. **Ключевыми характеристиками товара** являются его качество, технические характеристики, гарантия, условия приобретения в кредит, удобство, стиль и дизайн, послепродажное обслуживание и общая полезность. Спрос на товар выше, если он обладает теми качествами, которые ищет потребитель (рис. 4.1). Качество товаров одной отрасли, производимых разными фирмами, практически бывает разным, и существуют ощутимые разрывы в ценах на товары, выполняющие одни и те же функции. Спрос на одну модель или марку в значительной сте-



Спрос на товар выше, если он обладает теми качествами, которые ищет потребитель

Рис. 4.1

пени зависит от того, как потребитель оценивает ее качества по сравнению с конкурирующими моделями и марками. Конкуренты, как обычно бывает, рекламируют свои товары под предлогом информирования потребителей, на деле стремясь убедить их в том, что качество их товаров выше.

Связь вкусов потребителей со спросом очевидна. Если уменьшается желание потребителей приобретать товар или услугу, то снижается и спрос. Усиление желания потребителей, наоборот, увеличивает их готовность платить за товар более высокую цену или приобретать его в больших количествах. Вкусы и предпочтения потребителей, как известно, подвержены изменениям, иногда постепенным, иногда быстрым. Появление новых и лучших товаров, изменение стиля жизни и жизненных ценностей, новая информация о влиянии товаров на здоровье и безопасность — все это определяет, выйдет ли товар из моды или нет. **Изменение уровня рекламы** товаров или рекламы конкурирующих моделей и родственных товаров, количество и удобство размещения магазинов — вот лишь немногие из факторов, которые могут привести к усилению или ослаблению спроса на товар.

ДОХОД ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Ясно, что доход потребителей влияет на рыночный спрос. Одного желания покупать недостаточно. Потребитель должен быть **способен платить** за желаемый продукт. Чем выше доход потребителя и больше покупательская способность, тем выше будет спрос на товары вообще и некоторые товары в частности.

Цены на родственные товары. Так как между товарами существует **взаимозависимость**, цены на родственные товары являются важными переменными спроса. В случае товаров-заменителей сравнение цены одного товара с ценой конкурирующего может сильно повлиять на потребительский выбор. Тот факт, что один сорт минеральной воды дешевле другого, наверняка повлияет на потребительский выбор некоторых покупателей. Однако при наличии дополнительных товаров, которые покупатели приобретают совместно, ясно, что роль играет **цена** каждого из них. Если цена на использование лужайки для игры в гольф повысится на 50 %, то спрос на мячи для гольфа скорее всего снизится. Если значительно вырастет тариф на электроэнергию, то летом люди постараются более экономно пользоваться электроприборами.

Ожидания потребителей. На объем покупок влияют ожидания потребителей относительно будущих цен, величины своих доходов и доступности товаров. Если покупатели считают, что цена на желаемый товар скоро увеличится, то, чтобы избежать лишних расходов в будущем, они могут пожелать приобрести этот товар сегодня. Аналогичным образом можно рассуждать об ожидании будущих доходов. Некоторые потребители могут приобрести товар в кредит в настоящее время, чтобы расплатиться за него тогда, когда увеличится их доход. **Ожидание экономического спада** или потери работы приведет к снижению спроса на товар или вообще отказу от его дальнейшего приобретения. Если потребители ожидают, что в ближайшем будущем товар может исчезнуть или оказаться дефицитным, то это побудит их увеличить текущий уровень спроса.

Количество потребителей и частота покупок. Поскольку рыночный спрос на товар формируется как сумма индивидуальных спросов потребителей, понятно, что на него будет влиять **количество потенциальных покупателей**, а также частота, с которой они покупают данный товар.

В теории полезности потребителей всегда рассматривают ситуацию, в которой предпосылкой является тот аргумент, что потребительское поведение состоит из устойчивого потока рациональных вычислений, посредством которых потребители рассматривают все возможные комбинации покупок, оценивают полезность и выбирают вариант с наивысшей полезностью. Из рассмотрения практически выпадают такие атрибуты потребительского поведения, как привычка, каприз, импульс, инерция и сопротивление

переменам. Хотя чаще всего покупки совершают именно по этим последним причинам, и товары, которые покупают довольно часто, не занимают значительное место в бюджете покупателей, например предметы гигиены. В данном случае большую роль играет торговая марка товара и реклама.

Реклама. Стимулирование сбыта и реклама могут повлиять на потребительский выбор, предоставляя потребителям истинную или вводящую в заблуждение информацию, воздействующую на их предпочтения. Важность рекламы для изучения потребительского поведения состоит в том, что она **демонстрирует способ**, которым продавцы стараются изменить потребительские вкусы и предпочтения в свою пользу.

Спрос на отдельные товары может также зависеть и от **неэкономических факторов**. Например, спрос на сапоги и резиновую обувь зависит от погодных условий. Наконец, спрос на товары зависит и от количества туристов, способных и желающих приобретать товар. Доход и предпочтения по некоторым видам товаров зависят и от возраста потребителя. Понятно, что чем выше уровень рождаемости, тем больше детей среди населения, тем выше спрос на товары и услуги, которые ориентированы на удовлетворение потребностей детей, таких как пеленки и детская одежда, игрушки, школьные принадлежности, услуги детских врачей и т. д. Люди, связанные с бизнесом, внимательно изучают и анализируют изменения в возрастной структуре населения для того, чтобы предсказать динамику спроса населения.

Еще одним важным фактором в определении спроса является размер **домашнего хозяйства**, зависящий от количества проживающих вместе людей, детей в семье, заключаемых браков и разводов. Например, тенденция к сокращению размеров семьи приведет к увеличению спроса на квартиры в многоквартирных домах и сокращению спроса на отдельные дома.

Увеличение числа людей, живущих в одиночестве, возможно, означает увеличение спроса на продукты питания, готовые к употреблению.

Как уже было отмечено, рыночный спрос зависит от всех факторов индивидуального спроса. Более того, население и его возрастная структура также являются важнейшими факторами, влияющими на рыночный спрос. Желание и возможность потребителей покупать отдельные товары тоже за-

висит от того, как распределяется доход среди демографических групп населения. Например, если темпы роста доходов людей старше 65 лет выше темпов роста доходов возрастной группы от 25 до 35 лет, то следует ожидать увеличения спроса на товары и услуги, предпочитаемые пожилыми людьми (например, медикаменты и медицинское обслуживание), по сравнению со спросом на товары, предпочитаемые молодыми.



В период с 1970 по 1980 г. с 4,6 до 6,4 млн возросло число семей, возглавляемых людьми в возрасте от 18 до 25 лет. В то же время число семей, возглавляемых людьми в возрасте 25—34 лет, возросло с 12 до 18 млн. Этот процесс сочетался с резким увеличением числа **одиноких людей**, ведущих личное домашнее хозяйство, а также людей, проживающих вместе, не являющихся родственниками. В это время наметилась сильная тенденция к увеличению численности людей **всех возрастных групп**, проживающих самостоятельно.

Обзоры показывают, что **молодые семьи чаще берут займы** и тратят большую часть своего дохода, чем пожилые семьи. Резкий рост жилищного строительства в 1970-е гг. был, несомненно, вызван тем, что дети, родившиеся во время «бэбибума», начали создавать свои домашние хозяйства. Увеличение количества обособленно живущих людей так же привело к увеличению спроса на жилье.

Молодые семьи имеют склонность большую часть своего дохода тратить на **приобретение товаров длительного пользования**, включая автомобили, мебель, предметы домашнего обихода. При увеличении доли дохода, зарабатываемой молодой частью населения, намечается тенденция к увеличению спроса на эти товары.

СПРОС НА ТОВАР

Спрос на товар может быть производным от спроса на другие товары, и такой спрос называют **производным**. Например, спрос на сталь может быть производным спроса на стальные изделия или изделия, при производстве которых применяют сталь. Спрос на газетную бумагу является производным спросом на газеты. При производном спросе, как это имеет место в случае спроса на производственное оборудование, можно получить важную информацию, изучая потребительские привычки и другие характеристики полезных пользователей.

Ключевым фактором, определяющим объем, потенциал сбыта, особенно для товаров длительного пользования, является фактор насыщения рынка данным товаром. Например, спрос на холодильники значительно ограничен, потому что в настоящее время они имеются более чем в 95 % домашних хозяйств, то же касается таких бытовых приборов, как газовые плиты и стиральные машины. Рыночный потенциал видеомagneитофонов выше, поскольку в 1991 г. в России ими владело около 70 % домашних хозяйств, в противовес этому можно отметить, что спрос на видеокамеры значительно выше: в начале 1990-х гг. ими владело только 13 % домашних хозяйств — низший уровень потребления в категории бытовой электроники. Ограниченный спрос на товары с высоким уровнем насыщения побудил производителей товаров длительного пользования проводить политику **«планируемого старения»**, суть которой состоит в том, что товары периодически обновляются за счет добавления новых качеств, а потребителей побуждают увеличивать частоту покупок, для того чтобы заменить **«изношенные»** или **«морально устаревшие модели»**.

На покупательскую способность товаров, которые обычно приобретаются в кредит (например, бытовая техника, автомобили, квартиры), серьезное влияние оказывают **факторы потребительского долга** и банковской процентной ставки. Эти факторы могут оказать большее влияние на спрос, чем текущий денежный доход. Чем больше отношение долгов к доходу и выше процентные ставки, тем с меньшим желанием потребитель будет брать на себя дополнительные обязательства, связанные с покупкой товара. Например, в связи с мировым финансово-экономическим кризисом и повышением ставки рефинансирования Центральным банком России программа правительства по расширению ипотечного кредитования оказалась для большей части населения недоступной.

Существует также множество других детерминант спроса, но в данном случае важно отметить, что для каждого отдельно взятого товара существует свой собственный **набор факторов**, влияющих на спрос уникальным образом. Можно представить функцию рыночного спроса на какой-либо товар как сумму индивидуальных спросов m потребителей в виде формулы

$$Q_i = \sum_{j=1}^m q_{ij}, \quad (4.1)$$

где Q_i — объем рыночного спроса на i -й товар; q_{ij} — функция спроса на i -й товар j -го потребителя.

Подставив в правую часть формулы (4.1) факторы спроса как функцию индивидуального спроса каждого потребителя, получим

$$Q_i = \sum_{j=1}^m q_{ij}(T_j, P_1, P_2, I_j, S_i, D_j, N_j), \quad (4.2)$$

где T_j — вкусы и предпочтения j -го потребителя; P_1 и P_2 — цены на товары-заменители; I_j — доход j -го потребителя; S_i — качество i -го товара; D_j — ожидания j -го потребителя; N_j — все остальные факторы, влияющие на спрос.

Кривая рыночного спроса на товар показывает различное количество этого товара, которое потребители как группа желают или способны приобрести по альтернативным ценам в данное время и при других, влияющих на потребительское поведение, факторах, остающихся постоянными.



Таким образом, кривая рыночного спроса определяет **соотношение** между ценой и количеством товара, пользующегося спросом у всех потребителей. Эту кривую строят путем суммирования количеств товара, которые желает или способен приобрести каждый покупатель по каждой конкретной цене.

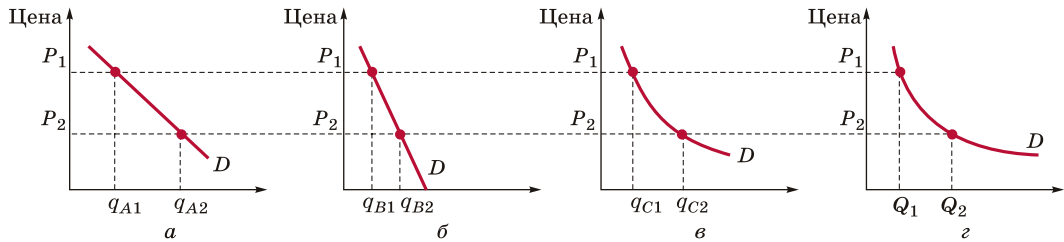


Рис. 4.2

Получение кривой рыночного спроса на рынке трех покупателей:

а, б, в — соответственно спрос потребителей А, В, С;
г — рыночный спрос

На рис. 4.2 этот процесс представлен для бюджета трех потребителей, причем, как для каждого потребителя, так и для их суммы. По цене P_1 потребитель А желает и способен приобрести количество q_{A1} товара, потребитель В желает и способен купить q_{B1} товара, потребитель С желает и способен приобрести q_{C1} товара за определенный период. Вместе они желают и способны приобрести $q_{A1} + q_{B1} + q_{C1} = Q_1$ единиц по цене P_1 , что и показано на кривой рыночного спроса. Та же ситуация складывается и при цене P_2 . Поскольку кривые индивидуального спроса понижаются вправо, то и кривая рыночного спроса должна понижаться вправо.

Закон спроса действует не только по отношению к индивидуальному потребителю, но также и по отношению ко всему рыночному спросу. Такое построение кривой рыночного спроса подразумевает, что каждый потребитель принимает решение о покупке независимо от решений других потребителей.

Имеются случаи, когда количество товара, приобретаемого одним потребителем, влияет на количество этого товара, приобретаемого другим потребителем. В таких случаях кривые индивидуального спроса находятся в **зависимости** друг от друга, и для построения кривой рыночного спроса следует применять непростые процедуры сложения.

Все перечисленные факторы играют **разную роль** в зависимости от вида приобретаемого продукта, его количества и т. д.

4.2. Экономика предприятия: цели, организационные формы

Первичным звеном в системе общественного производства является предприятие (организация).



Предприятие — субъект коммерции, который осуществляет согласно Уставу самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг, и который зарегистрирован в этом качестве в установленном законом порядке.

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 на сторону в целях извлечения прибыли.

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

Экономическое единство определяется общностью экономических результатов работы — объемом выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг, уровнем рентабельности, размером прибыли, основными и оборотными средствами предприятия и т. д. А главное, извлечение прибыли является основной целью деятельности.

Однако предприятие — не только производственная, экономическая, но и социальная единица. **Предприятие** — это коллектив людей различной квалификации, связанных определенными социально-экономическими отношениями и интересами, а извлечение прибыли служит основой удовлетворения потребностей (как материальных, так и духовных) всего коллектива. Поэтому важнейшие **задачи предприятия** — 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 является не только хозяйствующим субъектом экономики, но и юридическим лицом.



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, обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс. Юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует либо на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

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

Уставный капитал (фонд) представляет собой, как правило, фиксированную сумму, установленную учредителями согласно действующему законодательству. Государство, как правило, устанавливает минимальный размер уставного капитала (фонда).

Предприятие — юридически самостоятельная коммерческая единица. Ею может быть как крупный концерн, так и небольшая компания.

Появление термина «фирма», заменяющего слово «предприятие» обусловлено широким распространением в западной экономике акционерной формы хозяйствования — акционерных компаний, связанных друг с другом так называемой системой участия.

Система участия оказывает существенное воздействие на размывание отраслевой принадлежности, так как позволяет скупать контрольные пакеты акций предприятий различных отраслей. Поэтому важная **особенность крупной фирмы** — ее многоотраслевая структура. Процесс формирования многоотраслевых фирм получил название «диверсификация», что является современной формой концентрации производства и образования крупных фирм. Поэтому с точки зрения концентрации производства фирма — это многоотраслевой концерн, в котором в качестве структурных единиц выступают предприятия различных отраслей экономики.



В зависимости от целей деятельности всякое юридическое лицо согласно ст. 50 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) относится к одной из двух категорий: коммерческая организация и некоммерческая организация (рис. 4.3).

Деятельность коммерческой организации направлена на извлечение прибыли, что является ее основной целью. Некоммерческая организация не ставит цели извлечения прибыли и не распределяет ее между участниками.

Коммерческие организации создаются в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Коммерческие и некоммерческие организации могут объединяться в союзы и ассоциации.



По организационно-правовой форме юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, в соответствии с ГК РФ классифицируют следующим образом:

- **хозяйственные товарищества** — полное товарищество, товарищество на вере (командитное товарищество);
- **хозяйственные общества** — общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерные общества (открытого и закрытого типов);
- **унитарные предприятия** — основанные на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления;
- **производственные кооперативы** (артели).

В экономике функционируют различные предприятия. Они отличаются друг от друга по ряду признаков: отрасле-

вой принадлежности; размерам; степени специализации и масштабам производства однотипной продукции; методам организации производства и степени его механизации и автоматизации; организационно-правовым формам и др.

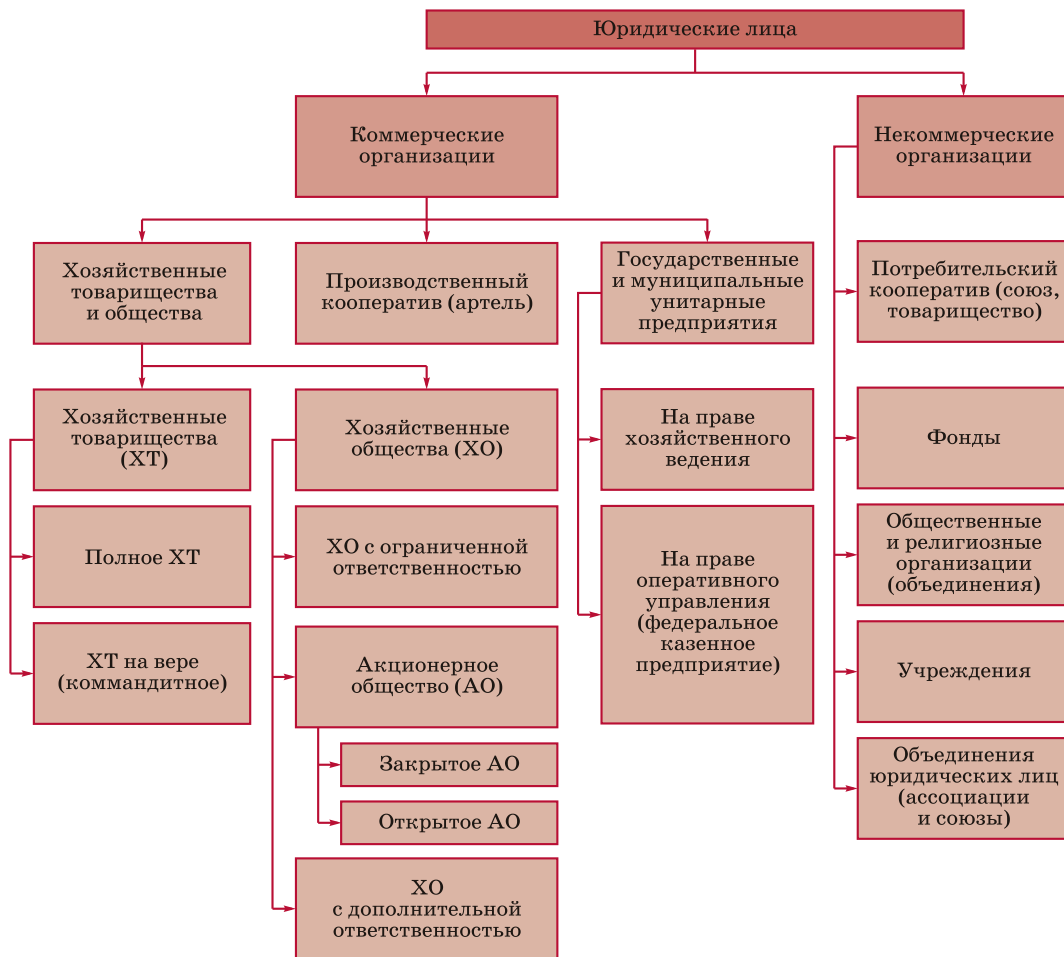


Рис. 4.3

Организационно-правовые формы юридических лиц

Отраслевая принадлежность предприятия определяется следующими признаками: характер сырья, потребляемого при изготовлении продукции; назначение и характер готового продукта; техническая и технологическая общность производства; время работы в течение года. По характеру потребляемого сырья промышленные предприятия подразделяют на предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности.

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

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

По размерам предприятия бывают малыми, средними и крупными. Главными критериями отнесения предприятия к одной из этих групп является численность работников с дифференциацией по отраслям экономики, объемы производства и продаж и др.

По специализации и масштабам производства однотипной продукции предприятия могут быть специализированными, диверсифицированными и комбинированными.

4.3. Организация производства



Производственный процесс — совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных, обслуживающих и естественных процессов, направленных на изготовление определенной продукции.

Операция — часть процесса производства, выполняемая на одном рабочем месте одним или несколькими рабочими и состоящая из нескольких действий над одним объектом производства (деталью, узлом, изделием).

Основные процессы — это такие производственные процессы, в ходе которых сырье и материалы превращаются в готовую продукцию.

Производственные процессы различаются в зависимости от ряда признаков (табл. 4.1).

Вспомогательные процессы представляют собой обособленные этапы производственного процесса, которые зачастую могут быть выделены в самостоятельные предприятия. Они заняты изготовлением продукции и оказанием услуг, необходимых основному производству. К таким процессам относятся изготовление инструментов и технологической оснастки, запасных частей, ремонт оборудования и т. д.

Обслуживающие процессы неразрывно связаны с основным производством, их невозможно обособить.

Главная задача этих процессов — обеспечить бесперебойную работу всех подразделений предприятия. К ним относятся межцеховой и внутрицеховой транспорт, складирование и хранение материально-технических ресурсов и т. д.

Таблица 4.1. Классификация производственных процессов

Принцип классификации	Виды производственного процесса
Значение и роль в изготовлении продукции	Основные. Вспомогательные. Обслуживающие
Характер протекания	Простые. Синтетические. Аналитические
Стадии изготовления	Заготовительные. Обрабатывающие. Выпускающие (сборочные)
Степень непрерывности	Прерывные. Непрерывные
Степень технической оснащенности	Ручные. Частично механизированные. Комплексно механизированные. Автоматизированные
Особенности используемого оборудования	Агрегатные. Дискретные

По характеру протекания сущность простых, синтетических и аналитических процессов можно представить схематично (рис. 4.4).

Примером **простых процессов** может служить производство кирпича, синтетических — выплавка чугуна, аналитических — переработка нефти.

Заготовительные производственные процессы превращают сырье и материалы в необходимые заготовки, приближающиеся по форме и размерам к готовым изделиям. К ним можно отнести в машиностроении литейные и кузнечные процессы, швейном производстве — раскройные и другие процессы.

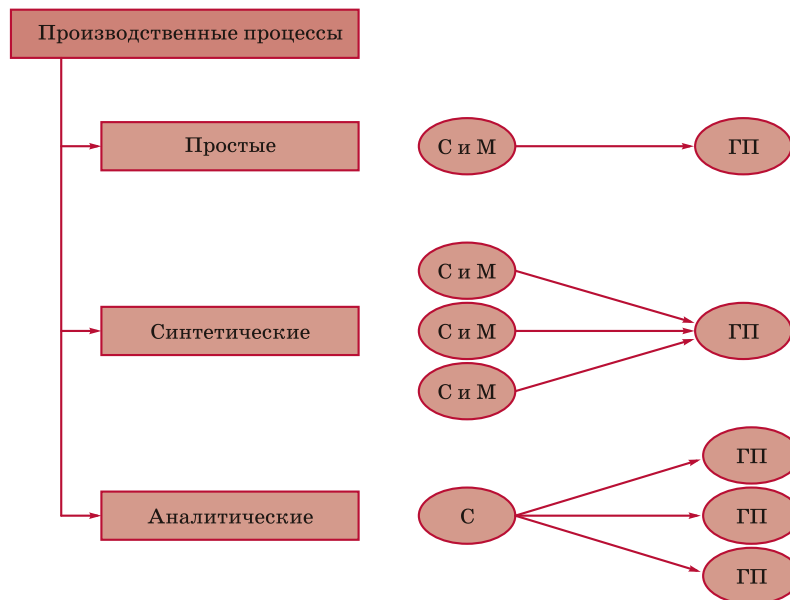
Обрабатывающими являются процессы, в ходе которых заготовки превращаются в готовые детали (механообрабатывающие, гальванические, швейные и др.).

Выпускающие (сборочные) производственные процессы служат для изготовления готовой продукции, сборки узлов, машин (сборочные, инструментальные процессы, влажно-тепловая обработка и др.).

Прерывные производственные процессы предполагают наличие перерывов в изготовлении продукции, работе обо-

рудования без ущерба для их качества. Непрерывные производственные процессы осуществляются без перерывов. Часто перерывы невозможны или они приводят к ухудшению качества продукции и состояния оборудования.

Ручными называют процессы, выполняемые без помощи машин и механизмов. Частично механизированные процессы характеризуются заменой ручного труда машинами на отдельных операциях, главным образом основных. Комплексно-механизированные процессы предполагают наличие взаимосвязанной системы машин и механизмов, обеспечивающей выполнение всех производственных операций без применения ручного труда, за исключением операций управления машинами и механизмами. **Автоматизированные** производственные процессы обеспечивают выполнение всех операций, включая управление машинами и механизмами без непосредственного участия работника.



Агрегатные процессы протекают в специальных видах оборудования (ваннах, сосудах и т. д.) и не требуют участия рабочих в их выполнении. Дискретные процессы ведут рабочие на отдельных станках.

Приведенная классификация производственных процессов необходима для анализа и разработки резервов повышения эффективности производства, оценки затрат, расстановки работников по рабочим местам и др.

Рис. 4.4

Сущность производственных процессов:
С — сырье;
М — материалы;
ГП — готовая продукция

Началом проектирования процесса производства обычно является **окончание проектирования изделия** или получение от заказчика готового (в том числе стандартного) проекта. Разработчики процесса учитывают:

- техническую характеристику изделия в целом и его частей;
- объем выпуска;
- стадийность производства (единичное, серийное, массовое);
- степень кооперирования, специализации и стандартизации комплектующих элементов изделия.



При разработке процесса изготовления изделия выполняют:

- выбор и утверждение технологии и мощности производства;
- подбор (согласно мощности и утвержденной технологии) оборудования, машин, инструментов, приборов;
- подбор производственного персонала и его расстановку по рабочим местам;
- разработку подетальной и постадийной технической документации, необходимой на рабочих местах при реализации проекта производственного процесса.

Проектирование производственного процесса происходит в два этапа. На первом этапе составляют маршрутную технологическую карту, в которой определяют лишь перечень основных операций, которым подвергается изделие. При этом разработку ведут, начиная с готового изделия, и заканчивают первой производственной операцией.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦИКЛ



Производственный цикл — календарный период с момента запуска сырья и материалов в производство до выхода готовой продукции, приемки ее службой технического контроля и сдачи на склад, который измеряют в днях, часах.

Производственный цикл ($T_{ц}$) состоит из двух стадий.

1. Время прохождения процесса производства, которое называют технологическим циклом, или рабочим периодом. Включает затраты времени:

- на подготовительно-заключительные операции ($T_{п.з}$);
- технологические операции ($T_{техн}$);
- естественные технологические процессы ($T_{е.пр}$);

- транспортировку в процессе производства ($T_{\text{тр}}$);
 - технический контроль ($T_{\text{тех.к}}$);
2. Время перерывов в процессе производства, которое включает:

- время межоперационного перерыва ($T_{\text{меж.пер}}$);
- межсменного перерыва ($T_{\text{межсм.пер}}$).

Производственный цикл можно выразить формулой

$$T_{\text{ц}} = T_{\text{п.з}} + T_{\text{техн}} + T_{\text{е.пр}} + T_{\text{тр}} + T_{\text{тех.к}} + T_{\text{меж.пер}} + T_{\text{межсм.пер}}. \quad (4.3)$$

Подготовительно-заключительное время затрачивается рабочим (или бригадой) на подготовку своего рабочего места к выполнению производственного задания, а также на все действия по его завершению. Оно включает время на получение наряда, материала, специальных инструментов и приспособлений, наладку оборудования и др.

Время технологических операций — это время, в течение которого непосредственно воздействуют на предмет труда либо сам рабочий, либо машины и механизмы под его управлением, а также время естественных технологических процессов, которые происходят без участия людей и техники.

Время естественных технологических процессов — это время, в течение которого изменяются свойства предмета труда без непосредственного воздействия человека и техники (сушка на воздухе окрашенного или остывание нагретого изделия, рост и созревание растений, брожение некоторых продуктов и др.). Для ускорения производства многие естественные процессы осуществляют в искусственно созданных условиях, например, сушку в сушильных камерах.

Время технологического обслуживания включает:

- контроль качества обработки изделия;
- контроль режимов работы машин и оборудования, их настройку, мелкий ремонт;
- подвоз заготовок, материалов, приемку и уборку обработанной продукции.

Время перерывов в работе — это время, в течение которого не проводят никакого воздействия на предмет труда и не происходит изменения его качественной характеристики, но продукция еще не является готовой и процесс производства не закончен.

Различают регламентированные и нерегламентированные перерывы.

В свою очередь регламентированные перерывы в зависимости от вызвавших их причин подразделяют на межоперационные (внутрисменные) и межсменные (связанные с режимом работы).

Межоперационные перерывы делят на перерывы партионности, ожидания и комплектования.

Перерывы партионности происходят при обработке деталей партиями: каждая деталь или узел, поступая к рабочему месту в составе партии, пролеживает 2 раза — до начала и по окончании обработки, пока вся партия не пройдет через данную операцию.

Перерывы ожидания обусловлены несогласованностью (несинхронностью) продолжительности смежных операций технологического процесса и возникают, когда предыдущая операция заканчивается раньше, чем освобождается рабочее место для выполнения следующей операции.

Перерывы комплектования возникают в тех случаях, когда детали и узлы пролеживают в связи с незаконченностью изготовления других деталей, входящих в один комплект.

Междусменные перерывы определяются режимом работы (количеством и длительностью смен) и включают перерывы между рабочими сменами, выходные и праздничные дни, обеденные перерывы.

Нерегламентированные перерывы связаны с простоями оборудования и рабочих по различным, не предусмотренным режимом работы организационным и техническим причинам (отсутствие сырья, поломка оборудования, невыход на работу рабочих и др.) и не включаются в производственный цикл.

ПОТОЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Поточное производство — форма организации производства, основанная на ритмичной повторяемости времени выполнения основных и вспомогательных операций на специализированных рабочих местах, расположенных по ходу технологического процесса (рис. 4.5).

Поточный метод характеризуется:

- сокращением номенклатуры выпускаемой продукции до минимума;
- расчленением производственного процесса на операции;
- специализацией рабочих мест на выполнении определенных операций;

- параллельным выполнением операций на всех рабочих местах в потоке;
- расположением оборудования по ходу технологического процесса;
- высоким уровнем непрерывности производственного процесса на основе обеспечения равенства или кратности продолжительности исполнения операций потока его такту;
- наличием специального межоперационного транспорта для передачи предметов труда от операции к операции.



Рис. 4.5

Поточное
производство

Структурной единицей поточного производства является **поточная линия** (табл. 4.2). Она представляет собой совокупность рабочих мест, расположенных по ходу технологического процесса, предназначенных для выполнения закрепленных за ними технологических операций и связанных между собой специальными видами межоперационных транспортных средств.

Наибольшее распространение поточные методы получили в легкой и пищевой промышленности, машиностроении и металлообработке, других отраслях.

Для поточного метода производства используют нормативы.

1. **Такт поточной линии** (r) — интервал времени между последовательным выпуском двух деталей или изделий:

$$r = (T_{\text{см}} - t) / N, \quad (4.4)$$

где $T_{\text{см}}$ — продолжительность смены; t — регламентированные потери; N — производственная программа в смену.

Если длительность операции равна или меньше времени такта, то число рабочих мест и единиц оборудования равно количеству операций. Если длительность операции больше времени такта, то необходимо несколько рабочих мест для синхронизации.

Таблица 4.2. Классификация и виды поточных линий

Принцип классификации	Вид поточной линии
Номенклатура обрабатываемых изделий (количество объектов, закрепленных для изготовления на поточных линиях)	Постоянно-поточная: <ul style="list-style-type: none"> ■ однопредметная; ■ многопредметная. Переменно-поточная. Групповая многопредметная
Степень непрерывности процесса производства	Непрерывная: <ul style="list-style-type: none"> ■ с регламентированным ритмом; ■ со свободным ритмом. Прерывные (прямопоточные)
Уровень механизации и автоматизации	Механизированная. Комплексно-механизированная. Автоматизированная
Степень охвата производственного процесса	Участковая. Цеховая

Количество рабочих мест на каждой операции (M_p) определяют путем деления времени обработки детали на всех операциях, или штучного времени ($t_{шт}$) на время такта:

$$M_p = t_{шт}/r. \quad (4.5)$$

2. Время, обратное такту, называют **ритмом поточной линии** (R). Ритм характеризует количество изделий, выпускаемых в единицу времени:

$$R = 1/r. \quad (4.6)$$

3. **Шаг конвейера** (l) — расстояние между центрами двух смежных рабочих мест. Общая длина поточной линии зависит от шага и количества рабочих мест:

$$L = lq, \quad (4.7)$$

где q — число рабочих мест.

4. **Скорость движения поточной линии** (v) зависит от шага и такта поточной линии, м/мин:

$$v = l/r. \quad (4.8)$$

Экономическая эффективность поточного метода обеспечивается эффективностью действия всех принципов организации производства:

- специализация;
- непрерывность;
- пропорциональность;
- параллельность;
- прямоточность
- ритмичность.

Поточная организация производства имеет следующие **недостатки**:

- к числу основных требований при выборе изделий для изготовления поточным методом относятся отработанность технологии, относительная стабильность конструкций деталей, большие масштабы производства, что не всегда соответствует потребностям рынка;
- использование конвейерных транспортировочных линий увеличивает транспортный задел (незавершенное производство) и затрудняет передачу информации о качестве продукции на другие рабочие места и участки;
- монотонность труда на поточных линиях снижает материальную заинтересованность рабочих и способствует увеличению текучести кадров.

К мероприятиям по совершенствованию поточных методов относятся:

- организация работы при переменных в течение дня такте и скорости поточной линии;
- перевод рабочих в течение смены с одной операции на другую;
- применение многооперационных машин, требующих регулярного переключения внимания рабочих на разные процессы;
- мотивация труда;
- внедрение агрегатно-групповых методов организации производственного процесса, поточных линий со свободным ритмом.

Основными направлениями **повышения экономической эффективности** поточного производства являются: внедрение полуавтоматических и автоматических поточных линий, применение роботов и автоматических манипуляторов для выполнения монотонных операций.

ПАРТИОННЫЙ МЕТОД

Партионный метод организации производства характеризуется изготовлением разной номенклатуры продукции в количествах, определяемых партиями их запуска-выпуска.



Партия — количество одноименных изделий, которые поочередно обрабатывают при каждой операции производственного цикла с однократной затратой подготовительно-заключительного времени.

Партионный метод организации производства имеет следующие **характерные черты**:

- запуск изделий партиями в производство;
- обработка одновременно продукции нескольких наименований;
- закрепление за рабочим местом нескольких операций;
- широкое применение наряду со специализированным оборудованием универсального оборудования;
- использование кадров высокой квалификации и широкой специализации;
- преимущественное расположение оборудования по группам однотипных станков.

Наибольшее распространение партионные методы организации получили в серийном и мелкосерийном производствах, заготовительных цехах массового и крупносерийного производства, где используется высокопроизводительное оборудование, превосходящее своей мощностью пропускную способность сопряженных станков и машин в последующих подразделениях.

Для анализа партионного метода организации производства используют определенные **нормативы**:

1. Основной норматив — размер партии (Π). Чем больше размер партии, тем полнее используется оборудование, но при этом увеличивается объем незавершенного производства и замедляется оборачиваемость оборотных средств:

$$\Pi = T_{п.з.} / (t_{шт} K_{п.о}), \quad (4.9)$$

где $K_{п.о}$ — коэффициент потерь времени на переналадку оборудования.

При партионном методе организации производственного процесса размер партии может быть равен:

- месячной производственной программе (М);
- 0,5 месячной программы (М/2);
- 0,25 месячной программы (М/4);
- 0,15 месячной программы (М/6);
- 0,0125 месячной программы (М/8);
- суточному количеству деталей в партии (М/24).

2. Периодичность запуска-выпуска партии деталей ($I_{з.в}$) — это период времени между двумя запусками очередных партий деталей. Ее определяют по следующей формуле:

$$I_{з.в} = \Pi / V_{ср.д}, \quad (4.10)$$

где Π — размер партии, шт., м; $V_{ср.д}$ — среднедневной выпуск деталей (изделий).

3. Размер запаса незавершенного производства (задел) — это запас незаконченного продукта внутри производственного цикла.

Выделяют три вида заделов: цикловой, страховой, оборотный.

Размер циклового задела ($Z_{ц}$) определяют по формуле

$$Z_{ц} = V_{ср.д} T_{ц}. \quad (4.11)$$

Размер страхового задела ($Z_{стр}$) определяют по формуле

$$Z_{стр} = V_{ср.д} t_{ср.изг.пр}, \quad (4.12)$$

где $t_{ср.изг.пр}$ — время срочного изготовления данной продукции.

Оборотный задел — продукция, которая находится на складах, в раздаточных, кладовых и т. д.

4. Коэффициент серийности производства ($K_{сер}$) определяют по формуле

$$K_{сер} = N_{д} / M_{р.об}, \quad (4.13)$$

где $N_{д}$ — количество деталей (операций), закрепленных за рабочим местом; $M_{р.об}$ — количество рабочих мест цеха или участка.

Если $K_{сер}$ равен 30 — 20, то это единичный тип организации производства; от 20 до 5 — серийный; от 5 до 3 — массовый.

По показателям экономической эффективности (росту производительности труда, использованию оборудования, снижению себестоимости, оборачиваемости оборотных средств) партионные методы **значительно уступают поточным**. Частая смена номенклатуры изготавливаемой продукции и связанная с этим переналадка оборудования, увеличение запасов незавершенного производства и прочие факторы ухудшают финансово-экономические результаты деятельности предприятия. Однако появляются возможности для более полного удовлетворения спроса потребителей на разновидности продукции, увеличения доли на рынке, повышения содержательности труда рабочих.

Важнейшими направлениями **повышения эффективности** партионного метода являются:

- внедрение групповых методов обработки;
- внедрение гибких автоматизированных производственных систем (ГПС).

ЕДИНИЧНЫЙ МЕТОД ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Единичный метод организации производства характеризуется изготовлением продукции в **единичных экземплярах** или небольшими неповторяющимися партиями. Этот метод применяют при изготовлении сложного уникального оборудования (прокатные станы, турбины и т. д.), специальной оснастки, в опытном производстве, при выполнении отдельных видов ремонтных работ и т. п.

Отличительными **особенностями** единичного метода являются:

- неповторяемость номенклатуры изделий в течение года;
- использование универсального оборудования и специальной оснастки;
- расположение оборудования по однотипным группам;
- разработка укрупненной технологии;
- использование рабочих с широкой специализацией и высокой квалификацией;
- значительная доля работ с использованием ручного труда;
- сложная система организации материально-технического обеспечения, создающая большие запасы незавершенного производства на складе;

- как результат предыдущих характеристик — высокие затраты на производство и реализацию продукции, низкая оборачиваемость средств и уровень использования оборудования.

Нормативами единичного метода организации производства являются:

- расчет длительности производственного цикла изготовления заказа в целом и отдельных его узлов;
- определение запасов или норматива незавершенного производства.

В целях **повышения эффективности единичного метода** организации производства применяют следующие направления: развитие стандартизации, унификация деталей и узлов, внедрение групповых методов обработки.

РЕМОНТЫ

К вспомогательным и обслуживающим подразделениям предприятия относятся: ремонтное, инструментальное, транспортное, энергетическое производства, складское хозяйство, паросиловые цехи и др.



Основными задачами ремонтного хозяйства являются поддержание оборудования в работоспособном состоянии и предупреждение его преждевременного износа. Организация и порядок проведения ремонтных работ регламентируется типовым положением, которое является внутренним документом предприятия.

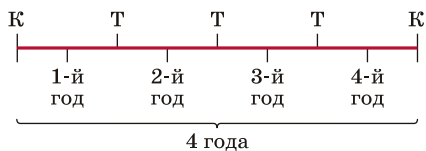
Система **планово-предупредительного ремонта (ППР)** охватывает комплекс мероприятий, включающих все виды ремонта оборудования, уход за оборудованием, межремонтное обслуживание, периодические профилактические операции (осмотры, проверка на точность, смена масла, промывка).

Основным нормативом системы ППР является **ремонтный цикл** — промежуток времени между двумя очередными капитальными ремонтами, который измеряют в годах. Количество и последовательность входящих в него ремонтов и осмотров составляют структуру ремонтного цикла (рис. 4.6). На рисунке видно, что ремонтный цикл между двумя капитальными ремонтами составляет 4 года, и в этот период выполняют три плановых текущих ремонта.

Особенностью планирования ремонтных работ является то, что в качестве единицы измерения объема ремонтных работ принята условная ремонтная единица, равная 1/11 затрат рабочего времени на ремонт токарно-винторезного станка 1К62М, выпускаемого заводом «Красный пролетарий». В зависимости от сложности и трудоемкости ремонта все оборудование подразделяют на 11 групп. Для расчета объема ремонтных работ в единицах ремонтосложности необходимо количество единиц оборудования, подвергающегося ремонту в плановый период, умножить на коэффициент, равный номеру группы по каждому виду оборудования.

Рис. 4.6

Ремонтный цикл
(К — капитальный
ремонт;
Т — текущий
ремонт)



Объем ремонтных работ по цеху в физических единицах оборудования определяют согласно структуре ремонтного цикла и дате последнего ремонта по каждому виду оборудования и видам ремонта (текущий, капитальный). Все нормативы затрат времени разработаны в расчете на единицу ремонтосложности каждого вида ремонтных работ независимо от типа ремонтируемого оборудования.



Планирование ремонтных работ включает перечень расчетов.

1. Виды ремонтных работ по каждому станку и агрегату и сроки их выполнения.
2. Трудоемкость ремонтных работ, производительность труда, численность и фонд оплаты ремонтного персонала.
3. Количество и стоимость необходимых для ремонта материалов и запасных частей.
4. Плановые простои оборудования в ремонте.
5. Себестоимость ремонтных работ.
6. Объем ремонтных работ по цехам и предприятию в целом с разбивкой по кварталам и месяцам.

Производственную программу ремонтного цеха определяют путем умножения норм трудоемкости ремонтных операций на объем ремонтных работ по соответствующим видам ремонтов в единицах ремонтосложности.

Расчет потребности в материалах, запасных частях и полуфабрикатах выполняют на основании норм затрат материалов на единицу ремонтосложности и объема выполненных работ. Отношение общего времени простоя обо-

дования в ремонте к годовому фонду времени работы оборудования составляет процент простоя оборудования в ремонте.

ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Инструментальное производство необходимо для решения следующих задач:

- бесперебойное снабжение инструментом всех производственных подразделений предприятия;
- организация рациональной эксплуатации инструмента и приборов;
- сокращение запасов инструмента без ущерба для нормального хода производственного процесса;
- снижение затрат на содержание инструментального хозяйства.

Инструментальное хозяйство имеет следующую структуру: подразделения по снабжению инструментом, его восстановлению, ремонту, регулировке и заточке; центральный склад и раздаточные кладовые, занимающиеся складированием, комплектацией и выдачей инструмента.

Существует **классификация инструмента** по определенным признакам.

По роли в процессе производства различают рабочий, вспомогательный, контрольно-измерительный инструмент, приспособления, штампы, пресс-формы.

По характеру использования инструмент бывает специальным и универсальным (нормальным).

Для учета, хранения и выдачи инструмента применяют классификацию, основанную на подразделении его на классы, подклассы, группы, подгруппы, виды, в зависимости от конструктивных и производственно-технологических признаков. В соответствии с приведенной классификацией проводят индексацию инструмента, т. е. присвоение ему определенного условного обозначения. Индексация может быть цифровой, буквенной или специальной.

Потребность в инструменте $\Pi_{ин}$ равна сумме расходного фонда (Φ_p), оборотного фонда Φ_o и запаса инструмента — разнице между плановым и фактическим запасом инструмента $Z_{п}$:

$$\Pi_{ин} = \Phi_p + \Phi_o + Z_{п}. \quad (4.14)$$

В основе расчета расходного фонда лежат нормы стойкости инструментов и время износа. Время износа равно периоду времени работы инструмента между двумя переточками, умноженному на число возможных заточек.



Расходный фонд — количество инструмента, которое расходуется при выполнении производственной программы предприятия.

В основе рациональной организации и планирования инструментального хозяйства лежат нормы стойкости инструмента, величина его запасов (срок службы, время износа). Например, норму стойкости режущего инструмента (T_c) рассчитывают по формуле

$$T_c = (C_{г.инн}/C_{г.из} + 1)T, \quad (4.15)$$

где $C_{г.инн}$ — допустимая величина стачивания граней инструмента, мм; $C_{г.из}$ — величина стачивания рабочей грани за одну заточку, мм; T — время работы инструмента между двумя переточками, ч.

Для измерительного инструмента формула расчета норм стойкости имеет вид:

$$I_{с.изм} = Ч_{пр} I_{пр.доп} (Ч_{вос} + 1), \quad (4.16)$$

где $I_{с.изм}$ — норма стойкости измерительного инструмента (число промеров до полного износа); $Ч_{пр}$ — число промеров на один микрон износа; $I_{пр.доп}$ — предельно допустимый износ инструмента в микронах; $Ч_{вос}$ — число возможных восстановлений изношенного инструмента.

Оборотный фонд создают для бесперебойного обеспечения инструментом цехов, участков, рабочих мест. Он включает запасы на складах, в цеховых инструментально-раздаточных кладовых, инструмент на рабочих местах, в заточке, ремонте, восстановлении и проверке.

Величину **запаса инструмента** на складе вычисляют по схеме «максимум-минимум» с использованием следующего алгоритма расчета:

- определяют минимальный запас инструмента каждого наименования как произведение дневной потребности в нем на число дней срочной поставки очередной партии;
- запас «точки заказа» как сумму дневной потребности в инструменте, умноженной на число дней нормального его поступления, и минимального запаса;

- складской запас в целом как сумму среднего запаса инструмента каждого наименования и минимального запаса.

ТРАНСПОРТНОЕ ХОЗЯЙСТВО

В зависимости от отраслевой принадлежности и масштабов производства в состав транспортного хозяйства могут входить различные подразделения: транспортный отдел, цеха и участки железнодорожного, автомобильного, электрокарного и конвейерного транспорта и т. д. На отдельных предприятиях, особенно малых, все функции, связанные с внутривозвездским перемещением грузов, может выполнять транспортный цех (участок) или отдельный рабочий.



Масштабы и структуру транспортного хозяйства предприятия оценивают по грузообороту, т. е. количеству прибывающих, отгружаемых и перемещаемых внутри предприятия грузов (рис. 4.7). Объем и характер грузооборота определяют объем погрузочно-разгрузочных работ, способы их механизации и необходимые фронты выгрузки и погрузки.



Рис. 4.7

Масштабы и структуру транспортного хозяйства оценивают по грузообороту

Среднесуточное число поступающих железнодорожных вагонов вычисляют по формуле

$$Ч_{\text{ваг}} = K_{\text{г.сут}} / \Gamma_{\text{ваг}}, \quad (4.17)$$

где $K_{\text{г.сут}}$ — количество поступающих в среднем за сутки грузов, т; $\Gamma_{\text{ваг}}$ — грузоподъемность одного вагона, т.

Данные о среднесуточном обороте вагонов служат основой для расчетов величины фронтов выгрузки и погрузки.

По количеству грузов, перевозимых автомашинами, рассчитывают число необходимых заводу автомашин:

$$\mathcal{C}_{\text{ваг}} = \mathcal{K}_{\text{г.сут}} t / (\Gamma_{\text{авт}} T_{\text{авт.сут}}), \quad (4.18)$$

где $\mathcal{K}_{\text{г.сут}}$ — общее количество перевозимых на автомашинах грузов в сутки, т; t — продолжительность одного рейса машины, включая погрузку и разгрузку, ч; $\Gamma_{\text{авт}}$ — грузоподъемность автомашины, т; $T_{\text{авт.сут}}$ — время работы автомашины в сутки, ч/сут.

В состав энергетического хозяйства входят энергетические сети, средства и точки потребления энергии. На крупных диверсифицированных предприятиях энергетическим хозяйством охвачены: тепло- и электростанции, компрессорные, насосные станции, внешние энергетические сети и другие структуры.



Основными задачами организации энергетического хозяйства являются:

- бесперебойное обеспечение предприятия всеми видами энергии;
- рациональная эксплуатация энергетического оборудования, его обслуживание и ремонт;
- экономия топливно-энергетических ресурсов.

Назначение складского хозяйства состоит в хранении необходимых запасов материалов, сырья, топлива, полуфабрикатов и готовой продукции, обеспечивающих бесперебойную и ритмичную работу предприятия, количественную и качественную сохранность материалов.

4.4. Производственные затраты. Бюджет затрат

Каждое предприятие в определении своей стратегии ориентируется на получение **максимальной прибыли**. В то же время любое производство товаров или услуг невозможно без затрат. На приобретение факторов производства бюджетом предприятия предусмотрены конкретные расходы. При этом оно будет стремиться использовать такой производственный процесс, при котором заданный объем производства будет обеспечен с наименьшими затратами на применяемые факторы производства.

С точки зрения отдельного предприятия выделяют **индивидуальные издержки** производства, представляющие собой затраты конкретного хозяйствующего субъекта. Затраты, понесенные на производство определенного объема какой-то продукции, с точки зрения всей национальной экономики — это **общественные затраты**. Кроме непосредственных затрат на производство какого-либо ассортимента продукции они включают в себя затраты **на охрану окружающей среды**, подготовку квалифицированной рабочей силы, проведение фундаментальных НИИОКР и иные затраты.

ВИДЫ ЗАТРАТ



Различают затраты производства и затраты обращения. **Производственные затраты** — это издержки, непосредственно связанные с производством товаров или услуг.

Затраты обращения — это затраты, связанные с продажей произведенной продукции. Их подразделяют на дополнительные и чистые затраты обращения. *Дополнительные затраты* включают в себя расходы на доведение произведенной продукции до непосредственного потребителя (хранение, расфасовка, упаковка, транспортировка продукции), увеличивающие конечную стоимость товара. *Чистые затраты* включают расходы, связанные со сменой формы стоимости в процессе купли-продажи, и превращением ее из товарной формы в денежную (оплата труда торговых работников, расходы на рекламу и т.п.).



Экономическое понимание затрат основано на проблеме **ограниченности ресурсов** и возможности их **альтернативного использования**. Применение ресурсов в данном производственном процессе исключает возможность их использования по другому назначению. Выбор определенных ресурсов для производства какого-либо товара означает невозможность производства какого-то альтернативного товара. Экономические, или вмененные, затраты любого ресурса, выбранного для применения в производственном процессе, равны его ценности при наилучшем из всех возможных вариантов использования.

Для отдельного предприятия **экономические затраты** — это те расходы, которые оно должно нести в пользу поставщика ресурсов, с тем чтобы отвлечь эти ресурсы от их применения в альтернативных производствах. Такие затраты могут быть как внешними, так и внутренними. Затраты в денежной форме, которые предприятие осуществляет в пользу поставщиков трудовых услуг, энергии, топлива, сырья, вспомогательных материалов, транспортных и иных услуг, называют внешними или явными издержками. В этом случае поставщики ресурсов, как правило, не являются владельцами данного предприятия.

Предприятие может использовать не только покупные, но и свои собственные ресурсы. В этом случае тоже неизбежны расходы. Затраты на собственный и самостоятель-

но используемый ресурс — это **неоплачиваемые**, или **внутренние** (неявные), **затраты**. Предприятие рассматривает их как эквивалент тех денежных выплат, которые были бы получены за самостоятельно используемый ресурс при наиболее оптимальном его применении.

Минимальную плату, необходимую для того, чтобы поддерживать чью-либо деятельность в данной сфере бизнеса, называют **нормальной прибылью**.

В Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденном Приказом Министерства Финансов Российской Федерации (Минфина России) № 33н от 6 мая 1999 г., речь идет о расходах предприятия. Расходами предприятия называют уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этого предприятия, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Расходы предприятия в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются на **расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы**.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Все остальные расходы относят к прочим.

С точки зрения экономического подхода к затратам производства следует относить не только фактические расходы, осуществляемые в денежной форме, но и не оплачиваемые предприятием затраты, а также расходы, связанные с упущенной возможностью оптимального применения своих ресурсов. Таким образом, в затратах производства следует учитывать все затраты, включая нормальную прибыль.

Неявные затраты нельзя отождествлять с так называемыми безвозвратными издержками. Безвозвратные затраты — это затраты, которые осуществляются предприятием один раз и не могут быть возвращены ни при каких обстоятельствах. Если, например, владелец предприятия понес определенные денежные расходы на то, чтобы на стене этого предприятия была сделана надпись с его названием и родом деятельности, то, продавая такое предприятие, он заранее готов понести определенные потери, связанные со стоимостью произведенной надписи. **Безвозвратные издержки** не относятся к разряду альтернативных издержек. Их не

учитывают в текущих издержках предприятия, связанных с его производственной деятельностью.

Затраты, которые несет предприятие, производя заданный объем продукции, зависят не только от цен на используемые факторы производства, но и от того, какие именно факторы (ресурсы) применяют и в каком количестве. Количество одних ресурсов (живой труд, топливо, сырье, вспомогательные материалы и др.) и их комбинацию можно изменить сравнительно быстро; количество других (например, производственные мощности машиностроительного завода) может быть изменено в течение довольно продолжительного времени.

В зависимости от времени, затрачиваемого на изменение количества применяемых в производстве ресурсов, различают кратко- и долгосрочные периоды в деятельности предприятия.

Краткосрочным периодом называют такой период времени, в течение которого предприятие не способно изменить свои производственные мощности. Влиять на ход и результативность производства оно может лишь путем изменения интенсивности использования своих мощностей. В этот период предприятие может оперативно изменять свои переменные факторы — количество труда, сырья, вспомогательных материалов, топлива.

Долгосрочный период — такой период времени, в течение которого предприятие способно изменить количество всех используемых ресурсов, включая и производственные мощности. По своей продолжительности этот период должен быть достаточен для того, чтобы одни предприятия смогли покинуть данную отрасль, а другие, наоборот, войти в нее.

СЕБЕСТОИМОСТЬ



Себестоимость продукции — это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и продажу продукции.

Классификацию таких затрат проводят по следующим признакам:

- первичные элементы затрат;
- статьи расходов (статьи калькуляции);
- способ отнесения затрат на себестоимость продукции;

- функциональная роль затрат в формировании себестоимости продукции;
- степень зависимости от изменения объема производства;
- степень однородности затрат;
- время возникновения и отнесения на себестоимость продукции;
- доля затрат в себестоимости продукции.



Классификация затрат по экономическим элементам характеризует деление себестоимости продукции на пять элементов: 1) материальные затраты; 2) затраты на оплату труда; 3) отчисления на социальные нужды; 4) амортизация основных средств; 5) прочие затраты.

Элемент «Материальные затраты» включает стоимость сырья, основных материалов (за вычетом возвратных отходов), комплектующих изделий и полуфабрикатов, приобретаемых на стороне для производства продукции, а также затраты на топливо и энергию всех видов, приобретаемых на стороне, расходуемых как на технологические цели, так и на обслуживание производства.

Затраты на оплату труда включают затраты на основную и дополнительную заработную плату всего промышленно-производственного персонала, а также работников, не состоящих в штате предприятия.

Отчисления на социальные нужды включают отчисления по установленным нормам в Пенсионный фонд, на медицинское и социальное страхование.

В амортизацию основных средств входит сумма амортизационных отчислений по установленным нормам от полной первоначальной стоимости всех производственных основных фондов предприятия, включая ускоренную амортизацию их активной части.

В прочие затраты включают затраты, которые не могут быть отнесены ни к одному из перечисленных элементов: командировочные расходы, налоги и сборы, оплата услуг связи, охрана объектов и т. д.

Каждый из перечисленных элементов включает качественно однородные по характеру расходы независимо от места (сферы) их применения и производственного назначения. В связи с этим классификация по экономическим элементам лежит в основе определения общей сметы затрат на производство и продажу продукции предприятия, что обуславливает взаимосвязь этого раздела с другими разделами бизнес-плана предприятия.

Классификация затрат по статьям калькуляции представляет собой разделение по производственному назначению и месту возникновения в процессе производства и реализации продукции (рис. 4.8).



Калькулирование — способ и процесс вычисления себестоимости конкретного вида продукции, работ, услуг. Объекты калькулирования себестоимости тесно связаны с объектами учета производственных расходов и в большинстве совпадают (объекты: заказ, деталь, полуфабрикат, изделие, группа однородных изделий).



Рис. 4.8

Калькулирование – способ и процесс вычисления себестоимости конкретного вида продукции, работ, услуг

Перечень статей калькуляции, их состав и методы распределения по видам продукции (работ, услуг) определяются методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства. **Типовую номенклатуру** можно представить следующим образом:

- сырье и материалы;
- возвратные отходы (вычитаются);
- покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций;
- топливо и энергия на технологические цели;
- затраты на оплату труда производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды;
- расходы на подготовку и освоение производства;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- потери от брака;

- прочие производственные расходы;
- производственная себестоимость (сумма всех затрат за вычетом возвратных отходов);
- расходы на продажу;
- полная себестоимость продукции (представляет собой сумму производственной себестоимости и расходов на продажу).

По способу отнесения затрат на себестоимость продукции выделяют прямые и косвенные расходы.

Прямые расходы непосредственно связаны с изготовлением конкретных видов продукции и по установленным нормам их относят на себестоимость (сырье, материалы, топливо, энергия, заработная плата производственных рабочих с отчислениями).

Косвенные расходы обусловлены изготовлением различных видов продукции, их включают в себестоимость пропорционально показателю, установленному отраслевой инструкцией по планированию себестоимости. К ним относятся расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные, общехозяйственные и другие расходы.

По функциональной роли в формировании себестоимости продукции различают основные и накладные расходы.

Основные расходы непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления изделий. Это расходы на сырье, материалы (основные), технологические топливо и энергию, основная заработная плата производственных рабочих с начислениями.

Накладные расходы — это затраты, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства, с его организацией, управлением, обслуживанием. Накладными являются общепроизводственные, общехозяйственные расходы.

По степени зависимости от изменения объема производства затраты подразделяют на два вида: пропорциональные (условно-переменные) и непропорциональные (условно-постоянные).

Пропорциональные (условно-переменные) — это затраты, сумма которых зависит непосредственно от изменения объема производства (заработная плата производственных рабочих, затраты на сырье, материалы и т. п.).

Непропорциональные (условно-постоянные) — это затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства не меняется или изменяется незначительно (амортизация зданий, топливо для отопления, энергия

на освещение помещений, заработная плата управленческого персонала). В свою очередь постоянные (непропорциональные) затраты бывают стартовыми и остаточными. К *стартовым* затратам относят ту часть постоянных издержек, которые возникают с возобновлением производства и реализацией продукции. К *остаточным* расходам относится та часть постоянных издержек, которые продолжает нести предприятие, несмотря на то что производство и реализация продукции на какое-то время полностью остановлены.

Сумма постоянных и переменных затрат составляет валовые затраты предприятия.

По степени однородности затраты подразделяют на одноэлементные и комплексные.

К **одноэлементным** (однородным) затратам относятся расходы, которые нельзя расчленить на составные части (затраты на сырье, основные материалы, амортизация основных средств).

Комплексными называют статьи затрат, состоящие из нескольких однородных затрат (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные, общехозяйственные, расходы на продажу), которые могут быть разложены на первичные элементы.

В зависимости от времени возникновения и отнесения на себестоимость продукции затраты могут быть единовременными, текущими, предстоящими и расходами будущих периодов. **Единовременные затраты** связаны с приобретением или производством долгосрочных вложений (инвестиций). **Текущие затраты** возникают преимущественно в отчетном периоде, их относят на себестоимость продукции этого периода. **Предстоящие затраты** — это еще не возникшие затраты, на которые резервируют средства в сметно-нормализованном порядке (оплата отпусков, сезонные расходы и т. п.). **Расходы будущих периодов** проводят на данном отрезке времени, но относят на себестоимость продукции последующих периодов в определенной доле. Этот вид классификации позволяет выделить в учете единовременные от текущих и других видов затрат, экономически обосновать равномерное распределение затрат на производство и продажу товаров, продукции, работ, услуг. В зависимости от доли тех или иных затрат в себестоимости продукции различают материалоемкую, топливоемкую, энергоемкую, фондоемкую и трудоемкую продукцию и соответственно отрасли.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Калькуляция себестоимости необходима для определения цены единицы продукции, соизмерения затрат предприятия с результатами его производственно-хозяйственной деятельности, определения уровня эффективности работы предприятия и других целей.



В зависимости от полноты охвата классификационных статей расходов на промышленных предприятиях различают следующие **виды себестоимости**:

- цеховую;
- фабрично-заводскую (производственную);
- полную себестоимость продукции предприятия.

Цеховая себестоимость продукции складывается из затрат цехов, участков.

Фабрично-заводская (производственная) себестоимость формируется из всех затрат предприятия, связанных с процессом производства и управления предприятием.

Полная себестоимость помимо затрат на производство включает еще затраты, связанные с продажей продукции, и состоит из производственной себестоимости и расходов на продажу.

Определение затрат по отдельным статьям калькуляции основано на нормативном расчете прямых затрат на изготовление изделий и распределении косвенных расходов на себестоимость отдельных изделий.

Затраты на сырье и материалы рассчитывают путем умножения нормы расхода на данное изделие на цену соответствующего вида материальных ресурсов. Результат суммируют с транспортно-заготовительными расходами и от этой суммы вычитают стоимость возвратных отходов по цене их возможного использования.

Стоимость покупных комплектующих изделий, полуфабрикатов относят на соответствующее изделие, заказ, объекты на основе первичных документов учета.

Аналогично материалам вычисляют затраты по статье «Топливо и энергия на технологические цели» путем умножения нормы расхода топливно-энергетических ресурсов на единицу продукции или соответствующие тарифы.

Затраты на основную заработную плату производственных рабочих определяют при сдельной оплате труда по плановым нормам затрат труда (нормам выработки) и сдельным расценкам, при повременной оплате — по нормативным ставкам и планируемому объему производства.

В эту же калькуляционную статью включают доплаты по сдельно-премиальным системам оплаты труда и премии рабочим-повременщикам.

Дополнительную заработную плату включают в себестоимость изделий пропорционально основной заработной плате производственных рабочих. Если основную заработную плату начисляют за проработанное время, то дополнительную — за непроработанное время (отпуска, государственные обязанности и т. п.).

Сумму отчислений на страховые взносы определяют в соответствии с установленной законодательством нормой в процентах к расходам на заработную плату производственных рабочих (основную и дополнительную), она входит в состав себестоимости продукции, работ, услуг.

Ставка страховых взносов устанавливается в размере 30 %, из них 22 % идут в Пенсионный фонд, 2,9 % — Фонд страхования, 5,1 % — фонды обязательного медицинского страхования.

Расходы, связанные с подготовкой и освоением производства, включают в плановые калькуляции отдельных видов продукции на основании сметы и планируемого объема выпуска продукции за установленный срок погашения затрат.

Косвенные затраты распределяют на себестоимость отдельных видов продукции различными методами.

Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования распределяют на себестоимость отдельных изделий следующими методами: с помощью сметных ставок, рассчитываемых на основе коэффициентов-машино-часов; прямым расчетом соответствующих затрат на единицу продукции; пропорционально основной заработной плате производственных рабочих.

Общепроизводственные (цеховые) расходы по отдельным видам изделий распределяют пропорционально основной заработной плате производственных рабочих на изготавливаемую ими продукцию.

Распределяют общехозяйственные затраты между отдельными видами продукции и цехами аналогично распределению цеховых расходов.

Потери от брака планируют в виде исключения в отдельных производствах, перечень которых установлен в отраслевых инструкциях.

Прочие производственные расходы непосредственно включают в себестоимость соответствующих изделий или распределяют между отдельными изделиями пропорционально их производственной себестоимости (без прочих производственных расходов).

Расходы на продажу распределяют на себестоимость единицы изделия пропорционально производственной себестоимости отдельных видов продукции.

В зависимости от назначения различают плановую, сметную, нормативную, проектную и отчетную калькуляции.

Плановая калькуляция предусматривает максимально допустимый размер затрат на изготовление продукции в планируемом периоде, ее составляют на все виды продукции, включенные в план.

Сметную калькуляцию разрабатывают аналогично плановой калькуляции на разовые работы и производство изделий по заказам со стороны. Она является основой цены при расчетах с заказчиком.



Нормативная калькуляция — это расчет себестоимости изделия по нормам расхода сырья, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов, нормам и расценкам по заработной плате, утвержденным сметами расходов по управлению и обслуживанию производства. В отличие от плановой нормативная калькуляция отражает уровень себестоимости изделия на момент ее составления.

Проектную калькуляцию определяют при подготовке производства продукции, она предназначена для обоснования эффективности проектируемых новых производств и технологических процессов, ее разрабатывают по укрупненным расходным нормативам.

Отчетная калькуляция показывает фактическую себестоимость единицы продукции. Ее составляют по тем же статьям затрат, что и плановую.

В отчетную калькуляцию включают некоторые обоснованные потери и расходы, не предусмотренные плановой калькуляцией, например, потери от брака, расходы гарантийного ремонта и гарантийного обслуживания изделий, недостачи материальных ценностей в производстве и на складе при отсутствии виновных лиц, пособия в связи с потерей трудоспособности из-за производственных травм.

МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ

В зависимости от вида продукции, ее сложности, типа и характера организации производства на предприятиях применяют следующие основные **методы учета и калькулирования** фактической себестоимости продукции: нормативный, позаказный, попередельный и попроцессный.

В процессе перехода к рыночной экономике некоторые предприятия начали использовать следующие два метода калькулирования из зарубежной практики: систему «**Standard Cost**» и систему «**Direct Costing**».

Нормативный метод. Данный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяют на предприятиях с массовым и серийным характером производства в первую очередь **в обрабатывающих отраслях** промышленности. Основным условием его применения в системе учета затрат является составление нормативной калькуляции по действующим на начало календарного периода нормам и последующее выявление в течение производственного цикла изготовления изделий отклонений от этих норм и нормативов.

Позаказный метод. Данный метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции используют в **индивидуальном и мелкосерийном производствах** сложных изделий (главным образом в машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности). Его также применяют при производстве опытных, экспериментальных, ремонтных и других видов работ.

Этот метод следует сочетать с использованием основных элементов нормативного учета. При позаказном методе объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, выдаваемый на заранее определенное количество продукции (изделий).

Фактическую себестоимость изделий, изготавливаемых по заказу, определяют после его выполнения. При позаказном методе затраты цехов учитываются по отдельным заказам и статьям калькуляции, а затраты сырья, материалов, топлива, энергии — по отдельным группам.

Всю первичную документацию составляют с обязательным указанием номеров (шифров) заказов. Фактическую себестоимость единицы изделий или работ вычисляют после выполнения заказа путем деления суммы затрат по заказу на количество изготовленных по этому заказу изделий.

Разделив сумму по каждой статье калькуляции заказа на количество выпускаемых изделий, получаем **постатейную сумму затрат на одно изделие**.

Сравнивая калькуляции себестоимости по отчетным и плановым данным, можно провести анализ и выявить причины отклонений.

Попередельный метод. Такой метод учета и калькулирования себестоимости применяют на предприятиях с ком-

плексной обработкой сырья, материалов (химических, металлургических), где обрабатываемые сырье, материалы проходят в нескольких типах обработки — переделах. Различают **бесполуфабрикатный** и **полуфабрикатный** варианты учета.

При **попередельном методе** затраты на производство продукции учитывают по цехам (переделам, фазам, стадиям) и статьям расходов. Перечень переделов (фаз, стадий производства), по которым ведут учет затрат и калькулирование себестоимости продукции, порядок определения калькуляционных групп продукции и исчисления себестоимости незавершенного производства или его оценки установлен в отраслевых инструкциях.

Попроцессный метод. Данный метод применяют на предприятиях с **массовым типом производства**, ограниченной номенклатурой продукции и там, где незавершенное производство отсутствует или имеет незначительные размеры (например, угольная, горнорудная, газовая и другие отрасли промышленности). Себестоимость единицы продукции (одной тонны угля) в угольной отрасли можно определить путем деления суммарных издержек за отчетный период на количество угля, выданного «на гора» (уголь, оставшийся в шахте, в расчет не берут). Это метод простого калькулирования.

БЮДЖЕТ ЗАТРАТ

Смету затрат на производство и реализацию продукции составляют в целях определения **общей суммы** затрат предприятия (по экономическим элементам), она является составной частью процесса бюджетирования на предприятии. В смету затрат включают все **затраты основных и вспомогательных подразделений** предприятия, участвующих в производстве промышленной продукции. В смету затрат включают также расходы на освоение производства новых изделий, затраты на подготовку производства, продажу продукции и др.

При составлении сметы затрат исходными данными для расчетов являются соответствующие **сметы** (бюджеты) и **разделы бизнес-плана** предприятия.

Помимо смет (бюджетов) и разделов плана исходными данными при составлении сметы затрат на производство и продажу продукции по калькуляционному методу являются себестоимость отдельных видов продукции по всей номенклатуре и данные об объеме выпуска товарной продукции.

Путем умножения каждой статьи плановой калькуляции по каждому изделию на соответствующее количество изделий по программе планового периода и последующего суммирования данных по всем изделиям получают фабрично-заводскую себестоимость всей товарной продукции по статьям калькуляционного листа.

Себестоимость всей товарной продукции по калькуляционному своду должна быть равна себестоимости товарной продукции по смете затрат на производство и продажу. Калькуляционный свод позволяет проверить правильность расчетов по смете затрат. В свою очередь смета затрат на производство и продажу товарной продукции **контролирует правильность** составления калькуляций отдельных видов изделий.

Составление сметы затрат начинают с разработки смет затрат вспомогательных цехов, так как продукция вспомогательных и обслуживающих цехов потребляется в основных цехах предприятия и затраты этих цехов включают в себестоимость продукции основных производственных цехов. После составления смет затрат во вспомогательных цехах рассчитывают сметы затрат по основным цехам предприятия.

На базе смет затрат цехов формируют заводскую смету затрат и определяют показатели себестоимости товарной и реализуемой продукции (табл. 4.3).

Таблица 4.3. Плановая смета (бюджет) затрат на производство и продажу продукции предприятия (тыс. р.)

Статья затрат	Поквартальная разбивка				Всего за год
	I	II	III	IV	
Материальные затраты	6 280	6 349	6 418	6 420	25 467
Затраты на оплату труда	1 255	1 269	1 283	1 283	5 090
Отчисления на социальные нужды	449	454	458	459	1 820
Амортизация	1 152	1 164	1 177	1 177	4 670
Прочие расходы	1 330	1 346	1 362	1 360	5 398
Всего по смете	10 466	10 582	10 698	10 699	42 445
Выпуск товарной продукции	11 722	11 852	11 982	11 983	47 539
Затраты на 1 р. товарной продукции, к.	89,29	89,29	89,29	89,29	89,29
Объем продаж	14 066	14 220	14 380	14 380	57 046

Смету (бюджет) затрат на производство используют при разработке финансового плана предприятия, для определения потребности в оборотных средствах, при составлении баланса доходов и расходов, исчисления затрат на один рубль товарной продукции и определения ряда других показателей финансовой деятельности предприятия.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте понятие «товар» и назовите его основные характеристики.
2. Почему величина спроса на товар обратно пропорциональна цене?
3. Дать характеристику понятия «предприятие» и показать его роль в рыночной экономике.
4. Как домашнее хозяйство влияет на определение спроса на рынке?
5. Дать характеристику понятия «юридическое лицо». В чем отличие коммерческого лица от некоммерческого?
6. Почему наличие уставного капитала обязательно при создании юридического лица?
7. Какую главную цель предусматривает в своей деятельности коммерческая организация?
8. Чем отличаются хозяйственное товарищество, хозяйственное общество и производственный кооператив?
9. Нарисуйте схему «Квалификация коммерческих организаций».
10. Как в экономике классифицируют производственные процессы?
11. Какова роль основных, вспомогательных и обслуживающих процессов в изготовлении продукции на предприятии?
12. Назовите отличительные черты простых производственных процессов.
13. Охарактеризуйте термин «производственный цикл». Оцените его влияние на экономику предприятия.
14. Выделите характерные черты поточного метода производства.
15. Проведите расчеты такта поточной линии.
16. Назовите параметры, влияющие на такт поточной линии.
17. Проанализируйте партионный метод организации производства.
18. Перечислите отличительные особенности единичного метода организации производства.
19. Почему предприятия создают ремонтные хозяйства?
20. По какой методике производятся расчеты при планировании ремонтных работ?
21. По каким показателям исчисляют потребности материальных расходов на ремонт?

22. Какие работы и услуги оказывает энергетическое хозяйство промышленного предприятия внутренним подразделениям?
23. Используя полученные знания, рассчитайте экономическое содержание расходов предприятия (организации).
24. Раскройте термин «себестоимость» продукции.
25. Перечислите составные части квалификации затрат по экономическим элементам.
26. Дайте определение и приведите пример накладных расходов.
27. Разъясните экономическое деление расходов на условно-постоянные и условно-переменные.
28. Как производится расчет элементов затрат по статьям калькуляции? Составьте калькуляцию затрат простого производства.



5 Глава

ТРУД И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- что такое рынок труда;
- как формируется закон предложения для рынка труда;
- какие функции выполняет заработная плата;
- какие существуют формы заработной платы;
- какие виды безработицы бывают и каковы ее социальные последствия.

5.1. Рынок труда. Заработная плата и мотивация труда

Большая часть населения каждой страны, чтобы существовать, вынуждена вступать в трудовые отношения найма.

В большинстве стран мира используют два основных способа купли-продажи рабочей силы: **индивидуальные** трудовые контракты и **коллективные** соглашения (договоры).

Рынок труда позволяет работникам найти работу, а покупателям (работодателям) — нанять работников, которые им требуются для ведения производственно-коммерческой или иной деятельности.



Рынок труда — совокупность экономических и юридических процедур, позволяющих людям обменять свои трудовые услуги на заработную плату и другие социальные выгоды. Предприятия согласны предоставить им заработную плату в обмен на эти услуги.

Наем — это форма экономических отношений, посредством которой соединяются труд и капитал. Вступая в отношения найма, работник продает особый товар — рабочую силу — способность к труду. Для торговли ею существует особый рынок — рынок труда.

Специфика рынка труда заключается в том, что товар — рабочая сила — неотделима от самого работника. Поэтому для защиты своих интересов как продавцов трудового ресурса наемные работники объединяются в профессиональные союзы.

Промышленники и предприниматели тоже объединяются в союзы, чтобы отстаивать свои интересы в качестве покупателей рабочей силы. Становится очевидным, что на этом рынке законы спроса и предложения подвержены воздействию общественных сил, поэтому следует принимать во внимание психологические, социальные, национальные, культурные, духовные и прочие аспекты поведения человека.

В реальной экономической жизни на динамику рынка труда оказывают влияние различные факторы. Так, предложение определяется:

- во-первых, **демографическими факторами** (уровнем рождаемости, темпами роста численности трудоспособного населения, его половозрастной структурой);
- во-вторых, **степенью экономической активности** различных демографических и этнических групп трудоспособного населения;
- в-третьих, **процессами миграций**.

С точки зрения спроса главным фактором, оказывающим влияние на динамику занятости является:

- состояние экономической конъюнктуры;
- фаза экономического цикла;
- научно-технический прогресс.

РЫНОК И ТРУД

Как на рынке труда формируется предложение? Под ним понимают число людей, готовых под влиянием определенных факторов взяться за выполнение той или иной работы (ведь реально рынок труда состоит из множества рынков труда отдельных профессий) (рис. 5.1).



Исследования экономистов и жизненный опыт свидетельствуют, что важнейшими из этих факторов являются:

- заработная плата;
- престиж профессии и получаемое от нее удовлетворение;
- тяжесть труда;
- сложность труда;
- потребность в свободном времени.

Рис. 5.1

Труд — это
необходимое
условие
существования
человечества



Труд — это необходимое условие существования человечества. Обойтись без него невозможно. Однако понимание этого не превращает труд в физиологическую потребность людей, хотя иногда и работа способна приносить немалую радость (особенно это характерно для людей творческих профессий) или дает высоко ценимый многими общественный престиж (этот фактор хорошо прослеживается, например, в сфере общественной и политической деятельности).

И все же подавляющее большинство людей ведут трудовую деятельность только потому, что это приносит им выгоду и, главное, позволяет получить средства для существования. Таким образом, можно сделать **вывод**, что основной стимул к трудовой деятельности — та плата, которую за нее можно получить.

Именно неизбежность траты своих сил и времени ради получения заработной платы (без которой свои потребности нельзя удовлетворить) побуждает человека отказываться от праздности и наниматься на работу. Чем выше заработная плата, тем охотнее человек начинает трудиться.

В мире экономики у каждого выбора есть своя цена. Какую же цену мы платим, когда идем работать? Она измеряется свободным временем, которое мы могли бы использовать для занятий тем, что нам приятно, но вынуждены отдавать работе.

Другой фактор, **ослабляющий** интерес человека к труду, — это тяжесть обязанностей, которые нужно выполнять за плату. Чем более утомителен тот или иной вид работы и больше сил отнимает у человека, тем более высокую плату люди за него потребуют.

Наконец, на предложение труда влияет **сложность** обязанностей, которые следует выполнить успешно, чтобы трудовые усилия были оплачены.

Для выполнения многих видов работ необходимо иметь особые способности и долго учиться. Однако такими способностями наделены не все, и не все согласны на длительный срок профессионального обучения, предпочитая виды деятельности, где этот срок минимален.

Решая для себя, трудиться или бездельничать, а если трудиться, то какую профессию выбрать, люди сопоставляют факторы, отвращающие их от труда вообще или от занятия конкретным видом профессиональной деятельности, с той выгодой, которую они могут получить от трудовой деятельности.

Зная это, мы можем сформулировать **закон предложения** для рынка труда.



Чем выше плата, которую работодатели готовы платить за выполнение определенного вида работы, тем большее число людей готовы эту работу выполнять.

Естественно, что этот закон проявляется именно так при прочих равных условиях. Например, заработки знаменитых оперных певцов чрезвычайно высоки, но они могут не опасаться, что завтра у дверей театров выстроятся очереди желающих петь сольные партии. Соответствующими вокальными данными и мастерством наделены очень немногие люди, и повышение ставки заработной платы изменить это не может.

ЦЕНА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Закономерности формирования предложения на рынке труда достаточно специфичны. До определенного уровня (например, критический уровень заработной платы) предложение труда (в натуральном выражении, измеренном количеством человеко-часов, которые люди готовы трудиться за эту заработную плату) возрастает. Однако выше этого уровня оплаты предложение труда вдруг начинает сокращаться. В чем заключается причина такого странного поведения людей? Неужели их не прельщает еще более высокая заработная плата?

Цена определяется теми удовольствиями, которые человек мог бы получить в свое свободное время и от которых он отказался в пользу хорошо оплачиваемой работы. И когда человек начинает получать все больше денег за свой труд, то перед ним вдруг возникает вопрос: «А может, стоит остановиться в гонке за деньгами и использовать уже полученный немалый доход для того, чтобы больше отдыхать и развлекаться?»

Если человек отвечает на этот вопрос положительно, то предложение более высокой заработной платы уже не может заставить его работать больше. Такая ситуация возникает при достижении человеком того абсолютного уровня доходов, который он, вспомнив житейскую мудрость «Всех денег не заработаешь», оценивает для себя как достаточный.

Тяжесть труда — мера физической и нервной сложности и утомительности выполнения профессиональных обязанностей.



Оплата труда — система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами. Центральным элементом этой системы отношений является заработная плата, которая выступает как вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

В основе заработной платы лежит цена труда как фактора производства, которая сводится к его предельной производительности. Согласно теории предельной производительности, работник должен произвести продукт, возмещающий его заработную плату, следовательно, заработная плата непосредственно зависит от эффективности труда работника.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Как **социально-экономическая категория** заработная плата требует рассмотрения ее с точки зрения роли и значения для работника и работодателя. Для работника заработная плата является главной статьей его личного дохода, средством повышения уровня благосостояния его собственного и членов его семьи. Следовательно, **стимулирующая роль** заработной платы заключается в улучшении результатов труда в целях увеличения размера получаемого вознаграждения. Для работодателя заработная плата работников представляет собой одну из основных статей затрат на производство.

С одной стороны, работодатель заинтересован в снижении удельных затрат рабочей силы на единицу продукции, а с другой — заинтересован повысить ее качество, а значит, увеличить расходы на ее содержание, если это позволит увеличить прибыль предприятия за счет стимулирования инициативы работников.



Заработная плата выполняет три основные функции:

- воспроизводственную;
- мотивационную;
- регулируемую.

Воспроизводственная функция обеспечивает работнику объем потребления материальных благ и услуг на уровне, достаточном для нормального воспроизводства рабочей силы и повышения интеллектуального потенциала в соответствии с изменяющимися техническими и социальными факторами производства.

Мотивационная функция состоит в возможности побуждать работника к трудовой активности, повышению эффективности труда. Этой цели служит установление размера заработной платы в зависимости от достигнутых работником результатов труда. Руководство предприятия реализует эту функцию через конкретные системы оплаты труда.

Регулирующая функция играет роль баланса интересов работников и работодателей. Она выступает регулятором спроса на продукцию и услуги предприятия, а также на рабочую силу на рынке труда.

Основа реализации регулирующей функции заключается в **дифференциации оплаты труда** по группам работников, приоритетности деятельности или другим признакам.

Таким образом, вырабатывается определенная политика по установлению уровня оплаты труда для различных категорий работников в конкретных условиях производства.

В настоящее время ни одна из функций заработной платы не реализуется в полной мере. Это связано прежде всего с неразвитостью российского рынка труда.

Механизм организации заработной платы на предприятии непосредственно отражает процесс превращения цены рабочей силы в заработную плату. Через организацию заработной платы достигается **компромисс** между интересами работника и работодателя, который способствует развитию отношений социального партнерства между двумя движущими силами рыночной экономики.

Величину заработной платы определяет не только количество денег, которым будет располагать работник, но и то, что он может на эти деньги купить. Иначе говоря, **покупательная способность денег** определяется соотношением номинальной и реальной заработной платы.



Номинальная заработная плата — это вся начисленная сумма оплаты труда работника независимо от налогов и обязательных платежей.

Располагаемая заработная плата — это начисленная сумма оплаты труда за вычетом подоходного налога и обязательных платежей.

Реальная заработная плата — количество материальных благ и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату, т.е. покупательная способность номинальной заработной платы.

Так, повышение номинальной заработной платы на 15 % при росте цен на 20% (при условии неизменности налоговых отчислений) может привести к снижению реальной заработной платы на 4,2% ($115/120 \cdot 100 = 95,8$; $95,8 - 100 = -4,2$).

ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Следует также различать **денежную** и **неденежную** формы заработной платы. Денежная форма является основной, что обусловлено ролью денег как всеобщего эквивалента в товарно-денежных отношениях в рыночной экономике (рис. 5.2). Однако при отсутствии наличных денежных средств предприятие имеет право рассчитываться с работниками выпускаемой продукцией, которую работник и его



ТРУД И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Денежная форма заработной платы — основа товарно-денежных отношений в рыночной экономике

Рис. 5.2

семья могут потреблять или продавать (обменивать на другие товары). Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ) допускает выплату заработной платы в неденежной форме, если ее размер не будет превышать 20 % общей суммы заработной платы.

Структура оплаты труда позволяет определить, какие составляющие входят в оплату труда, в каких статьях себестоимости и прибыли они отражаются, какую долю составляет конкретный элемент в общей величине заработной платы.

Основная заработная плата предполагает оплату труда по **тарифным ставкам и окладам за проработанное время**. Метод начисления основной заработной платы зависит от системы оплаты труда.



В развитых рыночных экономиках доля основного заработка в оплате труда составляет 80—90 %. В этом заинтересованы как работник, так и работодатели. Это связано с тем, что прибыль чаще всего обеспечивается не за счет высокой рентабельности, а за счет увеличения объемов продаж продукции. Поэтому предприниматель заинтересован в высокой доле постоянной части заработной платы. Кроме того, регулирование переменной части требует учета и контроля многих показателей работы. Это сложный и трудоемкий процесс, ведущий к увеличению управленческих расходов.

Дополнительную заработную плату начисляют, как правило, за неотработанное рабочее время.

Основная заработная плата может быть увеличена за счет различных **надбавок и доплат**. Назначение доплат — это возмещение дополнительных затрат рабочей силы из-за объективных различий в условиях труда. К ним можно отнести:

- доплаты за неблагоприятные и вредные условия труда;
- работу в вечернюю и ночную смену;
- уровень занятости в течение смены и др.

Надбавки вводят для стимулирования высокого качества продукции и эффективности личного труда. Они включают: персональные надбавки руководителям и специалистам за квалификацию; надбавки за совмещение профессий и выполнение дополнительных обязанностей и др.

Доплаты и надбавки обычно устанавливают в относительных размерах и корректируют при изменениях тарифных ставок и окладов с учетом инфляции. Размеры и условия их выплаты определены в коллективных договорах или локальных актах предприятия.

Вознаграждение за конечный результат выплачивают за достижение определенных результатов деятельности предприятия и отдельных подразделений. Этот вид вознаграждения направлен на стимулирование конечного результата.

В качестве критериев успешной работы рассматривают следующие результаты: рост производительности труда; повышение качества продукции; экономия ресурсов; другие виды достижений. Обычно результирующие показатели указывают в годовых и квартальных планах. В случае их невыполнения появляется дополнительный фонд оплаты труда, который направляют на выплату вознаграждения.

Премия за основные результаты выплачивают по итогам работы за год за счет полученной предприятием прибыли, она стимулирует достижение высоких конечных результатов деятельности. Из прибыли акционерам выплачивают дивиденды, которые являются доходами работника от собственности. Распределение части прибыли в виде премии между работниками, не имеющими акций, как бы сближает их с акционерами.



Социальные выплаты — это относительно небольшой, но самостоятельный элемент оплаты труда, который включает полную или частичную оплату расходов по следующим статьям:

- транспорт;
- медицинская помощь и лекарства;
- добровольное страхование жизни работников и членов их семей;
- материальная помощь отдельным работникам;
- другие единовременные выплаты.

Цель социальных выплат — обеспечить социальные гарантии и блага для работников за счет предприятия.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Организация заработной платы в системе управления персоналом должна обеспечивать **мотивацию трудового поведения работников**, заинтересовывать их трудиться на данном предприятии, использовать весь свой потенциал для улучшения личных и коллективных показателей работы.

Под **механизмом организации заработной платы** следует понимать порядок установления и выплаты работникам номинальной заработной платы.

Организация заработной платы на предприятии включает:

- установление обоснованных норм труда (норм времени, выработки, обслуживания, численности персонала, управляемости);
- разработку тарифной системы;
- определение форм и систем оплаты труда.

Нормы труда служат основой для установления оптимальных пропорций между отдельными видами труда, они необходимы для объективной количественной оценки затрат труда на выполнение конкретных работ.



Тарифная система оплаты труда — совокупность нормативов, обеспечивающих возможность осуществлять дифференциацию и регулирование заработной платы различных групп и категорий работников в зависимости от качественных характеристик их труда; включает в себя тарифную сетку, тарифную ставку, тарифно-квалификационный справочник.

Тарифная сетка — шкала разрядов, каждому из которых присвоен свой коэффициент по оплате труда. Коэффициент показывает, во сколько раз оплата труда рабочего определенного разряда выше оплаты труда рабочего первого разряда. Предприятие может самостоятельно определять порядок возрастания коэффициентов от разряда к разряду (равномерно или ускоренно). Для работников бюджетных учреждений также применяют тарифную сетку, на основе которой устанавливается размер заработной платы для всех категорий работников.

Тарифная ставка — размер заработной платы различных групп рабочих в единицу времени работы. Она может быть часовая, дневная и месячная. Исходной является тарифная ставка первого разряда, определяющая уровень оплаты наиболее простого труда.

Тарифно-квалификационный справочник — сборник нормативных документов, содержащий квалификационные характеристики работников.

Он служит для определения разряда работ по профессиям в зависимости от сложности, точности, условий их выполнения и требований профессиональных знаний и практических навыков.



В условиях централизованной экономики тарифная система оплаты труда являлась одним из основных элементов организации заработной платы. В настоящее время, когда предприятия самостоятельно строят свою политику в области оплаты труда, она должна быть преобразована в систему нормативов, носящих сугубо рекомендательный характер. В этом качестве они могут найти применение на предприятиях любых форм собственности.

В настоящее время широкое распространение получили **бестарифные системы оплаты труда**. В них отражена тенденция отказа от гарантированных ставок и сделана попытка связать заработную плату со спросом на товары (услуги) предприятия.

В целом **политику предприятия** в области оплаты труда должны определять следующие факторы:

- финансовое положение предприятия, зависящее от результатов его хозяйственной деятельности;
- уровень безработицы в регионе среди работников соответствующих специальностей;
- уровень государственного регулирования в области заработной платы;
- уровень заработной платы, выплачиваемой конкурентами;
- влияние профессиональных союзов и объединений работодателей.

Заработная плата представляет собой цену рабочей силы, формируемую на основе объективной оценки вклада работника в результаты деятельности предприятия. Ее размер должен быть не менее установленного государством **минимального размера оплаты труда (МРОТ)** и зависит от сложности труда и квалификации работника, спроса и предложения на рабочую силу, условий выполнения работы, результатов деятельности предприятия и т. д.

В условиях рыночной экономики заработную плату рассматривают как объем поступающих в распоряжение работника жизненных благ, обеспечивающих объективно необходимое воспроизводство рабочей силы и включаемых в производственные затраты. Поэтому все расходы на оплату труда должны гарантировать не только воспроизводство рабочей силы, но и поощрять более эффективное использование материальных и трудовых ресурсов, в результате чего предприятие может получить прибыль в объеме, необходимом для расширения производства, модернизации и замены применяемых техники и технологии.

Таким образом, на предприятии заработная плата выполняет две роли: для работника она является **доходом**, который он получает за свой труд, для нанимателя — **частью затрат** на производство продукции или услуг. В этих условиях работник заинтересован в увеличении своего дохода. Этого можно достичь, более выгодно продавая свою рабочую силу, а также за счет приложения бóльших трудовых усилий, что увеличивает величину заработка. Наниматель со своей стороны **стремится к ее минимизации** в расчете на единицу продукции или услуг. Это возможно при обеспечении рациональной загрузки работника в течение рабочего дня за счет более эффективной организации труда и производства, повышения его технического уровня, а также применения более напряженных норм труда. Это объективное противоречие и предопределяет сложность проблемы заработной платы.

Так как отношения в области заработной платы прямо или косвенно затрагивают интересы всех членов общества, их **регулирует государство**, которое устанавливает законодательные основы отношений по заработной плате, совершенствует, контролирует и гарантирует их соблюдение субъектами этих отношений на всех уровнях.

Кроме того, государство, выступая в роли работодателя, непосредственно подчиняется действующему рыночному механизму регулирования заработной платы. В этом процессе участвуют государственные институты, общественные организации, работодатели и работники. Совокупность законодательных и других нормативных актов и институтов, действующих на их основе, составляет **механизм установления заработной платы** в обществе, с помощью которого регулируются отношения в этой сфере как на рынке труда, так и внутри предприятия, а также экономическую сущность заработной платы.



Опыт развитых стран показывает, что механизм рыночной организации заработной платы включает шесть основных элементов:

- 1) государственную систему обеспечения минимальных гарантий в области оплаты труда и ее защиту от негативных явлений в экономике;
- 2) многоуровневую коллективно-договорную систему, позволяющую достаточно полно отразить интересы всех заинтересованных сторон при установлении базовых условий оплаты;
- 3) налоговую систему регулирования уровня оплаты труда как в составе индивидуальных доходов, так и производственных затрат работодателя;
- 4) информационную систему об уровне и динамике заработной платы и других затрат работодателя на рабочую силу, дающую реальную картину заработной платы как цены рабочей силы;
- 5) взаимосвязь заработной платы с результатами труда работника через систему оплаты труда на предприятии;
- 6) самостоятельный выбор систем оплаты труда, а также форм поощрения за счет получаемой прибыли.

Основным моментом рыночной модели организации заработной платы является **система коллективно-договорного регулирования** оплаты труда, реализуемая путем заключения системы тарифных соглашений на четырех уровнях:

- 1) межотраслевое соглашение (генеральное тарифное соглашение);
- 2) отраслевое соглашение;
- 3) региональное соглашение;
- 4) производственное соглашение (при заключении коллективного договора предприятия).

Очень важным в системе государственного регулирования оплаты труда является механизм индексации заработной платы, позволяющий частично или полностью возместить гражданам удорожание потребительских товаров и услуг.

Индексации подлежат доходы, носящие постоянный характер:

- оплата труда по ставкам и окладам;
- государственные пенсии и пособия;
- стипендии;
- суммы возмещения ущерба, причиненного увечьем в случае повреждения здоровья при выполнении трудовых обязанностей.

Задача предприятия в области организации заработной платы состоит в том, чтобы **обеспечить** для работников такой уровень оплаты труда, который объективно определялся бы требованиями воспроизводства рабочей силы, отражал

бы уровень развития экономики страны и адекватные им общественные отношения. И в то же время был бы связан с конкретными показателями, количественно и качественно характеризующими трудовую деятельность работника или подразделения, в котором он работает, и определялся бы существующим уровнем техники, технологии и организации производства и труда.

Такой подход к организации заработной платы предполагает **большое разнообразие систем оплаты**, доплат и надбавок, поощрительных систем, учитывающих степень развития экономики стран, их традиции и национальные особенности, роль государства в регулировании отношений в этой сфере, степень организованности работодателей и работников, экономические результаты работы конкретного предприятия и др.

Таблица 5.1. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике Российской Федерации в 2000 — 2016 гг.

Год	Сумма, р.	В % к предыдущему году	В % к 2000 г.
2000	2 223	146,0	100,0
2001	3 240	145,7	145,7
2002	4 360	134,6	196,1
2003	5 499	126,1	247,4
2004	6 740	122,6	303,2
2005	8 555	126,9	384,8
2006	10 634	124,3	478,4
2007	13 593	127,8	611,5
2008	17 290	127,2	777,8
2009	18 638	107,8	838,4
2010	20 952	112,4	942,5
2011	23 369	111,5	1 051,2
2012	26 629	113,9	1 197,9
2015	33 900	127,3	1 525,0
2016	36 700	108,3	1 650,9

Из табл. 5.1 следует, что среднемесячная номинальная заработная плата работников неуклонно растет, начиная с 2000 г. Номинальная заработная плата работников в 2012 г. составила 26 629 р. при заработной плате 2 223 р. в 2000 г., а в 2016 году она составила 36 700 р.».

Факторы, влияющие на уровень заработной платы:

- **стоимость рабочей силы**, т.е. стоимость средств обеспечения жизни и трудоспособности работника (затраты на удовлетворение материальных и духовных потребностей работника и его семьи). Она в свою очередь зависит от достигнутого уровня благосостояния общества, традиций и может изменяться по мере развития страны (возрастают потребности людей, затраты на их обучение и т.д.);
- **квалификация**, условия труда работника; несомненно, работник высокой квалификации будет иметь и более высокий уровень оплаты труда; условия труда работника также влияют на уровень заработной платы, так как труд во вредных, тяжелых, опасных для жизни и здоровья условиях должен иметь соответствующую компенсацию;
- **рост производительности труда работника**; продуктивность труда работника (увеличение количества вырабатываемой им продукции, увеличение объема выполняемой им работы, конечно, при соответствующем уровне качества) позволяет увеличить его заработную плату;
- **конъюнктура на рынке труда**, которая характеризуется соотношением спроса на рабочую силу и ее предложением, степенью остроты конкуренции между претендентами на рабочие места, положением с безработицей; рост безработицы понижает уровень заработной платы (в этом случае спрос на рабочую силу низкий), и наоборот;
- **результаты хозяйственной деятельности предприятия**; получение предприятием высокого уровня прибыли позволяет его руководству выплачивать премии (квартальные, годовые) работникам, что позитивно сказывается на уровне их заработной платы;
- **кадровая политика предприятия**, т.е. работа по повышению квалификации персонала, «продвижение» работников на более ответственные должности, повышение творческой активности персонала, несомненно, сказывается на уровне оплаты труда.

Таким образом, предприятия самостоятельно определяют системы оплаты и мотивации труда своих работников с учетом действующей ставки минимального размера оплаты труда и конъюнктуры рынка.

5.2. Безработица. Политика государства в области занятости



Безработица — это незанятость части экономически активного населения в хозяйственной деятельности.

В экономической науке принято выделять несколько видов безработицы. Например, безработица может быть добровольной и вынужденной.

Добровольная безработица возникает в результате увольнения работника по собственному желанию, в основном по личным причинам. Это могут быть неудовлетворенность уровнем оплаты труда, условиями работы либо другие обстоятельства, по которым работник увольняется даже вопреки воле работодателя.

Вынужденная безработица является следствием сокращения потребности в рабочей силе в связи с неблагоприятной деловой конъюнктурой, структурными изменениями в выпускаемой продукции, технологиях производства. Она возникает также вследствие отсутствия сырья, энергии, комплектующих, приводящего к остановке предприятия, порождается новыми условиями функционирования предприятий и формами найма, а также вынужденным переселением.

Различают также полную, частичную, явную и скрытую безработицу.

При **полной** безработице население, группа или отдельный человек вообще не имеют работы и соответствующего заработка. **Частичная** безработица соответствует неполной занятости, т. е. ситуации, при которой человек не по своей воле трудится неполный рабочий день или неделю, получая соответственно меньшую часть дохода.

ФОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Явная безработица — это безработица в открытой форме, обязательно регистрируемая органами службы занятости, в отличие от скрытой, масштабы которой определяют

исключительно косвенными методами, в том числе с помощью экспертных оценок (рис. 5.3).

Именно скрытая безработица представляет особую опасность для России. Суть **скрытой** безработицы заключается в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, вызванного экономическим кризисом, компания не увольняет работников, а переводит их либо на сокращенный режим рабочего времени (неполная рабочая неделя или рабочий день), либо отправляет в вынужденные неоплачиваемые отпуска. Формально таких работников нельзя признать безработными, но фактически они таковыми являются.



Выделяют три формы **скрытой безработицы**:

- излишняя численность работников на предприятиях и в организациях, получающих полную заработную плату;
- занятость неполное рабочее время при соответствующей заработной плате;
- административные отпуска без сохранения или с сохранением содержания.

Рис. 5.3

Явная безработица обязательно регистрируется органами службы занятости



При проведении и в дальнейшем радикальных реформ на предприятиях скрытая безработица будет неизбежно переходить в открытую форму безработицы. Интенсивность этого процесса тем выше, чем больше происходит банкротств, ликвидаций и реорганизаций.

Одной из наиболее распространенных классификаций является разделение безработицы на **фрикционную, структурную и циклическую**.

Фрикционная безработица существует даже в странах, переживающих бурный экономический расцвет. Ее причина состоит в том, что работнику, уволенному со своего пред-

приятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место. Оно должно устроить его и по роду деятельности, и по уровню оплаты. Даже если на рынке труда такие места есть, найти их удается обычно не сразу.

Фрикционная безработица считается неизбежной и в какой-то степени даже желательной, потому что многие рабочие, добровольно оказавшиеся «между работами», переходят с низкооплачиваемой, малопродуктивной работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает повышение доходов для рабочих и более **рациональное** распределение трудовых ресурсов, а следовательно, и больший реальный объем национального продукта. Таким образом, фрикционная безработица просто неизбежна в нормально организованной экономике.

Фрикционная безработица незаметно переходит в другую категорию, которая называется структурной безработицей.

Структурная безработица связана с изменениями в технологиях, а также с тем, что рынок товаров и услуг постоянно изменяется: появляются новые товары, которые вытесняют старые, не пользующиеся спросом. В связи с этим предприятия пересматривают структуру своих ресурсов и, в частности, ресурсов труда. Как правило, внедрение новых технологий приводит либо к увольнению части рабочей силы, либо к переобучению персонала.

Такая безработица **более болезненна** для людей, чем фрикционная. Возникновение структурной безработицы означает, что многим людям придется осваивать новые профессии. Избежать структурной безработицы невозможно. Это связано с тем, что технический прогресс все время порождает новые товары, технологии и даже отрасли (в настоящее время данные отрасли связаны, как правило, с компьютерными технологиями; появились такие профессии, как веб-дизайнер, системный администратор и др.). В результате **меняется структура** спроса на рабочую силу. А люди с ненужными более в прежнем количестве профессиями теряют работу, пополняя ряды безработных.

Структурная безработица при всей своей болезненности также может не волновать страну, но лишь в том случае, если общее число свободных мест соответствует числу людей, ищущих работу, хотя и имеющих другие специальности. Если рабочих мест вообще меньше, то это означает, что в стране возникла третья, наиболее неприятная форма безработицы — циклическая.

Циклическая безработица присуща странам, переживающим общий экономический спад. В этом случае кризисные явления возникают не на отдельных, а практически на всех товарных рынках. Трудности переживает большинство фирм страны, а потому массовые увольнения начинаются почти одновременно и повсеместно. В итоге в стране общее число свободных рабочих мест оказывается меньше числа безработных. В фазах оживления и подъема появляются новые рабочие места, и безработица постепенно ликвидируется.

Однако циклическая безработица в условиях переходной экономики имеет несколько существенных особенностей. В такой ситуации циклическая безработица фактически превращается в **перманентную безработицу** периода постоянного свертывания производства. Более того, постепенное временное оживление экономики в гораздо меньшей степени **приводит к исчезновению безработицы**, чем это можно было бы ожидать.

Причины этого достаточно понятны: модель «шоковой терапии», приводящая к глобальному спаду, ликвидирует противоречия экономического роста прежде всего за счет трудящихся. Постепенно, конечно, создаются формы общественных работ или другие механизмы сглаживания наиболее жестких последствий безработицы. Однако циклическая безработица, связанная с устойчивой тенденцией к спаду экономики, является **главной формой безработицы** в переходной экономике. Фактически такая стабильная безработица может быть названа скорее застойной, чем циклической.

Застойная безработица, как наиболее типичная форма безработицы переходной экономики, усугубляется тем, что традиции прошлого обуславливают появление надежды у значительной части работников на возможность решения своих проблем в будущем за счет поддержки государства, а не за счет собственной активности.

Еще один из видов безработицы — **сезонная безработица**, которая порождается временным характером выполнения тех или иных видов деятельности и функционирования отраслей хозяйства. К ним относятся сельскохозяйственные работы, рыболовство, сбор ягод, сплав леса, охота, частично строительство и некоторые другие виды деятельности.

В этом случае отдельные граждане и даже предприятия в целом могут интенсивно работать несколько недель или месяцев в году, резко сокращая свою деятельность в осталь-

ное время. В период напряженной работы происходит **массовый набор кадров**, а в период свертывания работ — **массовые увольнения**. Этот вид безработицы по отдельным характеристикам соответствует циклической безработице, по другим — фрикционной, так как она носит добровольный характер.

Прогноз показателей сезонной безработицы можно сделать с высокой степенью точности, поскольку она повторяется ежегодно, и, соответственно, есть возможность подготовиться к решению вызванных ею проблем.

Естественная безработица имеет два важных аспекта: во-первых, этот термин не означает, что экономика всегда функционирует при естественном уровне безработицы и тем самым реализует свой производственный потенциал, а во-вторых, естественный уровень безработицы не является постоянным, подвергаясь частому пересмотру вследствие институциональных изменений.

В настоящее время **за норму** принимают уровень естественной безработицы 1,5 — 3,0 %.

В то же время для России вообще нельзя установить какой-либо допустимый приемлемый уровень безработицы прежде всего из-за низкого уровня жизни населения, когда невозможность трудоустройства или уход с работы резко снизит доходы.



Незанятость в пределах естественной безработицы обязательно требует направления **части ресурсов** общества на **пособия по безработице**, организацию **бирж труда**, переподготовку, проведение и финансирование общественных работ, разработку и реализацию программ социальной поддержки различных групп безработных и т. д.

В условиях экономической и политической нестабильности в обществе политика занятости должна быть направлена на то, чтобы не допустить массовой безработицы, и одним из главных аспектов этой политики должно стать формирование эффективного рынка труда.

ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Безработица как экономическая категория является отражением сложности процесса согласования предложения рабочей силы со спросом на нее. Этот процесс, если его рассматривать в масштабах страны, непосредственно **зависит** от того, насколько обширна территория и как различаются на

ней природно-климатические условия, какую структуру имеет экономика и какое место в этой структуре занимает промышленность, какими отраслями и типами предприятий (по численности персонала) она преимущественно представлена.

Среди других факторов в той или иной степени всегда фигурируют национальные традиции, но главную роль играет **политическое устройство общества**. Именно от последнего зависит, в какой степени при согласовании предложения и спроса учитывают специфику наемного труда. Ведь он не только, как правило, основной или существенный источник дохода, но одновременно и способ реализации определенных жизненных установок и интересов человека, в том числе и в области профессиональной карьеры.

Наконец, особо важна стадия **экономического развития**. Одно дело, когда народное хозяйство функционирует в рамках устоявшейся экономической системы, и совсем другое, когда осуществляется переход (как это происходит в настоящее время в России) к принципиально иной системе. Ситуация различается и в зависимости от того, наблюдаются ли в экономике застой, некоторый спад или кризис, либо происходит подъем производства.



Безработица — это объективно существующий спутник наемного труда независимо от того, признается экономика рыночной или нет, и, соответственно, проводятся или нет официальная оценка численности и регистрация безработных.

Непропорционально высокий уровень средней заработной платы по отношению к производительности труда является лишь одной из причин возникновения безработицы. Существуют и другие причины, некоторые из них специфичны для России. Прежде всего следует отметить, что в условиях рыночной экономики рынок труда находится в постоянном **движении**. Одни предприятия сокращают штаты, другие — увеличивают. Люди уходят на пенсию или покидают работу по иным причинам (например, женщины уходят в декретный отпуск). На их место приходят новые работники, допустим, выпускники учебных заведений. Движение рынка труда по-разному влияет на уровень безработицы.

Даже во времена стабилизации экономической ситуации многие люди временно не трудоустроены (потому что ушли с одной работы и занимаются поисками другой) или впервые ищут работу.

В рыночных условиях, когда уровень заработной платы и льгот сильно зависит от предприятия, люди не торопятся, подыскивая себе достойную работу, и не всегда соглашаются на первое попавшееся предложение трудоустройства. Такая незанятость может достигать 1,6 — 3,0 % общего уровня безработицы.

Начиная с 2000 г., среднегодовая численность занятых в экономике растет, а численность безработных уменьшается. Следует заметить, что с 2011 г. отмечается тенденция роста численности населения России» (табл. 5.2).

Таблица 5.2. Экономическая активность населения России по годам

Показатель	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Численность населения на конец года, млн чел.	146,3	143,2	142,9	143,0	143,3
Среднегодовая численность занятых в экономике, млн чел.	64,5	66,8	67,6	67,7	68,0
В % к предыдущему году	100,6	100,6	100,2	100,2	100,4
Численность безработных, тыс. чел. (по данным выборочных обследований населения)	7 700	5 242	5 544	4 922	4 131
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения, тыс. чел.	1 037	1 830	1 589	1 286	1 065

Развитие экономики характеризуется тем, насколько **эффективно** используются имеющиеся ресурсы, и прежде всего рабочая сила.

Поддержание занятости — важнейшая цель экономической политики государства. Рыночной экономике присущ определенный уровень безработицы, хотя количество безработных ежегодно колеблется.



Дж. Кейнс считал, что при капитализме не существует никакого механизма, характеризующего полную занятость, экономика может быть сбалансирована при значительном уровне безработицы.

Рынок труда (рабочей силы) — важная и многоплановая сфера экономической и социально политической жизни общества. На рынке труда получает оценку стоимость рабочей

силы, определяются условия ее найма, в том числе и величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантия занятости. Рынок труда отражает некоторые тенденции в динамике занятости, ее основных структур, т. е. в общественном разделении труда, мобильность рабочей силы, масштабы и динамику безработицы.

Неполная занятость — это такое положение, при котором выполняемая работа не требует полного использования квалификации и профессиональной подготовки индивида, не соответствует его ожиданиям и не позволяет получать такую заработную плату, какую он мог бы иметь, выполняя ту работу (и в том объеме), на которую мог бы претендовать.

В экономической и социальной литературе для определения понятия «безработица» используют различные термины.



Безработица — это социально экономическое явление, при которой часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. Безработные наряду с занятым населением формируют рабочую силу страны.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Безработным, по определению Международной Организации Труда (МОТ), называют индивида, который:

- не имеет работы в данный момент;
- предпринимает конкретные и активные попытки найти работу;
- в данный момент готов приступить к работе.

Следует отметить, что **социальные последствия** безработицы — это еще одна животрепещущая проблема. Результаты научных исследований, проведенных в последнее время, документально подтверждают существование эмоциональных, социальных, финансовых, семейных, медицинских и политических последствий безработицы.

Однако почти полностью отсутствуют исследования, в которых были бы сопоставлены **результаты деятельности** наемного работника и его семьи в периоды, когда он имеет работу, и те периоды, когда он ее потерял. Поэтому ученые продолжают дискутировать по вопросу: «Безработица — это причина или повод возникновения отрицательных последствий?» Информацию для спора дают те исследования, которые устанавливают соотношения, а не причинно-след-

ственные связи между уровнем безработицы и динамикой функциональных нарушений или помещением человека в специальные лечебные учреждения. Тем не менее, исследования конкретных случаев, изучение групп населения и проведение одномоментных серийных исследований дают сходную картину последствий безработицы и явлений, сопутствующих ей.

Различие в результатах можно объяснить влиянием многих факторов, в частности, уровнем безработицы на момент потери работы, поддержкой со стороны семьи и друзей, запасами, которые могут помочь безработному и его семье пережить трудный период, длительностью безработицы.

Среди **эмоциональных последствий** безработицы называют низкую самооценку, депрессию, самоубийство и необходимость психиатрического лечения в стационаре, среди медицинских проблем — нарушение здоровья, вызванное стрессами (в частности, болезни сердца и почек, алкоголизм и цирроз печени). У работников, которые до объявления об увольнении имели нормальное артериальное давление, сразу после известия об увольнении оно повышалось и оставалось высоким до тех пор, пока они вновь не находили работу. Стрессы, вызванные безработицей, могут сократить продолжительность жизни и, следовательно, повысить уровень смертности.

Существует связь между ухудшением отношений в семье (нарушением функционирования семьи) и детской смертностью, жестким обращением с детьми, разводом, конфликтами между родителями и детьми, необходимостью передачи детей на опеку.

У детей в семьях безработных чаще, чем в семьях работающих, встречаются отклонения в поведении, нарушение работы желудочно-кишечного тракта и бессонница.

У супруги безработного наблюдаются те же психосоматические симптомы, что и у него. Вероятно, безработица оказывает отрицательное воздействие на всех, кого она прямо или косвенно затрагивает.

Ученые обнаружили **несомненную связь** между безработицей и убийствами, насилием и тюремным заключением. Изучение дел о правонарушениях показывает, что до 70 % заключенных в момент ареста не имели работы, что рецидивизм можно объяснить отсутствием работы.

Влияние безработицы на финансовое положение неоспоримо. Работникам и их семьям часто приходится жить на сбережения, продавать вещи и мириться с более низким

уровнем жизни. Кому-то приходится отказываться от дома, автомобиля, объявлять о банкротстве и даже жить на пособие по безработице.



Мало известно о «пороге терпимости», когда члены семьи безработного еще сохраняют способность заботиться друг о друге. Есть основания считать, что стресс, связанный с безработицей, снижает такую способность, в результате чего подростки чаще сбегают из дома, иждивенцев приходится помещать в учреждения системы социального обеспечения; семья отторгает тех, кого считает обременительными.

Несмотря на усилия социальных работников привлечь внимание безработных к своему бедственному положению как политической проблеме, многие безработные не склонны к политической активности. **Причина** кроется в боязни идти вразрез с общепринятыми нормами поведения, опасении поставить под угрозу свои шансы снова найти работу.

Исследователи, к сожалению, еще не установили полный перечень трудностей, которые связаны с поиском работы, и тех сложностей получения новой работы, которые существуют в обществе, не обеспечивающем всеобщую занятость. В государственных службах трудоустройства официально регистрируется только 12 % вакантных рабочих мест. Это лишь усугубляет стресс, испытываемый человеком в процессе поиска работы, в частности, при получении отказа и из-за отсутствия четкого представления о том, где и как искать работу. О рабочих местах, не заявленных на рынке труда, гораздо легче узнать тем, кто имеет работу, чем безработным. **Информация** о том, как искать работу, предоставляемая на курсах по обучению поиску работы, возможно, достигает цели, укрепляя у людей надежду на получение новой работы. Поэтому в последние годы создаются специальные курсы в помощь безработным.

ТРУДОУСТРОЙСТВО БЕЗРАБОТНЫХ

Действия, направленные на оказание содействия в трудоустройстве, демонстрируют большое **разнообразие методов**. Такая работа проводится, например, в рамках клубов ищущих работу. Известно, что в результате проделанной работы у участников программы повысилась мотивация к трудоустройству, многие научились активно и осознанно заниматься поиском работы, повысилась уверенность в себе,

сменился психологический настрой на успешность в поиске или приобретении профессии.

Однако для некоторых категорий людей курсы оказываются **недостаточно эффективными**, поскольку официальная политика государства заключается в сохранении некоторого избытка рабочей силы. Если обучавшиеся на курсах по поиску работы или участвовавшие в программах стимулирования занятости впоследствии потерпят неудачу, невозможность получить работу может парализовать их волю к действиям. В результате они становятся уязвимыми к отрицательному воздействию эффекта долгого отсутствия работы. Они могут вообще потерять шансы на получение работы, так как рискуют попасть в медицинские учреждения на излечение.

Вместе с тем растет численность **незарегистрированных безработных**, которые не считают необходимым обращаться в службу занятости и находят альтернативные источники существования. Это свидетельствует о росте видов деятельности, не учитываемых государственной статистикой, и требует усиления контроля со стороны органов управления. На кого же, с точки зрения опрошенных респондентов, в первую очередь может рассчитывать человек, потерявший работу?



В результате опросов получены следующие данные:

- 2,0 % надеются на местную администрацию;
- 5,8 % — на руководство предприятий;
- 8,6 % — на профсоюзы;
- 70,6 % — только на себя;
- 13,0 % — ни на кого не надеются.

Легко убедиться в том, что граждане отчетливо осознают необходимость личной инициативы и намерены **самостоятельно** выбираться из неблагоприятной ситуации, что происходит в связи с вынужденными обстоятельствами, когда помощи со стороны ждать не приходится.

Итак, большинство респондентов исходит из того, что лучше всего использовать собственные каналы трудоустройства. Каждый четвертый выбирает взаимодействие с соответствующей государственной службой, каждый десятый готов воспользоваться объявлениями в прессе.

Работники, избежавшие увольнения, также испытывают стресс, и чрезмерные психологические нагрузки, пере-

живаемые теми, кто сохраняет работу, могут оказаться даже сильнее, чем стрессы, испытываемые в первый период теми, кто ее потерял.



В опросе о наиболее предпочтительных и действенных способах поиска работы получены данные о том, что рассчитывают:

- на личные связи — 42,9 %;
- государственную службу занятости — 26,5 %;
- объявления — 11,1 %;
- организацию собственного дела — 7,3 %;
- коммерческую службу занятости — 6,1 %;
- обращение к работодателю — 6,1 %.

Установлено, что безработица является фактором, **понижающим заработную плату**. Таким образом, отрицательные последствия безработицы не ограничиваются теми, кто стал ее жертвой. Она может по ударить трудовым коллективам в целом, в том числе профессиональным союзам, помешав их попыткам улучшить качество рабочих мест, условий труда, ввести дополнительные блага и обеспечить другие права человека на рабочем месте.

Отрицательные последствия безработицы для жителей городских и сельских районов еще не поняты до конца. Хотя во время спада увеличивается потребность в психиатрических больницах, тюрьмах и программах социальной помощи, реальный объем потребностей в услугах до сих пор не известен. Ведь одновременно с ростом потребностей в социальной помощи, медицинском обслуживании, лечебных и благотворительных учреждениях поступления от налогов для покрытия этих потребностей снижаются.

Местные органы власти могут ввести **налоговые льготы** для компаний, чтобы не допустить оттока деловой активности из своего региона и стимулировать привлечение новых компаний. А это сокращает экономические возможности финансирования социальных программ.

Занятость — одна из важнейших социально-экономических проблем рыночной экономики. Ее статистическое отражение неоднократно обсуждалось на международных конференциях статистиков труда, проводимых Международным бюро труда (Женева, Швейцария) — основным рабочим органом МОТ.

В соответствии с концепцией рабочей силы, отвечающей международным стандартам, занятость и безработица рассматриваются как две взаимодополняющие характеристики

ки. Равновесию экономической системы соответствует определенный уровень занятости.

При этом обычно **спрос на труд** превышает существующий объем занятости, что обуславливает наличие безработицы. Вместе с тем это превышение небеспредельно для обеспечения экономической и социальной стабильности общества. Поэтому в странах с рыночной экономикой занятость и безработицу изучают систематически.

Статистические данные необходимы при регулировании рынка труда, обеспечении социальной защиты населения, организации своевременной профессиональной подготовки и переподготовки кадров.



Перед статистикой занятости и безработицы стоят следующие задачи:

- сбор данных о численности занятых и безработных как составных частях рабочей силы;
- измерение уровня занятости и безработицы в целях изучения состояния, тенденций на рынке труда;
- изучение трудоустройства населения для оценки ситуации на рынке труда и ее прогнозирования;
- состава занятых и безработных, с тем чтобы разработать программу занятости;
- взаимосвязи между занятостью, доходом, содержанием и другими мотивациями труда в целях разработки программы занятости.

Выполнение этих задач создает условия для измерения предложения рабочей силы и ее фактического использования. Их решение основано на сочетании нескольких источников информации.

Изучение состава занятых по отраслям народного хозяйства, секторам экономики проводят по балансам трудовых ресурсов, составляемым на середину (1 июля), конец, начало (1 января) года и в среднем за год.

В них обобщена не только информация предприятий, получаемая в порядке текущей отчетности по труду, но и данные налоговой инспекции о численности занятых индивидуальным трудом, работающих по найму у отдельных граждан, а также численность работников, учитываемая в централизованном порядке.

Важным **источником информации** о численности безработных являются данные служб занятости, объединивших в 1991 г. ранее действовавшие центры и бюро по трудоустройству граждан.

Работники служб занятости ведут первичную учетную документацию по трудоустройству и занятости населения,

в которую входят карточка персонального учета гражданина, ищущего работу, № 1 и карточка обратившегося в службу занятости за консультацией № 2, а также ежемесячно представляют в органы государственной статистики «Отчет о трудоустройстве и занятости населения».

Однако не все нуждающиеся в работе обращаются к услугам служб занятости. В них **фиксируется** лишь численность официально зарегистрированных безработных (на конец периода: месяца, квартала, года).

Наряду с данными текущей отчетности, для оценки общей численности безработных, начиная с 1992 г., используют материалы выборочных исследований населения по проблемам занятости; с 1999 г. их проводят ежеквартально на последней неделе второго месяца квартала.

Обследованию в течение недели подлежат 60 тыс. граждан в возрасте от 15 до 72 лет. Высокая верхняя возрастная граница позволяет уточнить возможное участие на рынке труда пенсионеров, а низкая — подростков.

Результаты обследования позволяют оценить численность безработных, их распределение по обстоятельствам незанятости, способам поиска работы.

Это особенно важно, так как рынок труда может функционировать как в организованной, так и неорганизованной форме.



Под **экономически активным населением** (рабочей силой) подразумевается часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Численность экономически активного населения измеряется по отношению к определенному периоду и включает занятых и безработных.

Экономически активное население, предлагающее свой труд для производства товаров и услуг, включено в Систему национальных счетов ООН. **Численность** экономически активного населения оценивают по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости.

Помимо минимального возраста в ряде стран установлен **максимальный возраст**. Это означает, что лиц старше данного возраста исключают из расчета численности экономически активного населения. Например, в Дании, Швеции, Норвегии, Финляндии установлен верхний предел 74 года. В России при проведении обследований населения по проблемам занятости ограничиваются возрастом 72 года. Вме-

сте с тем при дальнейшей группировке населения на занятых и безработных, как и в большинстве стран, максимальный возраст не установлен.



В международных стандартах рекомендуется указывать минимальный возраст, принятый при измерении экономически активного населения. Он может быть принят на уровне 6 лет (Египет), 10 лет (Бразилия) и повышается до 16 лет (США, Швеция). В большинстве стран он составляет 14—15 лет. В некоторых странах предусмотрены два минимальных предела: более низкий — для получения информации об экономической деятельности и несколько более высокий — для группировки экономически активного населения: например, в Канаде — 14 и 15 лет, Индии — 5 и 15, Венесуэле — 10 и 15, в России — 15 и 16 лет.

Для того чтобы иметь представление об уровне экономической активности населения страны (региона), определяют долю экономически активного населения в общей численности населения.

Более точно **уровень** экономической активности населения определяют как отношение численности населения не ко всему населению, а к его численности в возрасте от 15 до 72 лет, потому что эта возрастная группа участвует в выборочных обследованиях.

Для каждой возрастной группы характерен свой уровень экономической активности. Желание работать систематически возрастает до возраста 35—39 лет (в некоторые годы до 40—44 лет) и затем постепенно снижается.

5.3. Наемный труд и профессиональные союзы

На многих рынках рабочие продают свои трудовые услуги коллективно через **профессиональный союз** (далее «профсоюз»). Предположим сначала, что формируется профсоюз на конкурентном рынке. Ему приходится вести переговоры с относительно большим числом нанимателей, а не с монополистом.

Основная **цель профсоюза** — повышение заработной платы, и он может добиваться своей цели разными путями.

Наиболее желательным способом повышения заработной платы является **расширение спроса на труд** (повышение спроса на продукцию данной отрасли через рекламу, использование лоббистов в правительстве для получения кон-

трактов или увеличение государственных расходов на те или иные программы и т. д.). Однако главные усилия профсоюзов в направлении повышения заработной платы концентрируются на предложении труда.

Так исторически сложилось, что рабочее движение всегда выступало за проведение политики, которая вела к **сужению предложения труда**, чтобы повысить общий уровень заработной платы. Профсоюзы поддерживают законодательство, которое ограничивает иммиграцию, сокращает детский труд, поддерживает обязательный уход на пенсию, способствует сокращению рабочей недели. Различают два типа профсоюзных объединений: замкнутый и открытый, или отраслевой, тред-юнионизм.

Замкнутый или цеховой тред-юнионизм. Профсоюзы данного типа сокращают число своих членов. Одновременно они вынуждают предпринимателей нанимать только рабочих — членов этих профсоюзов, при этом обеспечивают полный контроль предложения труда. К методам **искусственного** сокращения предложения труда относят: длительный срок обучения; непомерные вступительные взносы; ограничение и запрещение принятия новых членов; квалификационное лицензирование профессий. Квалификационные требования могут включать уровень образования, непомерно строгие экзамены, предъявление личных характеристик о высоких моральных качествах. В США, например, лицензируется около 600 профессий. Многие экономисты считают, что очень высокие зарплаты врачей связаны отчасти с возможностью американской медицинской ассоциации осуществлять контроль предоставления патентов докторам.

Открытый, или отраслевой, тред-юнионизм. Большинство профсоюзов не ограничивают число своих членов. Наоборот, они пытаются объединить всех рабочих. К таким профсоюзам относятся профсоюзы автомобилестроителей, сталелитейщиков, докеров.

Профсоюз может быть и закрытым, если его члены являются квалифицированными специалистами, для которых нет в необходимых количествах соответствующей замены. Но профсоюз, включающий неквалифицированных и полуквалифицированных рабочих, подорвет свое собственное существование, если будет ограничивать число членов в нем, поскольку в таком случае создается значительный резерв не объединенных профсоюзом рабочих, которыми легко можно заменять членов профсоюза при найме на работу.

Если отраслевому профсоюзу удастся объединить фактически всех рабочих данной отрасли, то предприятия будут находиться под большим давлением со стороны профсоюзов при заключении договора о ставке заработной платы. Профсоюз с помощью забастовки может полностью лишит предприятия предложения труда.

Цена труда устанавливается выше, чем равновесная ставка заработной платы при свободной конкуренции. При отсутствии профсоюза, т. е. в условиях конкурентного рынка труда, незанятые рабочие согласились бы на более низкую заработную плату.

Члены профсоюза получают на 10—15 % больше по сравнению с теми, кто не является членами профсоюза. Действия открытых и закрытых профсоюзов приводят к **снижению занятости**. Успех профсоюзов в установлении ставок заработной платы выше равновесной сопровождается уменьшением числа занятых.

Таким образом, профсоюзы играют значительную роль в **формировании** размеров заработной платы, оказывают влияние на эффективность и производительность, занятость. Существенно изменяется роль профсоюзов в экономических отношениях нашей страны в связи с переходом к рынку.

На современном предприятии в рыночных условиях отношения работников с администрацией формируются с помощью коллективных договоров. **Коллективные договоры** заключаются при активном участии профсоюзов.

Цель переговоров, которые ведут, с **одной стороны**, представители компании (вице-президент компании по трудовым отношениям и адвокаты), а с **другой** — комитет профсоюзных деятелей, — выработать взаимно подходящие условия занятости. В коллективный договор прежде всего входит экономический пакет, включающий ставки заработной платы, надбавки и доплаты, сверхурочные ставки, выходные и перерывы, отчисления в пенсионные и другие социальные фонды, а также условия труда. В **соглашение** включают обязательство администрации индексировать заработную плату в соответствии с ростом цен.

В нашей стране в условиях перехода к рынку также возникла необходимость согласования интересов и регулирования отношений между работодателем и наемным работником.

У председателей профсоюзного комитета, впервые начавших проведение договорной кампании, возникает много проблем не только с содержанием разделов коллектив-

ного договора, но и с процедурой ведения предварительных переговоров с администрацией, а также с оформлением документа, его статей и разделов. Правила ведения коллективных переговоров определены ТК РФ.



Текст коллективного договора включает кроме прочих следующие разделы:

- кадровая политика организации (наем и увольнение, повышение квалификации, гарантии занятости работников);
- оплата труда и социальное страхование работников предприятия;
- рабочее время, время отдыха, охрана труда работников организации;
- проведение культурно-массовой и физкультурно-оздоровительной работы;
- социально-бытовые условия труда работников и другие вопросы.

Кроме того, в коллективном договоре может оговариваться порядок обжалования решений администрации предприятия.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Расшифруйте термин «рынок труда».
2. Дайте анализ основных способов купли — продажи рабочей силы, которые использовались в мировой практике.
3. Перечислите факторы, оказывающие влияние на рынок труда.
4. Почему большинство людей работают в сфере наемного труда?
5. Сформулируйте закон предложения для рынка труда.
6. Объясните различия понятий «оплата труда» и «зарплата».
7. Как характеризуют заработную плату работодатель и работник? В чем различия подходов?
8. Перечислите и объясните три основные функции заработной платы.
9. Как формируется величина заработной платы наемного работника?
10. Объясните отличия номинальной заработной платы от реальной? Как это отражается в сумме?
11. Какие формы заработной платы разрешены ТК РФ?
12. Объясните термин «минимальный размер оплаты труда». Какой государственный орган и в каких целях его утверждает?
13. Как определяет коллективный договор ТК РФ? Кто его составляет? Кому он выгоден: работнику, работодателю, обеим сторонам?
14. Какие вопросы, согласно норм ТК РФ, можно включать в текст трудового договора?
15. Почему возникает необходимость в мотивации труда?
16. Что такое безработица? И какие ее виды выделяет экономическая наука?

17. Что такое «скрытая безработица»? Каковы условия ее возникновения?
18. Почему фрикционную безработицу считают неизбежной?
19. Перечислите признаки проявления структурной безработицы.
20. Используя полученный материал и другие примеры проанализируйте социальные последствия безработицы.
21. Выделите и охарактеризуйте категории экономически активного населения в различных странах.
22. Подготовьте материал к докладу «История и роль профсоюзов».
23. Выделите цели создания профсоюзов.



6 Глава

ДЕНЬГИ И БАНКИ

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- каковы основные функции бумажных денег;
- что такое банковская система;
- какую роль играет банковская система в современной рыночной экономике.

6.1. Деньги и их роль в экономике

Считается, что первые монеты появились в Китае и в древнем Лидийском царстве в VII в. до н. э. Около 500 лет до нашей эры персидский царь Дарий совершил экономическую революцию в своем государстве, введя в обращение монеты и заменив ими бартер. Хорошо сохранившиеся наскальные надписи в Персеполисе (современный Иран) свидетельствуют о происходивших изменениях.

Бумажные деньги появились в Китае в VIII в. н. э. (бумага там впервые была произведена приблизительно в 100 г. н. э.). Наиболее ранний тип бумажных денег в Китае представлял собой особые расписки, выпускаемые либо под цен-

ности, сдаваемые на хранение в специальные лавки, либо в качестве свидетельств об уплаченных налогах, хранящихся на счетах в центрах провинций, а не в столице.

Бумажные деньги производили **большое впечатление** на путешественников, посещавших Китай в VII—VIII вв. Знаменитый путешественник Марко Поло писал о том, что выпуск бумажных денег — это новый способ достижения той цели, к которой так давно стремились алхимики. Бумажные деньги, как и металлические, были придуманы ради удобства торгового оборота.

В XIII в. правительство Чингиз-Хана свободно **обменивало** бумажные денежные знаки на золото, поэтому подделка бумажных денег приносила большие доходы и считалась страшным преступлением. К 1500 г. в Китае был прекращен выпуск бумажных денег из-за трудностей, связанных с избыточным выпуском и инфляцией.

Однако уже существовавшие тогда в Китае частные банки продолжали эмиссию бумажных денег.

ДЕНЬГИ КАК ЦЕННОСТЬ

Деньги как ценность в виде благородных металлов — это законченная форма всеобщего эквивалента, представленная благородными металлами, — особым товаром, с потребительской стоимостью которого прочно связана эквивалентная форма стоимости (рис. 6.1). Пока наряду с золотом в роли всеобщего эквивалента выступало серебро, денежная система была биметаллической. Однако уже к началу XX в., одна страна за другой начали переходить к золотой валюте, т. е. монометаллической системе.



В Австралии это произошло в 1892 г., Японии — в 1897 г., России — в 1898 г., США — в 1900 г., в Англии золотая денежная система была введена еще в конце XVIII в., Германии — с 1871 г., Голландии — с 1877 г. В Бельгии, во Франции, в Швейцарии, а также британских и голландских колониальных владениях она начала фактически господствовать с начала XX в.

В настоящее время золото в качестве денежного материала нигде в мире в обращении **не используется**. Более того, если первоначально сохранялся размен находящихся в обращении денег на золото, то постепенно он был везде отменен. Золото в настоящее время может быть приобретено лишь в качестве обычного товара. Только таким кос-

Благородные металлы — законченная форма всеобщего эквивалента

Рис. 6.1



венным путем достигается фактический размен всех разновидностей денег (а их становится больше — появились электронные деньги) на золото и участие его в материально-вещественном обеспечении этих денег. Следует также отметить, что золото выступает в данной роли не монопольно, а наряду с другими товарами (недвижимостью, произведениями искусства и пр.).

Деньги в качестве **средства существования** — это, пожалуй, одно из наиболее великих изобретений человеческой мысли. В живой природе аналогий нет. Вся структура современной экономики предопределена существованием денег. Деньги появились благодаря торговле, а поскольку торговля — одно из наиболее древних занятий человечества, то в старину уходят корни и денежной системы, хотя устройство ее (как и вид денег) многократно и сильно менялось на протяжении истекших тысячелетий.

ДЕНЬГИ КАК ЭТАЛОН ОБМЕНА

При натуральном хозяйстве, когда товар обменивался на товар, потребность в деньгах не была столь острой, как при развитом рынке. И тем не менее даже наиболее примитивные государства создали свои виды денег.



Роль денег — эталона всех обменов — всегда выполнял тот товар, который был в изобилии или пользовался наибольшим спросом.

Историки обнаружили свидетельства того, что у народов мира роль денег играли различные товары: соль, хлопковые ткани, медные браслеты, золотой песок, лошади, раковины и даже сушеная рыба.



Например, в XV в. в Исландии платили так:

- за подкову — 1 сушеную рыбу;
- пару женских башмаков — 3 рыбины;
- бочонок вина — 100 рыбин;
- бочонок сливочного масла — 120 рыбин.

О том, насколько важную роль играли деньги в жизни людей с древнейших времен, свидетельствует такой факт: в одном из ледников Альп археологи обнаружили мумию, пролежавшую там 5 тыс. лет. Когда ее начали обследовать, то обнаружили, что одна рука крепко сжата в кулак и держит медную пластинку. Это означает, что, попав в пургу и поняв, что находится на краю гибели, житель бронзового века больше всего боялся потерять самое ценное, что у него было с собой, — деньги, потому что именно такие медные пластинки играли роль денег.

Исходя из природы материала, можно выделить два основных вида денег: натуральные и символические деньги.

НАТУРАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ

Натуральные (вещественные) деньги (их нередко называют действительными деньгами) включают все виды товаров, которые являлись всеобщими эквивалентами на начальных этапах развития товарного обращения (скот, зерно, меха, ракушки и т. п.), а также деньги из драгоценных металлов (золотые и серебряные).



Характерная **особенность натуральных денег** состояла в том, что они могли существовать не только в качестве денег, но и товара. Номинальная стоимость денег данного вида соответствовала их реальной стоимости (стоимости золота или серебра).

Металлические деньги существовали сначала в форме слитков определенной массы, а затем монет. Металлические деньги возникли в глубокой древности (рис. 6.2).

В России появление первых монет относят к IX — X вв.; в тот период имели хождение как серебряные, так и золо-

Рис. 6.2

Древние монеты:
 а — кельтская
 золотая монета
 (100 г. до н. э.); б —
 лидийская золотая
 монета (600 г. до
 н. э.)



тые монеты. Эпохой господства золотых монет считают XIX в. и начало XX в.

Использование **натуральных денег** (прежде всего, золотых) в качестве всеобщего эквивалента имело существенные преимущества.

Поскольку натуральные деньги имели собственную стоимость, в тот период не могло возникнуть ситуации несоответствия между объемом денежной массы и объемом товаров и услуг на рынке. Если на рынке возникал избыток денег, то золотые и серебряные монеты уходили из обращения, оседая в карманах их владельцев как сокровище. **Ограниченность добычи** золота и серебра являлась препятствием бесконтрольной эмиссии денег.

Оба эти обстоятельства делали невозможной инфляцию, которая стала неизбежной проблемой при переходе от натуральных денег к их заменителям.

Однако с развитием рыночной экономики возможности использования натуральных денег оказались **ограниченными**. Для обслуживания расширяющихся хозяйственных связей требовалось все больше и больше денег.

Золота не хватало, увеличение объема денежной массы для обеспечения сделок оказалось затруднительным, что в свою очередь сдерживало развитие товарообмена.

СИМВОЛИЧЕСКИЕ ДЕНЬГИ

Символические деньги называют знаками стоимости, заменителями натуральных (вещественных) денег. К символическим деньгам относятся **бумажные и кредитные** деньги.

Номинальная стоимость символических денег значительно выше, чем стоимость того материала, из которого они изготовлены. Например, наивысшая ценность десяти бумажных рублей состоит именно в их использовании в качестве денег, а не в каком-либо ином качестве.

Бумажные деньги и различные монеты (из меди, алюминия и иных металлов) появились в то время, когда в часто повторяющихся сделках непосредственное присутствие благородных металлов становится необязательным.

Благодаря силе государственной власти становится возможным заменить золото и серебро в обращении сначала в пределах данного государства, а затем и в мировой торговле знаками стоимости.

Первоначально эти знаки в любой момент могли быть обменены на благородные металлы по номинальной стоимости, что и позволяло им циркулировать в обращении в качестве заменителей денег из драгоценных металлов.

ДЕНЬГИ КАК МЕРА СТОИМОСТИ

Как уже было отмечено, на роль денег как всеобщего стоимостного эквивалента в разное время на различных территориях претендовали многие товары, но в результате окончательный выбор был сделан в пользу **металлов**.



На ранней стадии металлического обращения деньги чеканили из разных металлов, в том числе железа, олова, свинца, меди, серебра и золота. Их форма была также разнообразной: бруски, пластины, слитки, проволока, кольца, металлический порошок. В результате длительного поиска была выбрана оптимальная для металлических денег форма современной монеты. Оказалось, что в таком виде металлические деньги при обращении меньше всего стираются.

Слово монета заимствовано из древнеримской мифологии. На территории храма богини Монеты-Юноны в VI в. до н. э. чеканили и хранили денежные знаки Древнего Рима. В конечном итоге предпочтение было отдано серебру и золоту, так как они обладали свойствами, делавшими их наиболее подходящими для выполнения функций денег.

Однородность означает, что два куска золота (или серебра), одинаковые по массе, ничем не отличаются друг от друга. Поэтому они лучше измеряют стоимость других товаров, чем, например, два быка, так как в живой природе нет ничего абсолютно одинакового.

Делимость означает, что благородные металлы, в отличие от живых или меховых денег, можно разделить на равные части без потерь в стоимости. Таким образом, равные по массе и форме куски благородного металла не только имеют одинаковую стоимость, но и в одинаковой степени измеряют стоимость других товаров.

Портативность означает, что даже небольшие по массе куски благородных металлов имеют достаточно высокую стоимость и уже в небольшом количестве пригодны для измерения стоимости других, в том числе дорогих товаров.

Сохраняемость таких денег означает, что благородные металлы не ржавеют и не портятся со временем. По этой причине монеты из серебра или золота являются более пригодными для длительного обращения и хранения.

Несмотря на перечисленные свойства, металлические деньги со временем были вытеснены **неметаллическими** — отпечатанными на бумаге знаками стоимости. Металлические деньги, в том числе золотые монеты, при длительном обращении стирались и переставали быть действительными эквивалентами реализуемых товаров. Вследствие этого металлические деньги были заменены знаками стоимости, которые приобрели форму символических денег.

Для знаков стоимости характерны **непродолжительный** период обращения и **принудительный курс**, устанавливаемый государством.

Деньги как мера стоимости отражают сущность денег как всеобщего стоимостного эквивалента. В них измеряется стоимость всех товаров. Это возможно потому, что деньги являются специфическим товаром, в котором воплощен абстрактный общественный труд, т. е. обладают меновой стоимостью. Товары в свою очередь сравнимы — качественно однородны и количественно соизмеримы именно как меновые стоимости. Следовательно, измерение стоимости товаров деньгами не требует реального их наличия. Деньги при выполнении ими функции меры стоимости могут выступать как идеальные, мысленно представляемые.



Стоимость товара, выраженную в деньгах, называют **ценой** товара. Однако деньги цены не имеют, и стоимость денег не может быть в них выражена.

ДЕНЬГИ И МАСШТАБ ЦЕН

Для сравнения цен различных товаров их выражают в одинаковых денежных единицах. В эпоху обращения металлических денег это означало приведение к одному масштабу цен.

После прекращения размена кредитных денег на золото официальный масштаб цен утратил свой экономический

смысл. Первоначальное совпадение масштаба цен с весовым содержанием металла отразилось в названии многих денежных единиц: французский ливр, английский фунт стерлингов и т. д.



Масштаб цен — количество металла по массе, принятое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров.



Между деньгами как мерой стоимости и деньгами как масштабом цен существуют определенные **различия**:

- мера стоимости складывается стихийно, а масштаб цен устанавливается в законодательном порядке;
- золото является мерой стоимости по отношению ко всем товарам, а в качестве масштаба цен сопоставляется с самим собой;
- мерой стоимости служит денежный товар, стоимость которого изменяется в зависимости от изменения количества труда, необходимого для его производства, а масштабом цен служит фиксированное количество металла по массе, которое не изменяется в связи с изменением стоимости металла.

Современные деньги, отпечатанные на бумаге, в отличие от золотых монет, **не имеют потребительской стоимости**. В то же время выведенные из обращения золотые монеты можно переплавить и использовать на другие цели: золото как металл всегда востребовано, а современные банкноты, по каким-либо причинам объявленные недействительными и выведенные из обращения, вряд ли можно где-либо применить.

Если стоимость золотой монеты (как куска золота) уместно сравнивать со стоимостью других товаров, то аннулированная банкнота потребительской стоимости **не имеет**, поэтому с помощью современных денег, находящихся в обращении, можно только измерить (подсчитать) стоимость того или другого товара. Таким образом, современные банкноты служат всего лишь единицами счета для измерения стоимости товаров.

В странах с высоким уровнем инфляции, которая приводит к утрате деньгами почти всех функций, в качестве единицы счета часто используют иностранную валюту. Это называется **эффектом валютного замещения**. Абсолютного вытеснения национальной валюты иностранной, конечно, не допускается. Как правило, в законе о денежной системе страны указано, что законным платежным средством на ее

территории признается только национальная денежная единица. Однако на частном уровне субъекты экономики оценивают стоимость товаров и, по возможности, привлекают, размещают денежные средства, а также осуществляют расчеты в иностранной валюте.

Существуют две легальные формы ограничения функционирования денег в качестве единицы счета — бартерная торговля и торговля с помощью купонов.

Бартерная сделка представляет собой обмен товарами на одинаковые суммы. Такие сделки осуществляются по взаимному согласию торговых партнеров в условиях стабильной денежной системы, когда национальные денежные единицы выполняют свои функции и товарно-денежные отношения существуют.

Бартерные сделки позволяют **экономить средства** на банковское обслуживание торговых сделок.



Бартерная торговля представляет собой обмен товарами без движения денег. Часто бартер отождествляют с натуральным обменом, но это неправильно.

Натуральный обмен — вынужденный прямой обмен товарами, при котором деньги выпадают из цепи «деньги (Д) — товар (Т) — деньги (Д)». К такому обмену приводит инфляция в крайнем своем проявлении, когда деньги перестают выполнять все свои функции, что приводит к уничтожению товарно-денежных отношений.

Торговля с помощью купонов, специальных талонов представляет собой попытку планирования потребления определенных товаров. Причиной торговли с помощью купонов может быть либо дефицит определенных товаров, либо целенаправленная политика товаропроизводителей. В обоих случаях выпускаются купоны, которые позволяют приобретать определенные товары.

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

После того как стоимость товара оказалась выраженной в идеальных деньгах, что происходит еще до процесса обращения, следует превращение товара в действительные деньги, т. е. его продажа, имеющая место уже непосредственно в процессе обращения. **Товарное обращение**, опосредуемое деньгами, означает куплю-продажу товаров: продажа товара означает его обмен на деньги, а купля — обмен денег на товар.

В целом товарное обращение можно представить формулой Т—Д—Т, из которой следует, что деньги при товарном

обращении выступают в качестве посредника или выполняют функцию средства обращения.

Функция денег как **меры стоимости** отличается от функции денег как **средства обращения**:

- мерой стоимости служат **идеальные**, а средством обращения — **реальные** деньги;
- мерой стоимости служат только **полноценные**, а средством обращения могут служить также **неполноценные** и **бумажные** деньги.



К. Маркс указывал на пять функций, выполняемых деньгами его эпохи — золотыми монетами:

- 1) мера стоимости;
- 2) средство обращения;
- 3) средство платежа;
- 4) средство образования сокровищ;
- 5) мировые деньги.

Функционирование денег как **средства обращения** позволяет преодолеть индивидуальные, временные и пространственные границы, которые характерны для непосредственного обмена товара на товар.

Функция денег как **средства платежа** осуществляется следующим образом. Товар не всегда продается за наличные деньги. Чаще всего фирмы продают свои товары в кредит, т. е. с отсрочкой платежа. В указанный в долговом обязательстве срок должник уплачивает положенную сумму денег. Таким образом, выполняя функцию средства обращения, деньги служат посредником при обмене товаров, а выполняя функцию средства платежа, завершают процесс обмена.

Деньги выполняют функцию средства платежа не только при продаже товаров в кредит, но и при погашении других обязательств.

При безналичных расчетах в качестве меры стоимости могут служить идеальные деньги, при наличных расчетах деньги должны быть только реальными.

Функцию средства платежа выполняют неполноценные, обычно реальные, деньги, а при взаимном погашении долговых обязательств — идеальные.

Некоторые экономисты разграничивали указанные функции, чтобы отметить момент возникновения коммерческого кредита: платеж опаздывает за сделкой купли-продажи товара.

ДЕНЬГИ КАК СРЕДСТВО ОБРАЗОВАНИЯ СОКРОВИЩ

Деньги как всеобщий стоимостной эквивалент, в обмен на который можно приобрести другой товар, становятся воплощением общественного богатства. Стремление к обладанию богатством в его всеобщей форме побуждает товаровладельцев к накоплению денег. В этом случае за актом продажи одного товара не следует акт покупки другого товара. Деньги извлекаются из обращения и выполняют **функцию образования сокровищ**. При этом деньги должны быть одновременно полноценными и реальными.

В современной западной экономической литературе функцию денег как средства образования сокровищ называют функцией денег как средства сбережения (накопления).

Деньги в качестве средства сбережения (накопления) обеспечивают развитие производства и его модернизацию.

МИРОВЫЕ ДЕНЬГИ

Функция мировых денег отличается от функций денег как средства обращения и средства платежа на внутреннем рынке. Выполнение функции мировых денег подразумевает, что деньги служат всеобщим международным:

- платежным средством;
- покупательным средством;
- воплощением общественного богатства.

В роли международного **платежного средства** деньги выступают при расчетах по международным балансам. Если платежи данной страны за определенный период превышают ее денежные поступления из других стран, то страна вывозит золото для погашения обязательств.

Деньги выступают на мировом рынке как международное **покупательное средство** в случае, если нарушается равновесие обмена товарами между различными странами и одна из них вынуждена ввезти те или иные товары из других стран, оплачивая их наличными.

Деньги служат всеобщим воплощением **общественного богатства**, а также средством перенесения этого богатства из одной страны в другую. С помощью денег как всеобщего стоимостного эквивалента можно получить любой товар.

В связи с этим деньги становятся непосредственно всеобщим воплощением общественного богатства. Перенесение этого богатства из одной страны в другую возможно в следующих случаях:

- победившее в войне государство взимает денежную контрибуцию с побежденной страны;
- одна страна предоставляет другой стране заем.

Функция «мировые деньги» возникла еще в докапиталистических формациях, но не получила должного развития из-за отсутствия мирового рынка и неразвитости международного кредита. Наиболее полное развитие эта функция получила при капитализме, когда возник мировой рынок, связывающий между собой все страны.

В современной западной экономической литературе функцию «мировые деньги» не рассматривают.



К.Маркс жил в эпоху золотомонетного стандарта и указывал на перечисленные ранее функции денег применительно к золотым монетам, т.е. современным ему деньгам. Золотые монеты обращались без ограничений, для их использования в международных расчетах не требовалась конвертация. Выходя на мировой рынок, золотые монеты, по выражению К.Маркса, «сбрасывали свои национальные мундиры» и принимались в платежи по массе.

В условиях, когда золото выполняло все функции денег, денежная и валютная системы — национальная и мировая — были тождественны. В условиях всех остальных денежных систем говорить о выполнении деньгами функции мировых денег можно только условно.

ВИДЫ ДЕНЕГ

Деньги в своем развитии выступали в двух видах: действительные деньги и знаки стоимости (заместители действительных денег).



Действительные деньги — деньги, у которых номинальная стоимость (обозначенная на них стоимость) соответствует реальной стоимости, т.е. стоимости металла, из которого они изготовлены.

Металлические деньги (медные, серебряные, золотые) имели разную форму: сначала штучные, затем весовые. Мо-

нета более позднего развития денежного обращения имела установленные законом отличительные признаки (внешний вид, весовое содержание). Наиболее удобной для обращения оказалась **круглая форма монеты** (меньше стиралась), лицевая сторона которой называлась «аверс», оборотная — «реверс», а обрез — «гурт». В целях предотвращения порчи монеты гурт делали нарезным.

Для действительных денег была характерна **устойчивость**, что обеспечивалось свободным разменом знаков стоимости на золотые монеты, свободной чеканкой золотых монет при определенном и неизменном золотом содержании денежной единицы, свободным перемещением золота между странами. Благодаря своей устойчивости действительные деньги беспрепятственно выполняли все пять функций.



Появление **знаков стоимости** при золотом обращении было вызвано объективной необходимостью:

- золотодобыча не успевала за производством товаров и не удовлетворяла полностью потребность в деньгах;
- золотые деньги высокой портативности не могли обслуживать мелкий по стоимости оборот;
- золотое обращение не обладало по объективным причинам экономической эластичностью, т.е. способностью быстро расширяться и сжиматься;
- золотой стандарт в целом не стимулировал производство и товарооборот.

Золотое обращение просуществовало в мире относительно недолго — до Первой мировой войны, когда воюющие страны для покрытия своих расходов осуществляли эмиссию знаков стоимости. Постепенно золото исчезло из обращения.

В обращении появились бумажные и кредитные деньги.

БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ

Бумажные деньги — представители действительных денег. Исторически они появились как заместители находившихся в обращении золотых монет. Объективная возможность обращения этих денег обусловлена особенностями функции денег как средства обращения, когда деньги являлись мимолетным посредником товаров.

Впервые бумажные деньги (ассигнации) появились в России в 1769 г. По сравнению с золотыми такие деньги

создавали товаровладельцам определенные преимущества (легче хранить, удобны при расчетах за мелкие партии).

Право выпуска бумажных денег присваивает себе государство. Разность между номинальной стоимостью выпущенных денег и стоимостью их выпуска (расходы на бумагу, печатание) образует эмиссионный доход казны, являющийся существенным элементом государственных поступлений.

На начальном этапе государство выпускало бумажные деньги наряду с золотыми и в целях их внедрения в обращение обменивало на них. Однако появление, а затем и рост дефицита бюджета вызвали расширение эмиссии бумажных денег, размер которой зависел от потребности государства в финансовых ресурсах.

Бумажные деньги выполняют лишь **две функции**: средство обращения и средство платежа. Отсутствие золотого обмена не позволяет им уйти из обращения.

Государство, постоянно испытывающее недостаток средств, увеличивает выпуск бумажных денег без учета товарного и платежного оборота.

Экономическая **суть бумажных денег** исключает возможность устойчивости бумажно-денежного обращения, так как выпуск их не регулируется потребностями товарооборота, и механизм автоматического изъятия излишка бумажных денег из обращения отсутствует.

В результате бумажные деньги, задержавшиеся в обращении независимо от товарооборота, переполняют каналы обращения и обесцениваются. **Причины обесценения** заключаются в избыточном выпуске бумажных денег государством, потере доверия к эмитенту и неблагоприятном соотношении экспорта и импорта страны.

Сущность бумажных денег заключается в том, что они **выступают знаками стоимости**, выпускаемыми государством для покрытия бюджетного дефицита, обычно их не заменяют на золото и государство наделяет их принудительным курсом.

КРЕДИТНЫЕ ДЕНЬГИ

Появление кредитных денег связано с развитием **кредитных отношений**, когда купля-продажа начала осуществляться в кредит, с рассрочкой платежа, где деньги выступают обязательством, которое должно быть погашено через

заранее установленный срок действительными деньгами. Изначальное экономическое значение этих денег — сделать денежный оборот эластичным, способным отражать потребности товарооборота в наличных деньгах; экономить действительные деньги; способствовать развитию безналичного оборота.

Постепенно с развитием капиталистических товарно-денежных отношений, сущность кредитных денег претерпевает значительные изменения. В условиях господства капитала кредитные деньги выражают не взаимосвязь между товарами на рынке, как было раньше (Т — Д — Т), а отношение денежного капитала (Д — Т — Д), поэтому денежный капитал выступает в форме кредитных денег.



Кредитные деньги прошли следующий **путь развития**: вексель, акцептованный вексель, банкнота, чек, электронные деньги, кредитные карточки. Кредитные деньги возникают и действуют наряду с золотыми деньгами, постепенно набирая силу и вытесняя золотые деньги. Кредитные деньги выступают как в виде соответствующим образом оформленных бумаг (банкнот, чеков, векселей, банковских кредитных карт), так и в виде соответствующих записей на счетах.

Кредитные деньги, как символические деньги, требуют для своего эффективного функционирования **государственной гарантии**. Такую гарантию обеспечивает наличие государственных законов, регламентирующих правила выпуска и обращения векселей и банкнот, а также правил и процедур совершения депозитных операций, предусматривающих, в частности, и ответственность за нарушение этих законов, правил и процедур. В период становления кредитных денег одной государственной гарантии для их прочности и устойчивости было еще недостаточно. В течение длительного времени кредитные деньги существовали на основе золотых денег и наряду с ними принимая на себя обеспечение все большей части оборота товаров и капитала.

Денежные системы в течение длительного времени сочетали функционирование металлической системы, состоящей из **золота в виде слитков и монет**, и системы кредитных денег, состоящей из векселей, чеков, банкнот, кредитных банковских карт, депозитных счетов в банках и т. д. Золото играло роль опоры, гаранта сохранения ценности, а механизм связи и взаимодействия двух систем — металлической и кредитной — обеспечивался путем размена банкнот и вкладов на золото. Поскольку кредитная система ча-

сто не справлялась со своими задачами, особенно в периоды кризисов, на передний план выходило золото как надежный гарант ценностей.



В XX в. роль золота в качестве денег постепенно исчерпывается, и его вытесняют из денежного мира кредитные деньги. Вначале золото было вытеснено из внутреннего экономического оборота, а затем и из международных расчетов. Можно сказать, что XX в. стал веком эпохи утверждения кредитных денег, соответствующих потребностям современной развитой экономики.

Вексель как средство платежа. Вексель — письменное безусловное обязательство должника уплатить определенную сумму в заранее оговоренный срок и в установленном месте. Различают простой вексель, выданный должником, и переводный, выписанный кредитором и направленный должнику для подписи с возвратом кредитору. **Переводный вексель** (тратта) получает возможность обращаться благодаря передаточной надписи (индоссаменту) на обороте документа. По мере увеличения передаточных надписей циркулярная сила векселя возрастает, поскольку каждый индоссант (лицо, подписывающее данный вексель) несет солидарную ответственность по векселю.

В настоящее время в обращении находятся и **казначейские векселя**, выпускаемые государством для покрытия дефицита бюджета и кассового разрыва, дружеские векселя, выписанные одним лицом на другое в целях учета их в банке, бронзовые векселя, не имеющие товарного покрытия.



Вексель характеризуется следующими особенностями:

- абстрактность, т.е. отсутствие на документе информации о виде сделки;
- бесспорность, означающая обязательную оплату векселя;
- обращаемость, т.е. передача векселя как платежного средства другим кредитором, что создает возможность взаимного зачета вексельных обязательств. Платежная гарантия еще более возрастает при акцепте (согласии) векселя банком (акцептованный вексель).

Вексель имеет определенные границы обращения:

- функционирует между лицами, хорошо информированными о платежеспособности друг друга и осуществляющими торгово-экономические отношения;
- обслуживает преимущественно оптовую торговлю, погашается между участниками вексельного обращения наличными деньгами.

В России в разных сферах действуют коммерческий, банковский, казначейский векселя и другие его виды.

Коммерческий вексель выдают под залог товара. **Банковский вексель** (впервые предложенный своим клиентам Инкомбанком в начале 1992 г.) выдает банк-эмитент при наличии определенной суммы у клиента на депозите. В отличие от коммерческого банковский вексель в своем российском варианте имеет депозитную форму.

Это по существу **простой вексель**, так как его выписывает клиент банка своему поставщику в оплату за товары, но он может быть индоссирован третьему лицу. Банковский вексель дает предприятию новое платежное средство, гарантированное банком. Кроме получения дохода по депозиту, на основе которого банк выдает вексель, предприятие получает возможность расчета со своими партнерами, особенно это актуально при задержках в прохождении платежных документов через расчетно-кассовый центр Центрального банка России. Каждый банк, выпускающий их, имеет свои особенности, прежде всего, это предоставление банком преимуществ своим клиентам-векселедержателям.

Банкноты. Кредитные деньги, выпускаемые эмиссионным банком страны, называют **банкнотами**. Впервые банкноты были выпущены в конце XVII в. на основе переучета частных коммерческих векселей. Первоначально банкнота имела двойное обеспечение: коммерческую гарантию, поскольку выпускалась на базе коммерческих векселей, связанных с товарооборотом, и золотую гарантию, обеспечивавшую обмен на золото. Такие банкноты называли **классическими**, они имели высокую устойчивость и надежность. Центральный банк располагал золотым запасом для обмена, что исключало обесценение банкноты. В отличие от векселя банкнота представляет собой **бессрочное долговое обязательство** и обеспечивается общественной гарантией Центрального банка, который в большинстве стран стал государственным.

В настоящее время банкнота поступает в обращение путем банковского кредитования государства, банковского кредитования хозяйства через коммерческие банки, обмена иностранной валюты на банкноты данной страны.

Центральные банки стран выпускают банкноты строго определенного достоинства. По существу они являются **национальными деньгами** на всей территории государства. Материальное обеспечение в виде товаров или золота отсутствует. Для изготовления банкнот используют особую бумагу и применяют меры, затрудняющие их подделку.

Чеки. Денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ владельца счета в кредит-

ном учреждении о выплате его держателю указанной суммы, называют **чеком**. Чековому обращению предшествует договор между клиентом кредитного учреждения и этим учреждением об открытии счета на сумму внесенных средств или предоставленного кредита. Клиент на эту сумму выставляет чеки, а кредитное учреждение их оплачивает. В чековом обращении участвуют: **чекодатель** (владелец счета), **чекополучатель** (кредитор чекодателя) и **плательщик по чеку** (кредитное учреждение).



Впервые чеки появились в обращении в XVI—XVII вв. одновременно в Великобритании и Голландии. С развитием кредитной системы они получили широкое распространение.

Различают три основных вида чеков:

- **именной чек** — на определенное лицо без права передачи;
- **предъявительский чек** — без указания получателя;
- **ордерный чек** — на определенное лицо, но с правом передачи посредством индоссамента на обороте документа.

Во внутреннем обороте развитых стран чеки используют для получения наличных денег в кредитном учреждении как средства платежа и обращения, а также в качестве инструмента безналичных расчетов, осуществляемых посредством перечислений по счетам в кредитных учреждениях и зачета взаимных требований. Наиболее простым взаимным зачетом являются расчеты **между клиентами одного банка**, при расчетах между разными банками чеки учитываются расчетной палатой. В международных расчетах также используют банковские чеки для проведения коммерческих платежей, но в основном при платежах неторгового характера.

Расчетные чеки — письменные поручения банку провести денежный платеж со счета чекодателя на счет чекодержателя, — использовали для безналичных расчетов.

Денежные чеки служили для получения предприятиями и организациями наличных денег.

Быстрое расширение чекового обращения после Второй мировой войны потребовало изменения форм платежей. Научно-технический прогресс и развитие электронно-вычислительной техники обеспечили создание в передовых зарубежных странах **автоматизированных электронных установок** для обработки чеков и ведения текущих счетов. Электронные устройства и система связи для выполнения кредитных и платежных операций (зачисления и списания

средств, переводов со счета на счет, начисления процентов, контроля состояния счетов) посредством передачи электронных сигналов без участия бумажных носителей способствовали возникновению электронных денег. С их помощью происходит подавляющая часть межбанковских операций.

Внедрение ЭВМ в кредитных учреждениях создало условия для замены чеков **кредитными карточками**. Это, по существу, не деньги, а средство получения краткосрочной ссуды в кредитном учреждении. Их выпускают кредитные учреждения на основе счета клиента в форме пластиковой карты с нанесенной на ней встроенной микросхемой. За рубежом кредитные карты применяют в розничной торговле и сфере услуг. Наиболее распространены банковские, торговые карты, а также карты для приобретения бензина, оплаты развлекательных мероприятий.

В России также появляются **кредитные и «зарплатные» пластиковые карты**. Многие банки выпускают по договору с организациями пластиковые карты для зачисления заработной платы.

Клиент банка, имеющий подобную карту, может в любое время по желанию обналечить в банкомате или осуществить оплату товара в магазине, если там имеются пост-терминалы. К сожалению, торговые организации пока не заинтересованы нести расходы по установке пост-терминалов из-за недостаточного количества эмитированных банками пластиковых карт.

В Российской Федерации предприниматели и организации применяют чеки только для **снятия наличных денежных средств** с расчетного счета. При этом используют чековые книжки на 25 и 50 листов. Безналичные расчеты чеками не нашли практического применения в банковской практике. Эмиссия банковских чеков «Россия» в начале 1990-х гг. не увенчалась успехом из-за слабой защищенности этих бумаг от подделок.

ДЕНЬГИ КАК СРЕДСТВО ОБРАЩЕНИЯ

Количество денег, необходимое для выполнения функций денег как средства обращения, зависит от трех факторов:

- количества проданных на рынке товаров и услуг (связь прямая);
- уровня цен товаров и тарифов (связь прямая);
- скорости обращения денег (связь обратная).

Закон денежного обращения устанавливает количество денег, необходимое для выполнения ими функций средства обращения и средства платежа.

Все факторы определяются условиями производства. Чем больше развито общественное разделение труда, тем больше объем продаваемых товаров и услуг на рынке; чем выше уровень производительности труда, тем ниже стоимость товаров и услуг, а также цены. Это можно выразить формулой

$$D_{\text{ср.обр}} = \frac{C_{\text{т.ц}}}{\text{Ч}_{\text{об.вр}}}, \quad (6.1)$$

где $D_{\text{ср.обр}}$ — количество денег для выполнения функции как средства обращения; $C_{\text{т.ц}}$ — сумма товарных цен; $\text{Ч}_{\text{об.вр}}$ — среднее число оборотов одноименных денежных единиц (скорость обращения денег).

Скорость обращения денег определяется числом оборотов денежной единицы за известный период, так как одни и те же деньги в течение определенного периода постоянно переходят их рук в руки, обслуживая продажу товаров и оказание услуг.

При функционировании золотых денег их количество поддерживалось на необходимом уровне стихийно, поскольку регулятором служила функция денег как средства образования сокровищ.

Эта функция устанавливала сравнительно правильное соотношение между денежной массой и товарами, необходимыми для обращения. Лишние деньги в обращении исключались, они уходили в накопление. При росте товарной массы деньги возвращались в оборот.

С появлением функции денег как средства платежа общее количество денег должно уменьшиться. Кредит оказывает обратное влияние на количество денег. Такое уменьшение вызывается **погашением** путем взаимного зачета определенной части долговых требований и обязательств.



Количество денег для обращения и платежа определяют следующие условия:

- общий объем товаров и услуг, находящихся в обращении (прямая зависимость);
- уровень товарных цен и тарифов на услуги (прямая зависимость, поскольку чем выше цены, тем больше требуется денег);
- степень развития безналичных расчетов (обратная связь);
- скорость обращения денег, в том числе кредитных (обратная связь).

При металлическом обращении количество денег стихийно регулировалось их функцией как средства накопления сокровищ, т. е. денежная масса увеличивалась и сокращалась, свободно приспособляясь к потребностям товарного производства, количество денег всегда сохранялось на требуемом уровне. Это обеспечивало устойчивость денежного обращения.

При **отсутствии** золотого стандарта начал действовать закон бумажно-денежного обращения, в соответствии с которым количество знаков стоимости приравнивалось к оценочному количеству золотых денег, необходимых для обращения. При таком положении стабильность денег пошатнулась, появилась возможность их обесценивания.

В настоящее время в условиях **демонетизации золота**, т.е. утраты им своих денежных функций, закон денежного обращения претерпел модификацию. Уже нельзя оценить количество денег с точки зрения даже приблизительного их расчета с помощью золота. Оно ушло из обращения и не выполняет функции не только средства обращения и платежа, но и как мера стоимости.

Мерой стоимости товаров и услуг стал денежный капитал, измеряющий стоимости не на рынке при обмене путем приравнивания товара к деньгам, а в процессе производства — товара к товару.

Следовательно, количество неразменных кредитных денег должно определяться **стоимостью всех ценностей** в стране через денежный капитал. Стихийный регулятор

Рис. 6.3

Государство играет свою роль в регулировании денежного обращения



общей величины денег при господстве кредитных денег отсутствует.

Государство начинает играть свою роль в регулировании денежного обращения (рис. 6.3).

Эмиссия кредитных денег без учета реальной стоимости произведенных товаров и оказанных услуг в стране в процессе производства, распределения и обмена неизбежно вызовет их излишек и в конечном итоге приведет к обесцениванию денежной единицы.

Главное условие стабильности денежной единицы страны — соответствие потребности хозяйства в деньгах фактическому поступлению их в наличный и безналичный оборот.

6.2. Банковская система

Банковская система Российской Федерации включает в себя Центральный банк (ЦБ РФ), кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.



Кредитная организация — юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) ЦБ РФ имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные федеральным законом; образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество.

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

Небанковская кредитная организация — кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные федеральным законом; допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливает ЦБ РФ.

Иностранный банк — это банк, признанный таковым по законодательству иностранного государства, на территории которого он зарегистрирован.

Кредитные организации могут создавать союзы и ассоциации, не преследующие цели извлечения прибыли, для

защиты и представления интересов своих членов, координации их деятельности, развития межрегиональных и международных связей, удовлетворения научных, информационных и профессиональных интересов, выработки рекомендаций по осуществлению банковской деятельности и решению иных совместных задач кредитных организаций. Союзам и ассоциациям кредитных организаций запрещается осуществление банковских операций.

Согласно Федеральному закону от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (в ред. от 12.10.2015) могут создаваться банковские группы и банковские холдинги.

Банковской группой признается не являющееся юридическим лицом объединение кредитных организаций, в котором одна (головная) кредитная организация оказывает прямо или косвенно (через третье лицо) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другой (других) кредитной организации (кредитных организаций).

Банковским холдингом признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц с участием кредитной организации (кредитных организаций), в котором юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией (головная организация банковского холдинга), имеет возможность прямо или косвенно (через третье лицо) оказывать существенное влияние на решения, принимаемые органами управления кредитной организации (кредитных организаций).



Уставный капитал кредитной организации согласно Федеральному закону «О банках и банковской деятельности» составляется из величины вкладов ее участников и определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов.

Минимальный размер уставного капитала на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме:

- 1) 1 миллиард рублей — для вновь регистрируемого банка с универсальной лицензией;
- 2) 300 миллионов рублей — для вновь регистрируемого банка с базовой лицензией;

Для небанковских кредитных организаций устанавливаются другие суммы минимального размера уставного капитала.

РОЛЬ БАНКОВ В ЭКОНОМИКЕ

Банки — довольно древнее экономическое изобретение. Считается, что первые банки возникли на Древнем Востоке в VIII в. до н. э., когда уровень благосостояния людей позволил им делать сбережения при сохранении приемлемого уровня текущего потребления. Затем банки появились в Древней Греции. Наиболее чтимые храмы начали принимать деньги граждан на хранение во время войн, поскольку воюющие стороны считали недопустимым грабить святилища. Взоры предпринимателей того времени — ремесленников и купцов — обратились в сторону **хранилищ денег**. Так пересеклись интересы двух важнейших участников экономики — коммерсанта, нуждающегося в капитале для расширения своей деятельности и владельца сбережений. Этому банки обязаны своим рождением.

Банки возникли в глубокой древности как фирмы, специализирующиеся на оказании особого рода услуг: хранении сбережений и предоставлении кредитов. Со временем банки освоили также деятельность, связанную с организацией расчетов за покупаемые и продаваемые товары внутри страны и на мировом рынке. Это позволило ускорить платежи и повысить их надежность, что оказало положительное влияние на развитие торговли и мировой экономики в целом.

Существуют разнообразные банки. В зависимости от того или иного критерия их можно классифицировать по разным признакам.

По форме собственности выделяют государственные, акционерные, кооперативные, частные и смешанные банки. Государственная форма собственности чаще всего относится к Центральным банкам.



Капитал ЦБ РФ принадлежит государству. Подобная ситуация сложилась у Центральные банки таких стран, как Германия, Франция, Великобритания, Бельгия. Доля государства в капитале Центрального банка Японии составляет 50 %, остальная часть принадлежит другим банкам; в Швейцарии государству принадлежит 47% капитала Центрального банка (оставшиеся 53% принадлежат кантонам); в Австрии 50% капитала Австрийского национального банка владеет государство, другими 50% — частные лица.

Коммерческие банки в рыночном хозяйстве чаще всего являются частными (по международной терминологии понятие частного банка относится не только и даже не столь-

ко к банкам, принадлежащим отдельным лицам, сколько к акционерным и кооперативным банкам). При централизованной системе экономики коммерческие банки, как правило, государственные.

По законодательству большинства стран на национальных банковских рынках допускается функционирование иностранных банков.

В некоторых странах (например, во Франции) деятельность иностранных банков не ограничивается. В Канаде и других странах для иностранных банков вводится определенный коридор, в количественных рамках которого они могут разворачивать свои операции.

По правовой форме организации коммерческие банки можно подразделить на акционерные общества открытого и закрытого типа. По экспертным оценкам, к концу 1995 г. в России в режиме закрытых форм работали примерно 60 % коммерческих банков. Разрешена деятельность иностранных банков, а также банков с российским и иностранным совместным капиталом.



На 1 января 2004 г. в России работали 128 кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале, получившие право осуществления банковских операций.

По функциональному назначению банки можно подразделить на следующие типы: эмиссионные, депозитные и коммерческие.

Эмиссионными являются все Центральные банки, их классической операцией является выпуск наличных денег в обращение. Они не заняты обслуживанием индивидуальных клиентов. **Депозитные** банки специализируются на аккумуляции сбережений населения. Депозитная операция (прием вкладов) служит для данных банков основной операцией. **Коммерческие** банки совершают все операции, разрешенные банковским законодательством. Такие банки составляют ядро второго яруса банковской системы рыночного хозяйства.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ

Банки по характеру выполняемых операций условно можно разделить на банки универсальные и специализированные. **Универсальные банки** могут выполнять полный перечень банковских услуг, обслуживать, независимо от на-

правленности своей деятельности, как физических, так и юридических лиц. В отличие от универсальных банков **специализированные банки** занимаются определенными видами операций. Среди специализированных банков находятся банки, выполняющие в основном внешнеэкономические операции, ипотечные банки и др.

В последние годы как в нашей стране, так и за рубежом эксперты отмечают наличие двух тенденций: **универсализации** и **специализации** банковской деятельности, подчеркивая, что со специализацией банков усиливаются тенденции к универсализации. Традиционно занимавшиеся в большей степени теми или иными операциями коммерческие банки вторгаются в смежные сферы деятельности. Следовательно, вид коммерческого банка (универсальный, отраслевой, специального назначения, региональный и т. п.) определяется наряду с содержанием его операций степенью развития экономики страны, кредитных отношений, денежного и финансового рынков.



В России чаще всего декларируется необходимость развития универсальных банков. Считается, что универсальность деятельности способствует диверсификации и уменьшению риска, создает удобство клиенту, поскольку он может удовлетворять свои потребности в более разнообразных видах банковского продукта. Универсальным банкам уделяют значительное внимание и в большинстве европейских стран.

Идея универсальной банковской деятельности развивалась параллельно со специализацией банковского хозяйства. Такова закономерность эволюции мирового банковского общества. Принято считать, что специализация позволяет банкам **повышать качество** обслуживания клиентов, снижать себестоимость банковского продукта. Идея специализации более характерна для банков США.

Мировой опыт свидетельствует о том, что банки могут развиваться как в направлении универсальности, так и специализации. И в том и в другом случае банки могут получить хорошую прибыль, и лишь клиенты могут ответить на вопрос о том, какое направление окажется предпочтительным.

Возможна классификация и по обслуживаемым банками отраслям. Банки могут быть **многоотраслевыми** и обслуживающими преимущественно **одну из отраслей** или подотраслей (авиационную, автомобильную, нефтехимическую промышленность, железнодорожный транспорт, сельское хозяйство).

В России преобладают многоотраслевые банки, что более предпочтительно в целях снижения банковского риска. Вместе с тем в нашей стране достаточно представительна прослойка банков, созданных группами предприятий отраслей. Они обслуживают преимущественно потребности своих учредителей; у таких банков существенно возрастают риски невозврата кредитов.

По числу филиалов банки можно разделить на банки без филиалов и многофилиальные банки.

По сфере обслуживания банки подразделяют на региональные, межрегиональные, национальные, международные. К региональным банкам, обслуживающим в основном какой-либо местный регион, относятся и муниципальные банки.

По масштабам деятельности можно выделить малые, средние, крупные банки, банковские группы и холдинги.

В ряде стран функционируют учреждения мелкого кредита. К ним относятся ссудо-сберегательные банки, строительно-сберегательные кассы, кредитная кооперация и др.

Наличие в составе коммерческих банков кредитных организаций с небольшим уставным капиталом не укрепляет позиции банковской системы в целом. Практика показывает, что у банков с небольшим капиталом больше проблем с ликвидностью, увеличением объема операций. Вместе с тем это не означает, что малые банки не должны работать на рынке. Напротив, мировая практика показывает, что малые банки могут успешно работать с малыми производственными структурами. Малые банки, создаваемые «в складчину» мелкими товаропроизводителями, способны аккумулировать ресурсы там, куда не проникают банки с большой капитальной базой, зачастую оказывают больше финансовой поддержки в развитии регионов, мелкого и среднего бизнеса.

В банковской системе действуют также банки специального назначения и кредитные организации.

Банки специального назначения выполняют основные операции по указанию органов исполнительной власти, являясь уполномоченными банками, осуществляют финансирование определенных государственных программ. Наряду с данными операциями уполномоченные банки выполняют и другие операции, определяемые их статусом.

Некоторые **кредитные организации** не имеют статуса банка, они совершают лишь отдельные операции, поэтому не получают от ЦБ РФ лицензию на осуществление совокупной банковской деятельности.

К элементам организационного блока банковской системы относят и банковскую инфраструктуру. В нее входят различные предприятия, агентства и службы, которые обеспечивают жизнедеятельность банков. **Банковская инфраструктура** включает информационное, методическое, научное, кадровое обеспечение, а также средства связи, коммуникации и др.

В условиях рынка банки прежде всего нуждаются в обширной и оперативной информации о состоянии экономики, ее отраслях, группах предприятий, отдельных предприятиях, обращающихся в банк за кредитом и другими продуктами. Для оценки кредитоспособности клиентов, экономического и делового рынка, консультирования предприятий и населения, управления имуществом клиента банки нуждаются в подробной информации.

При **сильной конкуренции**, а также экономическом кризисе, нестабильности финансов государства и предприятий остро необходимо информационное обеспечение — не имея такого обеспечения, банки не могут без ущерба для своего капитала и капитала клиентов финансировать различные проекты. Наличие информации и ее анализ становятся обязательным атрибутом технологии предоставления банковских услуг.

Информацию, нужную банкам, в развитых странах обычно предоставляют специальные агентства — кредитные бюро. В ряде стран сведения, в которых нуждаются банки, можно почерпнуть из многочисленных справочников (торговых и промышленных регистров), журналов, специальных оперативных изданий, а также запросить в Центральном банке, где ведется картотека клиентов.

Необходимым компонентом банковской инфраструктуры является и **методическое обеспечение**.

Особенность российских коммерческих банков состоит в том, что они часто осуществляют операции на базе своих собственных методик и положений.

Не до конца оформившимся блоком банковской инфраструктуры является **научное обеспечение**. Это касается как функционирования банковской системы в целом, так и отдельных банков. Пока в России не были созданы достаточно представительные научные центры, деятельность научных работников не скоординирована. Не в каждом коммерческом банке есть аналитическое подразделение, выполняющее исследование рынка банковских услуг, эффективности банковских и межбанковских операций.

Важнейшим элементом банковской инфраструктуры является **кадровое обеспечение**.

Роль банковской системы в современной рыночной экономике разнообразна. И все изменения, происходящие в ней, тем или иным образом затрагивают всю финансово-экономическую систему страны. Правильная организация банковской системы необходима для нормального функционирования хозяйства страны.

СТАБИЛЬНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Стабильность банковской системы имеет чрезвычайное значение для эффективного осуществления денежно-кредитной политики. Банковский сектор является тем каналом, через который передаются импульсы денежно-кредитного регулирования всей экономики.

Банковская система прежде всего не является случайной совокупностью элементов. В нее **нельзя механически включать** субъекты, также действующие на рынке, но выполняющие другие цели. Например, на рынке функционируют торговая система, система транспорта и связи, исполнительная и законодательная власти, правоохранительных органов. Каждая из этих и других систем имеет свое особое назначение. Они соприкасаются друг с другом, но имеют разные задачи. В банковскую систему нельзя включать производственные, сельскохозяйственные единицы, имеющие другой вид деятельности.

Банковская система специфична, она выражает свойства, характерные для нее в отличие от других систем, функционирующих в народном хозяйстве. **Специфика банковской системы** определяется ее элементами и отношениями, складывающимися между ними.



Известно несколько типов банковской системы:

- распределительная централизованная;
- рыночная;
- переходного периода.

Когда рассматривают банковскую систему, то прежде всего имеют в виду, что она в качестве элемента включает банки, которые как денежно-кредитные институты характеризуют банковскую систему.

В противоположность распределительной системе банковская система рыночного типа характеризуется отсутствием монополии государства на банки.

Каждый субъект воспроизводства различных форм собственности (не только государственной) может образовать банк.

В рыночном хозяйстве существует множественность банков с **децентрализованной системой управления**. Эмиссионные и кредитные функции они разделяют между собой. Эмиссия сосредоточена в Центральном банке, кредитование предприятий и населения осуществляют различные деловые банки: коммерческие, инвестиционные, инновационные, ипотечные, сберегательные и др.

Деловые банки не отвечают по обязательствам государства, а государство не отвечает по обязательствам деловых банков; деловые банки подчиняются своему совету, решению акционеров, а не административному органу государства.

Банковская система России находится в стадии совершенствования: она содержит компоненты рыночной банковской системы, но их взаимодействие еще недостаточно развито. Известно, что та или иная система так или иначе происходит от предшествующей, поэтому имеет недостатки прошлого. Рыночная система, возникшая из централизованной системы, проходя становление в условиях переходного периода, должна постепенно наполняться рыночной идеологией.



Банковскую систему можно представить как разнообразие частей, подчиненных единому целому.

Это означает, что отдельные части банковской системы (различные банки) связаны таким образом, что могут при необходимости заменить одна другую. В случае, если ликвидируется один банк, вся система не становится недееспособной, появляется другой банк, который может выполнять банковские операции и оказывать банковские услуги. В банковскую систему при этом могут влиться новые элементы, восполняющие специфику целого.

Теоретически можно предположить, что даже в том случае, если из банковской системы исчезает первый ярус — Центральный банк, то вся система не разрушится, какое-то время другие банки способны в пределах выпущенной массы платежных средств совершать расчеты, выдавать кредиты, проводить другие банковские и небанковские операции.

В истории некоторых стран были примеры, когда эмиссионные операции поручали не только Центральному банку, но и деловым, коммерческим банкам.

ДИНАМИЧНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Банковская система не находится в статичном состоянии, напротив, она пребывает в динамике. Важны два момента.

Во-первых, банковская система как целое постоянно находится в движении, она дополняется новыми компонентами, а также совершенствуется. С выходом нового банковского законодательства банковская система приобрела более совершенную законодательную базу.

Во-вторых, внутри банковской системы постоянно возникают новые связи. Взаимодействие образуется как между Центральным и коммерческими банками, так и непосредственно коммерческими банками. Банки участвуют на рынке межбанковских кредитов, предлагают для продажи «длинные» и «короткие» деньги, покупают друг у друга денежные ресурсы. Они могут оказывать друг другу иные услуги, например, участвовать в совместных проектах по финансированию предприятий, образовывать объединения и союзы.

Банковская система является системой «**закрытого**» типа. В полном смысле ее нельзя назвать закрытой, поскольку она взаимодействует с внешней средой, другими системами. Кроме того, система пополняется новыми элементами, соответствующими ее свойствам. Тем не менее она «закрыта», так как, несмотря на обмен информацией между банками и издание центральными банками специальных статистических сборников, информационных справочников, бюллетеней, существует банковская тайна. По закону банки **не имеют права** давать информацию об остатках денежных средств на счетах, об их движении.

Банковская система представляет собой совокупность **саморегулируемых организаций**, поскольку изменение экономической конъюнктуры, политической ситуации неизбежно приводит к «автоматическому» изменению политики банка.

В период экономических кризисов и политической нестабильности банковская система сокращает **долгосрочные** инвестиции в производство, уменьшает сроки кредитования, увеличивает доходы преимущественно не за счет основной, а за счет дополнительной деятельности. Напротив, в условиях экономической и политической стабильности и, сле-

довательно, сокращения риска банки активизируют работу как по обслуживанию основной производственной деятельности предприятий, так и по долгосрочному кредитованию хозяйства, получают доходы преимущественно за счет своих традиционных процентных поступлений.

Банки, не принявшие меры, не учитывающие изменение ситуации, неизбежно оказываются в трудном положении: теряют клиентов, несут убытки, в конечном итоге перестают существовать.



Банковская система является управляемой системой. Центральный банк, проводя независимую денежно-кредитную политику, в различных формах подотчетен лишь парламенту либо органу исполнительной власти. Деловые банки как юридические лица, работают в соответствии с общим и специальным банковским законодательством, их деятельность регулируется экономическими нормативами, устанавливаемыми центральным банком, который контролирует деятельность кредитных институтов (в ряде стран функции надзора за деятельностью коммерческих банков возложены на другие специальные государственные органы).

Все эти признаки свойственны и российской банковской системе, которая, находясь в переходном периоде, тем не менее является развивающейся системой. Взаимодействие между звеньями банковской системы приобретает более разносторонний характер, улучшается нормативная база ее деятельности.

Банковская система не изолирована от окружающей среды, она тесно взаимодействует с ней, представляет собой подсистему экономической системы.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК

Главным звеном банковской системы любого государства является **Центральный банк страны** (рис. 6.4). В различных государствах центральные банки называются по-разному, например, народный, государственный, эмиссионный, национальный, резервный банк и т. д. Центральные банки возникли на базе коммерческих банков, наделенных правом эмиссии банкнот.

Впоследствии кроме эмиссии банкнот за Центральными банками закрепились роль казначея государства, посредника между государством и коммерческими банками, проводника денежно-кредитной политики государства. Централь-



Банк России

Рис. 6.4

ные банки, созданные на основе коммерческих банков, затем были национализированы. В настоящее время их капитал полностью или частично принадлежит государству.



Первым банком, осуществившим эмиссию, был Банк Стокгольма в 1650 г. выпустивший депозитные сертификаты на золотые монеты, которые выписывались на предъявителя и обращались наравне с другими видами денег на всей территории королевства Швеции. Несмотря на это первым эмиссионным банком считают созданный в 1694 г. Банк Англии, поскольку он начал выпускать банкноты и учитывать коммерческие векселя.

Создание **Центрального эмиссионного банка** было обусловлено процессами концентрации и централизации капитала, переходом к единым национальным денежным системам.

Во всех развитых странах действуют законы, в которых закреплены задачи и функции Центрального банка, а также определены инструменты и методы их осуществления. В некоторых государствах главная задача центрального банка законодательно закреплена в конституции.

Обычно основным правовым актом, регулирующим деятельность национального банка, служит **закон о Центральном**

банке страны. Он устанавливает организационно-правовой статус Центрального банка, процедуру назначения или выборов его руководящего состава, порядок взаимоотношений с государством и национальной банковской системой. Таким законом определяются **полномочия** Центрального банка как эмиссионного центра страны и другие его обязанности.

Наряду с законом о Центральном банке взаимодействие между Центральным банком и кредитными организациями регулируется Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», который определяет основные права и обязанности кредитных организаций по отношению к Центральному банку.

Для определения **роли** Центрального банка в финансово-экономических и политических процессах государства, очень важна степень его независимости.

Под **экономической независимостью** обычно подразумевается возможность Центрального банка использовать имеющиеся в его распоряжении инструменты без существенных ограничений. Степень политической независимости Центрального банка определяется уровнем его самостоятельности в отношениях с органами государственного управления при выборе и проведении денежно-кредитной политики.

Центральные банки экономически развитых стран классифицируют **по степени их независимости** в решении вопросов денежно-кредитной политики с учетом различных объективных и субъективных факторов.

К субъективным факторам относятся сложившиеся взаимоотношения между Центральным банком страны и правительством с учетом неформальных контактов руководителей.



Среди множества объективных факторов оценки независимости Центральных банков можно выделить пять важнейших:

- 1) участие государства в капитале Центрального банка и распределении прибыли;
- 2) процедура назначения (выбора) руководства банка;
- 3) степень отражения в законодательстве целей и задач Центрального банка;
- 4) право государства на вмешательство в денежно-кредитную политику;
- 5) правила, регулирующие возможность прямого и косвенного финансирования государственных расходов центральным банком страны.

Что касается **первого фактора** оценки, то состав собственников капитала Центрального банка при проведении денежно-кредитной политики существенно не влияет на его независимость.

В соответствии со **вторым фактором** порядок выбора (назначения) и, главным образом, отзыва руководства Центрального банка страны влияет на степень политической независимости Центрального банка от органов государственного управления.

Значение **третьего фактора** заключается в том, что он определяет законодательные рамки свободы деятельности Центрального банка. В ряде стран в законодательстве дана только общая формулировка задач Центрального банка. Тем не менее это не существенно для определения степени независимости Центрального банка. Фактор подробности определения законодательством целей и задач Центрального банка играет второстепенную роль, и его влияние необходимо рассматривать только в совокупности с анализом традиций и условий функционирования Центрального банка.

От **четвертого фактора** (наличия установленного законодательством права государственных органов отклонять решения руководства Центрального банка, а со стороны Центрального банка — обязательства координировать проводимые мероприятия с общей стратегией государственного регулирования) политическая независимость Центрального банка зависит в значительной степени.



Наиболее низкая степень независимости от вмешательства государственных органов в денежно-кредитную политику была у Центральных банков Франции и Италии до создания Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) и Европейского центрального банка (ЕЦБ). В этих странах право определения направлений вмешательства законодательным путем было передано правительству. Центральный банк выступал в роли консультанта и руководствовался решениями правительства. После Второй мировой войны руководство Банком Франции находилось под влиянием министерства финансов.

В законодательстве Японии четко установлена возможность государственных органов вмешиваться в политику Центрального банка, инструктировать его, отменять его решения. В некоторых странах, хотя их законодательство и не содержит формального права государства на вмешательство в денежно-кредитную политику Центрального банка, но обязывает координировать стратегию банка с политикой правительства. Центральный банк Швейцарии является наиболее независимым. В законодательстве этой страны не закреплено право государства на вмешательство в денежную политику Центрального банка.

Пятый фактор независимости Центрального банка — законодательное ограничение кредитования правительства. Этот фактор влияет как на экономическую, так и на политическую независимость Центрального банка.

Данный фактор имеет значение только при условии существования системы непосредственного финансирования правительства Центральным банком. Такая система распространена в большинстве развитых стран.

Центральные банки являются **регулирующим звеном** в банковской системе, поэтому основные цели их деятельности — укрепление денежного обращения, защита и обеспечение устойчивости национальной денежной единицы и ее курса по отношению к иностранным валютам, развитие и укрепление банковской системы страны, обеспечение эффективного и бесперебойного осуществления расчетов.

В большинстве стран эти задачи центральных банков закреплены законодательством, особенно две первые — основные.

При решении перечисленных задач Центральный банк выполняет определенные функции. В отечественной и зарубежной литературе нет однозначного подхода к определению функций центральных банков. В одних источниках их насчитывается более 10, в других — всего одна (в действующей Конституции Российской Федерации).



Задачи Центрального банка. Традиционно Центральный банк должен решать пять основных задач:

- 1) он должен быть эмиссионным центром страны, т.е. пользоваться монопольным правом на выпуск банкнот;
- 2) органом регулирования экономики денежно-кредитными методами, т.е. проводить денежно-кредитную и валютную политику;
- 3) «банком банков», т.е. совершать операции не с торгово-промышленной клиентурой, а преимущественно с банками данной страны — хранить их кассовые резервы, размер которых устанавливается законом; предоставлять им кредиты (кредитор последней инстанции); осуществлять контроль и надзор, поддерживая необходимый уровень стандартизации и профессионализма в национальной кредитной системе;
- 4) банкиром правительства, т.е. поддерживать государственные экономические программы и размещать государственные ценные бумаги, предоставлять кредиты и выполнять расчетные операции для правительства, хранить (официальные) золотовалютные резервы;
- 5) главным расчетным центром страны, выступая посредником между другими банками при выполнении безналичных расчетов.

Функции Центрального банка. К основным функциям, осуществляемым подавляющим большинством Центральных банков, целесообразно отнести следующие: регулирующую, контролирующую и обслуживающую. Все остальные функции являются дополнительными.

В связи с этим представляется целесообразным из многообразия функций Центральных банков выделить основ-

ные (основные обязанности), без которых невозможно достижение главной цели — сохранения устойчивости национальной денежной единицы, и дополнительные (заполняющие оставшуюся часть перечня обязанностей), способствующие достижению этой главной цели.

К регулирующей функции относятся: регулирование денежной массы в обращении и управление совокупным денежным оборотом; денежно-кредитное регулирование, разработка и проведение государственной денежно-кредитной политики. Это достигается путем уменьшения или увеличения объема наличной и безналичной эмиссии и проведения дисконтной политики, политики минимальных резервов, открытого рынка, валютной политики, а также путем организации платежно-расчетных отношений коммерческих банков.

Контролирующая функция тесно связана с регулирующей и осуществляется путем контроля и надзора за работой кредитной системы. Эта функция включает определение соответствия требованиям к качественному составу банковской системы, т. е. процедуру допуска кредитных институтов на национальный банковский рынок.

Центральный банк, пользуясь данными статистической отчетности кредитных организаций, осуществляет контроль за их деятельностью, выполнением установленных центральным банком нормативов. Степень такого контроля существенно меняется в зависимости от законодательства и традиций отдельных стран. В некоторых странах наряду с Центральными банками контроль и надзор за деятельностью кредитных организаций проводят специально уполномоченные на это органы.

Обслуживающая функция включает в себя выполнение роли финансового агента правительства и создание научно-исследовательского, информационно-статистического центра. Во многих странах по закону Центральный банк обязан давать при необходимости рекомендации федеральному правительству, а также снабжать его информацией о состоянии кредитной системы.

Центральный банк, собирая, анализируя и публикуя объективную информацию о ситуации в денежно-кредитной сфере, может оперативно реагировать на глобальные и локальные экономические процессы. От достоверности оценки информации зависит выбор направлений денежно-кредитной политики в целом. Принимая **решение о дополнительном выпуске денежных средств**, эмиссионное управление Центрального банка основывается на соответствующем эконо-

мическом анализе ситуации в стране, чтобы при необходимости дать рекомендации и скоординировать действия государственных органов.

Информационно-исследовательская деятельность Центрального банка предполагает также **консультирование**. Для информационного обмена, а также в целях проведения консультаций центральные банки организуют встречи, конференции, в том числе на международном уровне.

Функции Центрального банка часто **переплетаются**, из одной вытекает другая, если этого требует достижение поставленной цели или решение какой-либо определенной задачи.

БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ И СДЕЛКИ

Современные коммерческие банки — это банки, обслуживающие организации, а также население — своих клиентов. Коммерческие банки являются основным звеном банковской системы.



Независимо от формы собственности коммерческие банки представляют собой самостоятельные субъекты экономики. Их отношения с клиентами носят коммерческий характер.

Банки выполняют (или должны выполнять), комплексное обслуживание клиентов, что отличает их от специальных кредитных организаций небанковского типа, осуществляющих ограниченный круг финансовых операций и услуг.

В соответствии со своими функциями коммерческий банк проводит:

- аккумуляцию (привлечение) в депозиты временно свободных денежных средств;
- их размещение;
- расчетно-кассовое обслуживание клиентов.



Коммерческие банки действуют прежде всего как специфические кредитные институты, которые, с одной стороны, привлекают временно свободные средства хозяйства, с другой стороны, удовлетворяют за счет этих средств разнообразные финансовые потребности организаций и населения.

Экономическую основу деятельности по аккумуляции и размещению кредитных ресурсов составляет **движение денежных средств** — объективный процесс, влияющий на

формирование и использование ссужаемых стоимостей. Организуя этот процесс, коммерческий банк действует как коммерческое предприятие, обеспечивающее выгодное поощрение аккумулированных кредитных ресурсов.

В период перестройки в России считали, что основная цель коммерческих банков — **получение максимальной прибыли**. Данный тезис был продекларирован в Федеральном законе «О банках и банковской деятельности». Однако дальнейшее развитие банковской системы показало, что в условиях рыночной экономики банки должны не только стремиться к получению максимально возможных доходов, но и минимизировать риски, обеспечивать ликвидность, надежность и стабильность функционирования. Планировать свою деятельность банки должны с учетом интересов всего общества, в том числе участвовать в реализации социально ориентированных проектов и программ, поддерживать свой имидж, развивать сеть филиалов, предоставлять более широкий спектр услуг большему числу клиентов.

Коммерческие банки играют важную роль в **реализации политики** Центрального банка, обеспечивающей соответствие количества денег в обращении задачам поддержания стабильности денежного обращения в стране, управления инфляцией и курсом рубля, поддержания нормальных темпов экономического роста и высокого уровня занятости населения.

Концентрируя на своих счетах временно свободные денежные средства клиентов, коммерческие банки имеют возможность предоставлять их в ссуду субъектам экономики, испытывающим недостаток средств. Таким образом, банки **регулируют общую ликвидность экономики**. Никакие другие институты финансового рынка не могут выполнять аналогичные функции, поскольку они не ведут расчетные и текущие счета.

Особое значение имеет деятельность банка в области окончательного урегулирования расчетов между субъектами экономики.

Действительно, одно из важнейших направлений деятельности банка — **осуществление платежей и расчетов**. Другие финансово-кредитные институты (кроме банков) эту задачу фактически не выполняют. Исключением являются лишь клиринговые палаты и расчетно-кассовые центры (РКЦ). Однако последние либо входят в состав банка (например, Центрального, как РКЦ ЦБ РФ), либо, являясь частными (акционерными) организациями, выполняют

лишь операции по взаимозачету, предоставляя право окончательного урегулирования задолженности (выполнения платежных операций) банку.

Существуют и иные признаки, отличающие банки от небанковских финансово-кредитных институтов:

- для коммерческих банков характерен **двойной обмен** долговыми обязательствами. Это отличает банки от финансовых брокеров и дилеров, которые действуют на финансовом рынке, не выпуская собственные долговые обязательства;
- банки принимают на себя **безусловные обязательства** кредитного характера (по активам и пассивам) перед юридическими и физическими лицами в основном с фиксированной суммой долга, например, при помещении средств на счета клиентов по вкладам, выпуске финансовых векселей, депозитных и сберегательных сертификатов. Этим банки отличаются от инвестиционных фондов, которые мобилизуют ресурсы на основе выпуска собственных акций;
- банки — это кредитные институты **универсального** типа, выполняющие широкий спектр операций и услуг финансового характера.

В настоящее время коммерческие банки большинства западных стран выполняют различные операции для удовлетворения финансовых потребностей всех типов клиентов от мелкого вкладчика до крупной компании.

Крупные банки осуществляют для своих клиентов сотни видов операций и услуг, например, ведение депозитных счетов, безналичные переводы средств, прием сбережений, выдачу разнообразных кредитов, покупку-продажу ценных бумаг, операции по доверенности, хранению ценностей в сейфах.

Благодаря этому коммерческие банки постоянно и неразрывно связаны практически со всеми звеньями воспроизводственного процесса.

Особенности коммерческих банков проявляются в ходе выполнения присущих им операций и услуг. Операции коммерческого банка представляют собой конкретное проявление банковских функций на практике.

Открытие кредитными организациями банковских счетов индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, за исключением органов государственной власти, органов местного самоуправления, осуществляется на основа-

нии свидетельств о государственной регистрации физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей, о государственной регистрации юридических лиц, а также о постановке на учет в налоговом органе.



К **банковским операциям**, по российскому законодательству, относятся следующие:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещение указанных привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий;
- осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Кредитная организация помимо перечисленных выше банковских операций **вправе осуществлять** следующие сделки:

- выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
- лизинговые операции;
- оказание консультационных и информационных услуг населению.

Кредитная организация вправе осуществлять иные сделки в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Все банковские операции и другие сделки осуществляются **в рублях**, а при наличии соответствующей лицензии ЦБ РФ — и **в иностранной валюте**.

Правила осуществления банковских операций, в том числе правила их материально-технического обеспечения, устанавливает ЦБ РФ в соответствии с федеральными законами.



Кредитной организации, в том числе банку, запрещается занятие производственной, торговой и страховой деятельностью, т.е. эти операции следует отнести к небанковским операциям.

В отечественной экономической литературе часто не делают различий между понятиями «операции банка» и «услуги банка».

Распространено определение банковских услуг как «массовых операций», но из такого определения не ясно, чем услуги отличаются от банковских операций. Между тем о банковских услугах речь может идти лишь в рамках взаимоотношений «клиент — банк». Именно наличие клиента и позволяет говорить об операции банка в качестве его услуги.

Услуги коммерческих банков можно определить как проведение банковских операций по поручению клиента в его пользу за определенную плату.



Существуют следующие основные характеристики банковской услуги:

- она носит нематериальный характер;
- продукт не складывается, но в банках создаются запасы денежных средств, которыми управляет банкир;
- проведение банковских операций и услуг регламентируется в законодательном порядке;
- автор новой банковской услуги не имеет авторских прав;
- система сбыта (предоставления банковских операций и услуг) эксклюзивна и интегрирована, поскольку все филиалы одного банка выполняют одинаковый перечень банковских операций и услуг.

В соответствии с российским банковским законодательством кредитным организациям запрещается заключать соглашения и осуществлять согласованные действия, направленные на монополизацию рынка банковских услуг, а также на ограничение конкуренции в банковском деле. Приобретение акций (долей) уставного капитала кредитных организаций, а также заключение соглашений, предусматривающих осуществление контроля деятельности кредитных организаций (их объединений), не должно противоречить антимонопольным правилам, установленным в Российской Федерации.

6.3. Ценные бумаги — акции, облигации. Фондовые биржи

Выпуская ценные бумаги, можно получить деньги на несколько лет (облигации) или вообще в бессрочное пользование (акции). За этим разделением рынка на две части стоит разделение капитала на **основной** и **оборотный**. Рынок ценных бумаг (РЦБ) дополняет систему банковского кредита и взаимодействует с ней. Например, коммерческие банки предоставляют посредникам РЦБ ссуды для подписки на ценные бумаги новых выпусков, а те продают банкам крупные блоки ценных бумаг для перепродажи в розницу и по другим причинам. В некоторых европейских странах основную посредническую роль на РЦБ играют крупнейшие коммерческие банки.

Важной частью РЦБ можно считать денежный рынок, на котором обращаются краткосрочные (до одного года) долговые обязательства, в основном **казначейские векселя** (билеты). Денежный рынок обеспечивает гибкую подачу наличности в казну государства и позволяет корпорациям и отдельным лицам получать доход на их временно свободные денежные средства. Без него не может быть полноценного финансового рынка.

Как и любой другой рынок, РЦБ складывается из спроса, предложения и уравнивающей их цены. Спрос создается компаниями и с некоторых пор государством, которым не хватает собственных доходов для финансирования инвестиций. Бизнес и правительства государств выступают на РЦБ

Рис. 6.5

Только брокеры и инвестиционные дилеры знают в каком состоянии находится РЦБ



чистыми заемщиками (больше занимают, чем одалживают), а чистым кредитором является население, частный сектор, у которого по разным причинам доход превышает сумму расходов на текущее потребление и инвестиции в материальные активы (в основном жилье). **Задача РЦБ** — обеспечить возможно более полный и быстрый перелив сбережений в инвестиции по цене, которая устраивала бы обе стороны.

Решение этой задачи невозможно без участия действующих на РЦБ посредников — брокеров и инвестиционных дилеров. Только они знают, в каком состоянии находится РЦБ, когда, на каких условиях и какие ценные бумаги выпускать (рис. 6.5). Брокер лишь сводит продавца с покупателем ценных бумаг, получая за это комиссионное вознаграждение, а инвестиционный дилер еще и покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, чтобы потом перепродавать их. Выручка от перепродажи образует его прибыль.



Вкладывая средства в ценные бумаги, инвесторы преследуют несколько целей. Основные из них следующие:

- безопасность вложений, под которой понимают неустойчивость инвестиций от потрясений на рынке ценных бумаг, устойчивость курса и стабильность получения дивиденда. В этом смысле наиболее привлекательными являются облигации государственных займов, наименее — акции молодых компаний;
- доходность вложений; чаще других этому требованию отвечают простые акции солидных процветающих компаний или компаний-пионеров, молодых венчурных компаний;
- рост вложений, который связан с увеличением курсовой стоимости акций. Умножение капитала достигается вложением его в акции быстрорастущих компаний в передовых отраслях. Уровень текущего дивиденда может быть низким, но увеличение капитала быстрым.

При всем этом для инвестора крайне важна ликвидность приобретаемых ценных бумаг. Под ликвидностью понимают возможность превращения ценной бумаги в деньги. Отсюда, в частности, вытекает и значение биржи как рынка ценных бумаг.

ВИДЫ ЦЕННЫХ БУМАГ

Все ценные бумаги подразделяют на три вида: акции, облигации и производные от них ценные бумаги.

Акции выпускают корпорации; выпуск акций — это способ создания корпораций. Акция делает ее держателя соб-

ственником части имущества корпорации, совладельцем последней. Выпуская акции, корпорации набирают финансовую мощь, позволяющую им осуществлять крупные инвестиционные проекты. Владелец акции получает часть корпоративной прибыли, именуемую дивидендом. **Дивиденд** зависит от массы прибыли, пропорции между ее сберегаемой и потребляемой долями, инвестиционной политики компании и других факторов. Он может совсем не выплачиваться. Владелец акций также имеет другие хозяйственные права, например право голоса и право быть избранным в руководство корпорации.

Облигации выпускают как корпорации, так и правительства. Тот, кто выпускает облигации, обязуется выплатить в определенный срок и ссуду (амортизацию), и ссудный процент, который представляет собой часть прибыли, полученной благодаря займу. В отличие от дивиденда процент остается неизменным или варьирует незначительно в ответ на изменение банковских ставок. Поэтому облигации иногда называют ценными бумагами с фиксированным доходом. **Процент** обычно выплачивается равными порциями на протяжении всего срока жизненного цикла займа. По некоторым облигационным займам процент официально не начисляется (у облигаций нет купонов), а выплачивается в виде разницы между ценой, по которой облигации выкупаются в момент погашения, и ценой, по которой они были проданы держателям.



Понятно, что и акции, и облигации имеют неодинаковые инвестиционные качества, т. е. неодинаковую привлекательность для инвесторов. Облигации, как правило, обеспечивают большую сохранность сбережений, чем акции, поэтому более привлекательны для людей осторожных, консервативных. Особенно это относится к государственным облигациям, которые обеспечены всей экономикой государства, его огромной платежеспособностью.

Однако владельцы облигаций обычно упускают ту возможность умножения своего капитала и быстрого наращивания дохода, которой пользуются держатели акций. Вместе с тем обладание акциями чревато **финансовыми потерями**. Поэтому акции привлекательны для инвесторов агрессивных, готовых рисковать ради получения высоких дивидендов. Можно также отметить, что по **степени риска** для держателя акции бывают различные, в том числе и мало отличающиеся от облигаций. Акции и облигации могут быть взаимно конвертируемыми, т. е. акции могут быть в определенных случаях обменены на облигации, и наоборот.

В современной рыночной экономике одним из основных эмитентов ценных бумаг, как известно, является государство. Государственные ценные бумаги принято подразделять на рыночные и нерыночные в зависимости от того, обращаются ли они на свободном рынке или не входят во вторичное обращение на биржах и свободно возвращаются эмитенту до истечения срока их действия. Основную часть государственных ценных бумаг составляют **рыночные ценные бумаги**.

К государственным относятся следующие ценные бумаги:

- **казначейские векселя** — краткосрочные государственные обязательства, погашаемые обычно в пределах одного года с момента их выпуска и реализуемые с дисконтом, т. е. по цене ниже номинала, по которому они погашаются;
- **среднесрочные казначейские векселя, казначейские бонды** — казначейские обязательства, имеющие сроки погашения от одного до пяти лет, выпускаемые обычно с условием выплат фиксированного процента;
- **долгосрочные казначейские обязательства** — со сроком погашения до 10 лет и более, по ним оплачиваются купонные проценты. По истечении срока обладатели таких государственных ценных бумаг имеют право получить их стоимость наличными или рефинансировать в другие ценные бумаги. В некоторых случаях долгосрочные обязательства могут быть погашены при наступлении предварительной даты, т. е. за несколько лет до официального срока погашения;
- **государственные (казначейские) облигации** — по своей сути и назначению близки к среднесрочным и долгосрочным казначейским обязательствам. Отдельные виды государственных облигаций, в частности сберегательные облигации, могут распространяться на нерыночной основе;
- **особые виды нерыночных государственных ценных бумаг** в виде иностранных правительственных серий, а также серий правительственных счетов, местных органов власти.

Еще один вид ценных бумаг — **муниципальные облигации**. Муниципальные облигации включают в себя ценные бумаги, выпущенные субъектами Российской Федерации и местными органами власти. Они обладают всеми льготами государственных ценных бумаг и характеризуются повы-

шенной надежностью. По большинству из них выплачивается полугодовой процент. Муниципальные ценные бумаги, полностью обеспеченные налогами местного органа, выпустившего их, называются общими облигациями.

Эмитенты облигаций, обеспеченных доходом от определенного объекта, выплачивают долг и проценты по ним полностью из прибылей проекта, который финансируется этим выпуском.

Существуют и другие виды ценных бумаг. С точки зрения надежности инвестиций и стабильности притока дохода, а это главные цели инвестора, наиболее качественными считаются государственные облигации, особенно казначейские билеты.

Далее следуют **частные облигации** и «синие корешки» — акции крупных компаний, регулярно выплачивающих дивиденды. Наименее качественными являются акции, выпускаемые молодыми неизвестными фирмами.



Жизненный цикл ценных бумаг состоит из **трех не равных по времени фаз**:

- две-три недели уходит на конструирование нового выпуска ценных бумаг;
- примерно столько же — на его первичное размещение;
- затем начинается собственно обращение ценных бумаг — их долгая «жизнь» на вторичном рынке.

Развитие рынка биржевых товаров требовало ускорения биржевых операций, страхования от риска повышения или понижения цен, что привело к специализации и возникновению новых видов рынков.



Рынок опционов — рынок, на котором торгуют правами на покупку и продажу товара.

Этот рынок создан для разрешения следующих ситуаций. Например, два инвестора (*A* и *B*) заключают контракт.

Требуется достаточно много времени, в течение которого ситуация на рынке может измениться, что сделает их усилия бесполезными. За предоставленное право покупки или продажи инвестор *A* взимает с инвестора *B* плату, называемую премией. Фактически премия представляет собой вознаграждение продавца за риск, которому он подвергается, идя на сделку и не зная, чем она закончится. Если на рынке складываются неблагоприятные для покупателя ус-

ловия, то он не будет реализовывать контракт, но премия остается у продавца контракта и не возвращается покупателю. Иначе говоря, покупатель контракта, дающего право на покупку или продажу товара, обладает еще и правом выбора, поэтому данная биржевая сделка называется опционом.

Если покупатель решил реализовать опцион, то продавец опциона обязан выполнить контракт при любой рыночной ситуации, даже не выгодной для него. Различают опционы, дающие право на покупку и дающие право на продажу.

ПЕРВИЧНЫЙ И ВТОРИЧНЫЙ РЫНКИ ЦЕННЫХ БУМАГ

Следует отметить, что существует два сектора РЦБ: первичный и вторичный.

Первичный рынок представляет собой первоначальное размещение акций среди учредителей — первых покупателей акций. Реализация при этом идет по эмиссионной цене, равной или отклоняющейся от номинала.

Эмитентами на первичном рынке являются корпорации, правительственные и муниципальные органы (в США это федеральное правительство, а также правительства штатов и муниципалитеты).

В России это также могут быть, наряду с промышленными, банковскими и иными компаниями, федеральное правительство, правительства республик, администрации краев и областей, муниципальные органы.

Покупателями фондовых ценностей выступают индивидуальные инвесторы и кредитно-финансовые институты (институциональные инвесторы). Размещают ценные бумаги на первичном рынке или путем прямого обращения эмитента к инвестору либо через посредников.

Выпуск ценных бумаг на первичный рынок может быть и повторным. Акционерное общество, начиная функционировать, может на первом этапе предъявить к продаже часть общего пакета акций, затем это будет делаться повторно. В дальнейшем может быть принято решение о расширении уставного капитала и дополнительном выпуске акций.

Покупка ценных бумаг первичных и новых выпусков (в том числе в целях последующей продажи) называется **андеррайтингом** (подпиской). Ее обычно осуществляет группа

инвесторов — дилеров, именуемых **андеррайтерами** (подписчиками).

Вторичный рынок складывается из двух составных частей — рынка фондовой биржи и внебиржевого РЦБ («уличный» рынок, или торговля «с прилавка»).

«С прилавка» в промышленно развитых странах Запада продаются практически все облигации и акции тех компаний, которые не допущены на биржу.

На бирже торгуют, как правило, только теми акциями, которые внесены в биржевой список («лист»). Исключений немного. Токийская биржа, например, разделена на три секции — для компаний крупных списочных, мелких списочных и внесписочных.

Так в чем же состоит **экономическая целесообразность** существования двух секторов вторичного рынка ценных бумаг? На бирже целесообразно действовать прежде всего крупным эмитентам, акции которых обращаются интенсивно, сделки по которым заключаются не только каждый день, но и по нескольку раз в день. Действие на бирже в этом случае для эмитента привлекательно (за биржевую котировку нужно платить, и немало). Это привлекательно и с точки зрения биржи (она не заинтересована засорять свой котировальный бюллетень прочерками из-за отсутствия сделок). Наконец, это целесообразно и с точки зрения инвестора. Если акции покупаются и продаются регулярно, инвестору легко принять решение о цене покупки, ориентируясь на предыдущие цены. Если сделки редкие, то принятие решения о покупке требует большой предварительной работы по изучению положения дел у эмитента.



Существует несколько типов корпораций, бумаги которых представлены на внебиржевом рынке:

- небольшие фирмы, действующие в традиционных отраслях экономики и не имеющие перспектив роста;
- крупные кредитно-финансовые учреждения (в основном банки), деятельность которых традиционно ограничивается внебиржевым рынком;
- вновь учреждаемые компании, которые действуют в новых отраслях с повышенным риском (рисковый или венчурный капитал), но с перспективой превратиться в крупные и процветающие корпорации.

В связи с этим внебиржевой рынок в ряде случаев предпочтителен для спекулятивно настроенных инвесторов.

Однако внебиржевой рынок не второсортен, это первая ступень в становлении акционерных обществ, акции кото-

рых со временем переместятся на биржу. Биржевой и внебиржевой рынки одновременно и **соперники**, и **союзники**, каждый из которых имеет и свою сферу, и свой механизм.

И в России по мере становления акционерного дела следует ожидать формирования двухсекционного вторичного рынка ценных бумаг, и этот путь следует поддержать органам власти и управления, а также непосредственно коммерческим структурам.

ФОНДОВЫЕ БИРЖИ

Как уже было отмечено, биржевые рынки являются одной из разновидностей фондовых рынков. Фондовые биржи представляют собой специализированные организации, в которых происходят встречи продавцов ценных бумаг с их покупателями.



Фондовые биржи, объединяя профессиональных участников рынка ценных бумаг в одном помещении, создают условия для концентрации спроса и предложения и повышения ликвидности рынка в целом.

Однако биржа — это не только специальное место для совершения сделок, но и **определенная система организации** торговли, которая подчиняется специальным правилам и процедурам. К торгам на биржах обычно допускаются лишь достаточно качественные и высоколиквидные ценные бумаги, что создает возможность формирования непрерывного их рынка.

Другие участники рынка ценных бумаг могут совершать операции на бирже исключительно через посредничество членов биржи.

В процессе биржевых торговых собраний особыми методами устанавливается **курс (рыночная цена)** ценных бумаг, информация о котором наряду со сведениями об объемах совершенных сделок становится достоянием инвесторов. Поэтому биржа способна быть чутким барометром, по которому судят о состоянии рынка ценных бумаг, а через него — о положении дел в экономике в целом.

В России фондовые биржи создаются в форме некоммерческого партнерства и организуют торговлю только между членами биржи. Другие участники РЦБ могут совершать операции на бирже через посредничество членов биржи. Чле-

нами фондовой биржи могут быть любые профессиональные участники РЦБ. Отличительной чертой биржи является некоммерческий характер ее деятельности. Основная **цель деятельности биржи** заключается в создании благоприятных условий для эффективной торговли ценными бумагами.

Порядок вступления в члены фондовой биржи, выхода и исключения из ее членов определяется руководством биржи самостоятельно на основании ее внутренних документов. Фондовая биржа вправе устанавливать количественные ограничения числа ее членов.

Мировой финансово-экономический кризис показал, что финансовые инструменты, которые действовали на протяжении нескольких десятилетий, исчерпали себя. Мировое экономическое сообщество в настоящее время ищет пути выхода из этого кризиса.

6.4. Инфляция и ее социальные последствия



Понятие «инфляция» впервые начали применять в Северной Америке в 1861—1865 гг. Оно означало процесс, приводящий к увеличению наличной денежной массы. В экономической литературе этот термин появился в начале XX в. после перехода к массовому использованию правительствами многих стран бумажных денег. Инфляция существовала и в условиях металлического денежного обращения, что было связано с порчей монет, уменьшением их металлического содержания. С XX в. инфляция становится постоянным явлением в экономике большинства государств.

СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИЯ

В экономической литературе известно множество определений инфляции, приведем некоторые из них в виде тезисов.

Инфляция — переполнение каналов денежного обращения избыточными бумажными деньгами, вызывающими их обесценивание по отношению к золоту, товарам, иностранной валюте, сохраняющей реальную прежнюю ценность или обесценившейся в меньшей степени.

Инфляция — дисбаланс спроса и предложения, других пропорций национального хозяйства, проявляющийся в росте цен.

Инфляция — любое обесценение бумажных денег (рис. 6.6).



Инфляция — любое обесценение бумажных денег

Рис. 6.6

Инфляция — многофакторный процесс, не имеющий однозначного толкования.



Инфляция (от англ. *inflation*) — переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами сверх реальных потребностей народного хозяйства и их обесценивание, обусловленное нарушениями общественного производства; представляет собой нарушение действий денежного обращения и проявляется в явном или скрытом росте цен.



Инфляция возникает в ситуации, когда кассовая наличность предпринимателей и потребителей (предложение денег) превышает реальную потребность (спрос на деньги).

Рассматривая **причины инфляции**, экономисты проводят различие между двумя ее видами: инфляцией покупателей (инфляцией спроса) и инфляцией продавцов (инфляцией издержек). В сущности, это две, как правило, взаимосвязанные, но не равнозначные причины инфляции: одна — со стороны спроса (избыток денежных средств у покупателей), другая — со стороны предложения (рост производственных издержек).

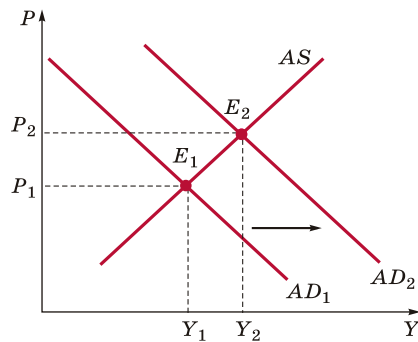
Инфляция спроса обусловлена «разбуханием» денежной массы и ростом платежеспособного спроса при данном уровне цен в условиях недостаточного эластичного производства, способного быстро реагировать на потребности рынка. Совокупный спрос, превышающий производственные возможности экономики, вызывает **повышение цен**. Примером такой инфляции была экономика Советского Союза конца 1980-х — начала 1990-х гг., когда заработная плата населения росла, а объем производства потребительских и других товаров и услуг снижался.

Общей причиной повышения цен является увеличение совокупного спроса. Кривая совокупного спроса AD смещается

Инфляция спроса

Рис. 6.7

вправо вверх. Равновесный уровень цен увеличивается с P_1 до P_2 (рис. 6.7).



Повышенный избыточный спрос приводит к завышенным ценам на реальный постоянный объем продукции и вызывает инфляцию спроса.

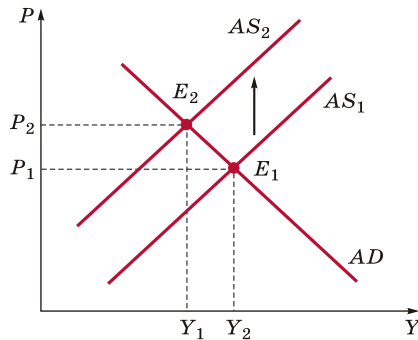
Инфляцию издержек рассматривают обычно с позиции роста цен под воздействием нарастающих издержек производства, прежде всего роста затрат на заработную плату. Повышение цен на товары сокращает доходы населения, и требуется индексация заработной платы. Ее увеличение приводит к росту издержек на производство продукции, сокращению прибыли, объемов выпуска продукции по действующим ценам. **Желание сохранить прибыль** заставляет производителей повышать цены. Возникает инфляционная спираль: возрастание цен требует увеличения заработной платы, а это увеличение в свою очередь влечет за собой повышение цен.

Инфляция издержек может наблюдаться лишь в том случае, если увеличиваются издержки на единицу продукции и в связи с этим цены повышаются. Однако заработная плата является лишь одним из элементов цены и, как правило, производство товаров дорожает за счет увеличения затрат на приобретение сырья, энергоносителей, оплату транспортных услуг. Повышение материальных затрат во всем мире — закономерный процесс из-за удорожания добычи, транспортировки сырьевых ресурсов и энергоносителей, и это всегда будет влиять на рост издержек производителя.

Противодействующим фактором является использование новейших технологий, снижающих затраты на единицу продукции.

Общей причиной повышения цен является падение совокупного производства или рост издержек производства. Кривая совокупного предложения AS смещается влево

вверх. Равновесный уровень цен увеличивается с P_1 до P_2 (рис. 6.8).



Рост заработной платы вызывает рост издержек производства и, соответственно, рост цен, если происходит одновременное ее повышение в основных отраслях хозяйства не в связи с ростом производительности труда.

В реальной жизни рост заработной платы в масштабах государства всегда значительно отстает от роста цен и полная компенсация никогда не происходит.

При инфляции издержек количество денег с учетом скорости их обращения «подтягивается» к возросшему уровню цен, вызванному воздействием неденежных факторов со стороны производства и предложения товаров. Если масса денег быстро не адаптируется к возросшему уровню цен, начинаются проблемы в денежном обороте — **дефицит платежных средств**, неплатежей, а вслед за этим и спад, остановка производства, сокращение товарной массы.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНФЛЯЦИИ СПРОСА И ИЗДЕРЖЕК

Инфляция спроса и инфляция издержек взаимосвязаны и взаимообусловлены, их трудно четко подразделить. Избыточная денежная масса в экономике всегда порождает повышенный спрос, вызывая неравновесие рынков в сфере совокупного спроса и совокупного предложения, реакцией на которое выступает рост цен.

Являясь продуктом разбалансированного денежного рынка, инфляция спроса распространяется дальше, поражая производство и потребление, деформируя потребитель-

Инфляция издержек

Рис. 6.8

ский спрос, усиливая неравномерность и непропорциональность развития различных сфер хозяйствования, приводя в конечном итоге к инфляции издержек.

Любая современная система экономики подвержена **инфляции** и в ней, безусловно, действуют факторы, относимые к инфляции спроса и к инфляции издержек.

Наряду с этими двумя причинами инфляции, существуют также внешние и внутренние причины.

К **внешним причинам** относятся, в частности, сокращение поступлений от внешней торговли, отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов. Инфляционный процесс в нашей стране усиливало падение цен на мировом рынке на топливо и цветные металлы, составляющие важную статью нашего экспорта, а также неблагоприятная конъюнктура на зерновом рынке в условиях значительного импорта зерновых.

Внутренние причины инфляции рассмотрим на примере России.

Во-первых, как правило, одним из истоков инфляционных процессов служит деформация структуры экономики, выраженная в существенном отставании отраслей потребительского сектора при явно гипертрофированном развитии отраслей тяжелой индустрии.

Во-вторых, неспособность преодолеть инфляцию связана с недостатками хозяйственного механизма. В условиях централизованной экономики практически отсутствовала обратная связь, не было эффективных экономических рычагов, способных регулировать соотношение между денежной и товарной массой; что касается административных ограничителей, то они «работали» недостаточно эффективно.

В системе **финансового планирования** определяющую роль играл Госплан, а не Министерство финансов и не Государственный банк, которые работали, подкрепляя плановые задания финансовыми и денежными ресурсами без каких-либо ограничений.

Одно из главных и «больных» мест инфляции — это то, что цены на товары, работы и услуги имеют тенденцию подниматься неравномерно. Одни цены резко повышаются, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи совсем не повышают. Для правильного планирования хозяйственной деятельности в условиях инфляции люди должны учитывать силу инфляционных процессов. Существует несколько способов их измерения.

ИЗМЕРЕНИЕ СИЛЫ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Индекс потребительских цен (ИПЦ) измеряет соотношение между покупной ценой определенного набора потребительских товаров и услуг («потребительская корзина») для данного периода и совокупной ценой идентичной и сходной группы товаров и услуг в базовом периоде.

Индекс потребительских цен является наиболее распространенным официальным **показателем инфляции**.

Темп инфляции — изменение общего уровня цен, выраженное в процентах или в относительной величине:

$$T_{и} = \frac{ИПЦ_{о.п} - ИПЦ_{б.п}}{ИПЦ_{б.п}} 100 \%, \quad (6.2)$$

где $ИПЦ_{о.п}$ и $ИПЦ_{б.п}$ — соответственно индексы потребительских цен в отчетном и базовом периодах.



В странах Запада, в том числе в странах с относительно стабильной экономикой, наблюдается разброс среднегодовой динамики цен. По прогнозу, темпы инфляции в индустриально развитых странах в ближайшие годы сохранятся в среднем на уровне 2,5—3,0%. Иная картина наблюдается в развивающихся странах, где среднегодовой темп инфляции удерживается на уровне 8—12%. В Колумбии, Перу, Боливии темпы инфляции в отдельные годы достигали сотен и тысяч процентов.

Темпы инфляции в России за этот период (2001—2013 гг.) отражены в табл. 6.1. Таким образом, за последние 13 лет согласно табл. 6.1 темп инфляции в России снизился в 2,8 раза: с 18,6% в 2001 г. до 6,5% в 2013 г.

Индекс цен производителей (ИЦП) отличается от индекса потребительских цен по охвату, так как учитываются цены на сырье и полуфабрикаты. Дефлятор валового национального продукта (ВВП), т. е. отношение номинального ВВП к реальному, или показатель падения реального ВВП (этот индекс более универсален по сравнению с индексом потребительских цен, так как измеряет рост не только потребительских, но и всех других цен).

Так называемое **правило величины 70** дает нам другую возможность количественно измерить инфляцию. Точнее говоря, оно позволяет быстро подсчитать количество лет, необходимое для удвоения уровня цен. Для этого нужно только разделить число 70 на ежегодный уровень (темпы) инфляции.

Таблица 6.1. Показатели инфляции и коэффициенты инфляции в России в период 2001 — 2013 гг.

Год	Темп инфляции, %	Коэффициент инфляции
2001	18,6	1,186
2002	15,1	1,151
2003	12,0	1,120
2004	11,0	1,110
2005	10,9	1,109
2006	9,0	1,090
2007	11,9	1,119
2008	13,3	1,133
2009	9,0	1,090
2010	8,8	1,088
2011	6,1	1,061
2012	6,6	1,066
2013	6,5	1,065

В ходе многолетнего развития мировой экономики характер инфляционных процессов существенно менялся: современная инфляция имеет всеобщий масштаб, т. е. протекает сразу во всех странах (но по-разному); носит хроническую форму, т. е. происходит постоянно, а темпы ее роста в основном умеренные.

ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ

Существует несколько видов инфляции. Прежде всего те, которые выделяют с позиции темпа роста цен (первый критерий).

Ползучая, или умеренная, инфляция наблюдается при росте цен до 10 % в год. Она может считаться позитивным явлением, если сопровождается ростом деловой активности и отражает процессы инвестирования, внедрения новых технологий и выпуска новых видов продукции.

Действительно, в период введения новой технологии большинство предприятий, пользуясь приобретенным конкурентным преимуществом и неэластичностью спроса на

продукцию, практикуют маркетинговую стратегию «снятия сливок», а также следуют политике ускоренной амортизации. В результате в первые годы внедрения новшеств соотношение «цена/качество», как правило, растет. Этому также способствуют **высокие предельные издержки** вследствие низкой степени освоенности рынка и невозможности полноценного использования эффекта масштаба. Подобный темп инфляции характерен для многих стран Запада.

Ползучая инфляция не сопровождается кризисными потрясениями. Она стала привычным элементом рыночной экономики. Более того, сторонники теории Кейнса считают, что относительно невысокий, «трехпроцентный» темп инфляции может быть использован для стимулирования производства. Допустимый темп «умеренной» инфляции зависит от конкретных экономических условий, и он неодинаков для различных стран.

Галопирующая инфляция происходит при росте цен от 20 до 200 % в год.

Обычно периоды взлета цен на отдельные товарные группы чередуются с периодами их относительной стабильности. Так как динамика цен на разные товары и услуги не совпадает по времени, в целом наблюдается относительно плавная тенденция в сторону повышения общего уровня цен, и можно обнаружить только сезонные колебания.

Этот вид инфляции в отличие от ползучей инфляции становится трудно управляемым процессом. Он характерен для стран с переходной экономикой.



В первой половине 1990-х гг. темпы прироста розничных цен в Польше находились в пределах от 20 до 70 %, в Венгрии — от 19 до 35 %, в Чехии и Словакии — от 10 до 60 %.

Гиперинфляция характеризуется тем, что рост цен составляет 50 % и более в год (по критерию американского экономиста Ф. Кейгана).

Явно **негативный** процесс проявляется в условиях гиперинфляции, когда население и организации вынуждены:

- вкладывать свои денежные средства в недвижимость или стабильную экономику других стран;
- увязывать процентные ставки, цену, заработную плату с индексом цен;
- прекращать покупку и продажу товаров в кредит, либо вообще в какие-то периоды времени замораживать реа-

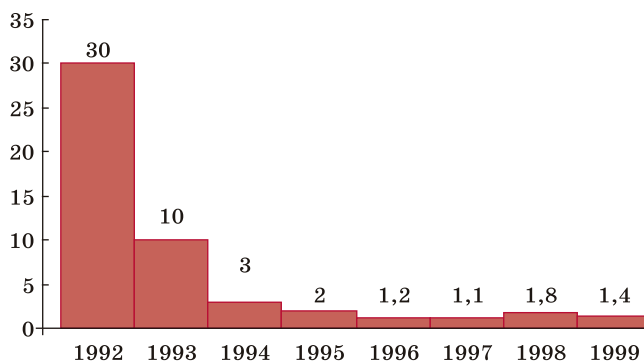
лизацию товаров в целях переоценки по существующему курсу международной валюты. Такой вид инфляции был характерен для экономики России 1990-х гг.



Классический пример гиперинфляции — обстановка, сложившаяся в Германии, других странах после Первой мировой войны. В Германии в 1923 г. уровень роста цен исчислялся десятизначными и двенадцатизначными цифрами; заработную плату следовало расходовать немедленно, ибо в течение дня цены на продукты повышались неоднократно. Также гиперинфляция возникала в России в период НЭПа, в некоторых странах Латинской Америки (1970—1980-е гг.), на Украине и в Казахстане в начале 1990-х гг. Россия в 1992 г. (рис. 6.9) близко подошла к состоянию гиперинфляции, но за весь период рыночных реформ не было ни одного месяца, когда рост цен достиг бы 50 % (цены за один только 1992 г. возросли в 30 раз).

Рис. 6.9

Динамика роста потребительских цен в 1992—1999 гг. (число раз)



Рассмотрим виды инфляции с точки зрения второго критерия — **соотносительности роста цен** по различным товарным группам, т.е. по степени сбалансированности их роста.

Сбалансированная инфляция характеризуется тем, что цены растут одновременно и в одинаковой степени на все товары и услуги, а также на факторы производства. Такая инфляция не влияет на перераспределительные процессы и выражается только в повышении общего индекса цен.

В действительности **сбалансированная инфляция** практически не встречается, потому что разные рынки обладают разной скоростью и степенью приспособляемости к новой рыночной ситуации. Сбалансированная инфляция не страшна для бизнеса. Приходится лишь периодически повышать цены на товары: сырье подорожало в 10 раз, и производителю соответственно приходится увеличивать цену своей конечной продукции. **Риск потери доходности** присущ только тем предпринимателям, которые стоят последними в це-

почке повышения цен. Это, как правило, производители сложной продукции, основанной на интенсивных внешних кооперационных связях.

Цена на их продукцию отражает всю сумму повышения цен внешней кооперации, и именно они рискуют задержать сбыт сверхдорогой продукции конечному потребителю. Заниматься этим бизнесом опасно, акции таких фирм лучше не приобретать.

Несбалансированная инфляция — это неравномерный во времени и в динамике рост цен. При этом происходит изменение относительных (реальных) цен на различные блага, что вызывает структурные сдвиги в экономике. Фактически любая инфляция является несбалансированной.



В России в 1991—1995 гг. преобладала несбалансированная инфляция. Рост цен на сырье опережал рост цен на конечную продукцию, стоимость комплектующего компонента превышала цену всего сложного прибора и т. п. Например, завод «Русский дизель» (Санкт-Петербург) выпускает промышленные насосы. На насосах устанавливался манометр. Несбалансированная инфляция привела к тому, что цена манометра (внешняя поставка) стала едва ли не дороже насоса. Если просто включить возросшую цену манометра в цену изделия, то насосы было бы трудно продать. Было предложено три варианта выхода из ситуации: производить манометры самостоятельно, переходить на другой вид продукции или ждать очередного витка дефицитной инфляции, когда товар все же удастся реализовать.

Несбалансированность инфляции — большая проблема для экономики. Но еще опаснее, когда нет прогноза на будущее, нет уверенности хотя бы в том, что товарные группы — лидеры роста цен — останутся лидерами и завтра, и через неделю, и спустя год. Невозможно рационально выбрать сферы приложения капитала, рассчитать и сравнить доходность вариантов инвестирования. Промышленность развиваться в таких условиях не могла, индустриальное возрождение России было нереальным. Были возможны лишь короткие спекулятивно-посреднические операции, сопровождаемые стихийными, несбалансированными скачками относительных цен как в отраслевом, так и в территориальном аспекте.

ПРОГНОЗИРУЕМОСТЬ ИНФЛЯЦИИ

С точки зрения третьего критерия (по степени прогнозируемости) выделяют два вида инфляции.

В условиях информационной неопределенности и несовершенства знаний о механизмах функционирования эко-

номики инфляция, как правило, является полностью прогнозируемой.



Прогнозируемая инфляция — это инфляция, при которой ожидания изменения цен являются рациональными и в целом безошибочными. Такая инфляция позволяет хозяйствующим субъектам приспособиться к меняющейся рыночной конъюнктуре и в максимальной возможной степени защитить свои интересы.

Непрогнозируемая инфляция характеризуется тем, что ожидания изменения цен на собственную продукцию и факторы производства не являются достоверными и полными, носят адаптивный характер, а приспособление происходит только через некоторый промежуток времени и частичное.



Комбинация сбалансированной и ожидаемой инфляции не наносит экономического вреда, а несбалансированной и неожиданной — особо опасна, чревата большими издержками адаптационного характера.

Несбалансированность и непредсказуемость инфляции в странах СНГ разрушала психологическую устойчивость людей, которые все менее надеялись на торможение роста цен. Большинство развитых стран тяготеет к умеренной инфляции. Нарастание инфляции от умеренной через галопирующую к гиперинфляции не является неизбежным. Настойчивая государственная политика в силах если не остановить рост цен, то по крайней мере сделать его более ожидаемым или сбалансированным. К сожалению, от отдельных предприятий мало что зависит. Влияние на правительство могут иметь только ассоциации промышленников, мощное промышленное лобби в парламентах.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

Последствия инфляции сложны и разнообразны. Небольшие ее темпы содействуют росту цен и норм прибыли, являясь, таким образом, фактором временного оживления конъюнктуры. По мере углубления инфляция превращается в серьезное препятствие для воспроизводства, обостряет экономическую и социальную напряженность в обществе.

Галопирующая инфляция дезорганизует хозяйство, наносит серьезный экономический ущерб как крупным кор-

порациям, так и мелкому бизнесу, прежде всего из-за неопределенности рыночной конъюнктуры. Инфляция **затрудняет** проведение эффективной макроэкономической политики. К тому же, неравномерный рост цен усиливает диспропорцию между отраслями экономики и обостряет проблемы реализации товаров на внутреннем рынке. Такая инфляция **активизирует бегство от денег** к товарам, делая этот процесс лавинообразным, обостряет товарный голод, подрывает стимул к денежному накоплению, нарушает функционирование денежно-кредитной системы.

Кроме того, в условиях инфляции обесцениваются сбережения населения, потери несут банки и кредитные учреждения.

Инфляция имеет и социальные последствия: она ведет к перераспределению национального дохода, является как бы «сверхналогом» для населения, что обуславливает отставание темпов роста номинальной, а также реальной заработной платы от резко возрастающих цен на товары и услуги.

Поскольку денежный измеритель служит **основой бухгалтерского учета**, прямым следствием инфляции для него становится невозможность сопоставимости данных (например, фотоаппарат, купленный вчера, становится дешевле фотопленки, купленной сегодня, т. е. теряется связь оценки ценностей с реальной жизнью). В условиях постоянного изменения цен числящиеся на балансе предприятия материалы, другие ценности, например по стоимости 120 р. за единицу, в данный момент могут оцениваться при коэффициенте инфляции 1,5 в 180 р. ($120 \cdot 1,5 = 180$). В результате создается **неадекватная ситуация** при определении финансового результата — прибыли. Если мы сохраним балансовую и остаточную стоимость имущества в условиях инфляции в первоначальной оценке, то накопленная в ходе производства и продаж сумма амортизации будет ничтожно мала и не обеспечит простое воспроизводство.

Высокие темпы инфляции наносят серьезный ущерб стабильности предприятий и финансовых учреждений, экономическому развитию страны, ее населению, подрывают доверие народа к правительству.

Для **антиинфляционного регулирования** используют два типа экономической политики.

1. Политика, направленная на **сокращение бюджетного дефицита**, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими рецептами применяют способ регулирования темпа приро-

ста денежной массы в определенных пределах (в соответствии с темпом роста ВВП).



Социально-экономические последствия инфляции можно отразить в виде тезисов:

- перераспределение доходов между группами населения, сферами производства, регионами, хозяйствующими структурами, государством, населением; между дебиторами и кредиторами;
- обесценивание денежных накоплений населения, хозяйствующих субъектов и средств бюджетов всех уровней;
- постоянная уплата инфляционного налога, особенно получателями денежных доходов;
- неравномерный рост цен, что увеличивает неравенство норм прибылей в разных отраслях и усугубляет диспропорции воспроизводства;
- искажение структуры потребительского спроса из-за стремления превратить обесценившиеся деньги в товары и валюту;
- закрепление стагнации, снижение экономической активности, рост безработицы;
- сокращение инвестиций в народное хозяйство и повышение их риска;
- обесценивание амортизационных фондов, что затрудняет процесс воспроизводства;
- возрастание спекулятивной игры на ценах, валюте, процентах;
- активное развитие теневой экономики (в ее «уходе» от налогообложения);
- снижение покупательной способности национальной валюты и искажение ее реального курса по отношению к другим валютам;
- социальное расслоение общества и в результате обострение социальных противоречий.

2. Политика регулирования цен и доходов, имеющая цель увязать рост заработков с ростом цен. Одним из средств регулирования служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзины и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживания заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т. д.

Как свидетельствует опыт многих десятилетий, остановить инфляцию с помощью одних организационных мер очень трудно или невозможно. Для этого необходима структурная реформа, направленная на преодоление возникших в экономике диспропорций. **Конкретные методы сдерживания инфляции**, «дозировка» и последовательность применения привлекаемых «для лечения лекарств» зависят от постановки правильного «диагноза».

«**Поставить диагноз**» — значит, определить характер инфляции, выделить основные и связанные с ними факторы, подстегаивающие раскручивание инфляционных процессов. Каждая инфляция специфична и предполагает применение таких рецептов, которые соответствуют характеру и глубине

«заболевания». Практически же действует не одна, а комплекс причин и взаимосвязанных факторов. Поэтому и методы борьбы с инфляционным процессом обычно носят комплексный характер, постоянно уточняются и корректируются.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какова история и место появления первых монет?
2. Изучите и составьте краткий каталог возникновения бумажных денег.
3. Почему являясь универсальным товаром, деньги воспринимаются как ценности?
4. Верно ли мнение, что деньги возникли с развитием торговли, почему?
5. Назовите отличительные черты натуральных денег?
6. Каковы формы и многообразие металлических денег в различных странах?
7. С каким периодом экономисты связывают символические деньги?
8. Каково время и причины появления кредитных денег?
9. Назовите пять функций, выполняемых деньгами в эпоху К. Маркса.
10. Объясните на примерах экономическую сущность масштаба цен.
11. Какие основные функции имеют современные деньги. Дать анализ.
12. В чем особенности векселя, как средства платежа.
13. Какие факторы влияют на скорость обращения денег?
14. Дайте расширенное понятие банковской системы.
15. Назовите общие признаки и различия банка и кредитной организации. Составить схему.
16. Почему появление банков экономисты считают исторической необходимостью?
17. Используя различные источники, проанализируйте основные функции Центрального банка РФ.
18. Какова роль банка в современной рыночной экономике?
19. При соблюдении каких требований банковская система работает стабильно?
20. Почему в условиях рынка банки должны работать динамично?
21. Запишите все банковские операции.
22. Какие банковские сделки разрешены Федеральным законом «О банках и банковской деятельности»?
23. Дайте анализ и выделите основные элементы рынка ценных бумаг.
24. Что включает в себя понятие «жизненный цикл» ценной бумаги?
25. Объясните роль фондовой биржи в рыночной экономике, назовите ее функции.
26. Что такое инфляция и каковы ее экономические и социальные последствия?



7 Глава

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- что представляет собой система государственного регулирования;
- какие основные методы государственного регулирования экономики;
- какие функции выполняют налоги и сборы;
- какие существуют виды налоговых систем;
- в каких целях создают государственный бюджет.

7.1. Роль государства в развитии экономики

Рыночный механизм свободной конкуренции имеет много достоинств, его возможности велики, но не безграничны. Существуют области, в которых механизм свободной конкуренции не срабатывает и требуется вмешательство государства. **Нерегулируемого рынка не бывает**, так как в опреде-

ленном воздействии со стороны государства нуждается даже идеальный свободный рынок.

Государственное регулирование экономики представляет собой **систему опосредованного воздействия** на поведение хозяйствующих субъектов и тем самым на экономику в целом путем изменения законодательства, системы налогообложения, таможенных пошлин, валютных курсов, применения других инструментов ограничения или, наоборот, мотивации той или иной деятельности.

Целесообразно рассмотреть причины государственного вмешательства в экономику.



Еще в XVIII в. А. Смит определил следующие функции правительства:

- обеспечение национальной обороны;
- отправление правосудия;
- организация общественных работ, невыгодных для частного предпринимательства, но необходимых гражданам;
- образование молодежи;
- сбор налогов и платежей для обеспечения нужд государства.

И в настоящее время никто не оспаривает необходимость этих функций, кроме того, к ним добавились и новые функции. Что особенно показательно, центральные органы власти вмешиваются даже в процесс ценообразования. Это происходит потому, что реальный рынок далек от абстрактной модели совершенной конкуренции, а значит, и от самого совершенства. Государство **вынуждено** вмешиваться в целях защиты интересов населения и непосредственно государства.



Среди экономистов нет единого мнения о том, в какой степени и форме государству следует это делать. Одни считают, что оно должно отчасти решать за рынок проблему эффективного распределения ресурсов. Другие, напротив, предостерегают, что ничего путного из такого прямого вмешательства не получится и функции государства должны сводиться исключительно к поддержанию правил «рыночной игры», например, ограничению власти «диктаторов» на рынке.

Как уже отмечалось, представления различных экономистов и политиков о том, какие именно процессы могут регулироваться государством и какие — рынком, **не совпадают**. Поэтому степень государственного вмешательства в экономику в различных странах неодинакова.

Роль государства в рыночной экономике проявляется через его **функции**. Деятельность государства направлена на

достижение главной цели — повышение благосостояния населения, нравственного и физического благополучия человека, максимальной правовой и социальной защищенности личности.

Как правило, государство корректирует те «несовершенства», которые присущи рыночному механизму и с которыми рынок самостоятельно либо не может справиться, либо решает проблемы неэффективно. Государство берет на себя ответственность за создание **равных условий** для соперничества предпринимателей, эффективной конкуренции, за ограничение власти монополий. Оно также заботится о производстве достаточного количества общественных товаров и услуг, так как рынок не способен должным образом удовлетворять коллективные потребности людей. Участие государства в экономической жизни диктуется еще и тем, что **рынок не обеспечивает социально справедливое распределение дохода.**



Можно выделить следующие функции государства:

- стимулирование сбалансированного экономического роста;
- обеспечение занятости;
- регулирование цен и тарифов;
- создание правовой основы;
- распределение ресурсов;
- регулирование рынка труда;
- обеспечение социальной защиты;
- сохранение и улучшение окружающей среды;
- региональная политика;
- реализация национальных интересов.

Государству следует заботиться об инвалидах, стариках, малоимущем населении. Ему также принадлежит сфера фундаментальных научных разработок. Это необходимо, потому что для предпринимателей это очень рискованно, чрезвычайно дорого и, как правило, не приносит быстрых доходов. Поскольку рынок не гарантирует право на труд, государству приходится регулировать рынок труда, принимать меры по сокращению безработицы. В целом государство реализует политические и социально-экономические принципы данного сообщества граждан. Оно активно участвует в формировании макроэкономических рыночных процессов.

Экономические функции современного государства довольно разнообразны и сложны.

Методы государственного регулирования рыночной экономики разнообразны и государство выполняет свои функции способами, к которым рыночная система предъявляет следующие требования:

- **во-первых**, исключаются любые действия государства, разрывающие рыночные связи. Недопустимы, например, тотальное директивное планирование, натуральное распределение производственных ресурсов и предметов потребления (фонды, талоны, купоны), всеобщий административный контроль над ценами и т. п.;
- **во-вторых**, государство может влиять на рынок в основном экономическими методами. Если оно полагается исключительно на административные методы, то способно разрушить рыночный механизм. Вместе с тем это не означает, что в рыночном хозяйстве административные методы не имеют права на существование, в ряде случаев их применение не только допустимо, но и необходимо;
- **в-третьих**, экономические регуляторы не должны ослаблять или заменять рыночные стимулы, их следует применять по правилу «не мешай рынку». Если государство игнорирует это требование, не реагирует на то, как действие регуляторов отражается на механизме рынка, то рынок начинает давать сбои;
- **в-четвертых**, государство, применяя экономические регуляторы, должно постоянно контролировать их положительные и отрицательные эффекты, нести ответственность за долгосрочные последствия своих решений;
- **в-пятых**, необходимо учитывать национальную специфику, которая ощутимо сказывается на экономической деятельности. Государство может оказывать воздействие на рыночный механизм через изменение своих расходов, налогообложения, механизмов регулирования, пропорций государственного предпринимательства.

Государственные расходы считаются одним из важных инструментов макроэкономической политики. Крупными статьями являются расходы на оборону, образование, здравоохранение, социальное обеспечение.

Другим важным инструментом государственной политики является налогообложение. Налоги играют **значительную** роль в перераспределении доходов. Однако возможности увеличения налогов довольно ограничены. Значительное повышение налогообложения снижает стимулы к получе-

нию высоких доходов и тем самым к высокопроизводительному труду и инвестициям, поощряет утечку капитала за рубеж, что отрицательно сказывается на развитии национальной экономики.

Государственное регулирование способствует **формированию хозяйственных связей** и пропорций, координированию экономических процессов и увязке частных и общественных интересов.

Государственное предпринимательство, как правило, осуществляется в областях, в которых хозяйствование противоречит сути частных фирм или в которых требуются огромные инвестиции и риск. Государственные предприятия занимают существенные позиции в таких отраслях, как энергетика, черная металлургия, транспорт, связь. Доля государственного предпринимательства варьирует в различных странах, но в названных отраслях она довольно значительна.

Вмешательство государства в экономические отношения не должно быть **безграничным** — экономика не может быть излишне административно регулируема, так как это ущемляет экономическую свободу, приводит к коррупции государственного аппарата и возникновению теневой экономики. Государство не должно вмешиваться в те сферы экономики, где его вмешательство не является необходимым.

7.2. Налоги и налогообложение

Проблемы налогообложения постоянно занимали умы экономистов, философов, государственных деятелей разных эпох.



Ф. Аквинский определял налоги как дозволенную форму грабежа. Ш. Монтескье полагал, что ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у поданных забирают, и той, которую оставляют им. А один из основоположников теории налогообложения А. Смит говорил о том, что налоги для тех, кто их выплачивает, — признак не рабства, а свободы.

Налоги применялись еще на заре человеческой цивилизации. Их появление было связано с первыми общественными потребностями. Никакое государство не могло и не может обходиться **без налогов** со своих граждан. Французский писатель и историк Франсуа-Мари Вольтер однажды сказал: «Уплачивать налог — значит, отдавать часть своего имущества, чтобы сохранить остальное».

В развитии **методов взимания налогов** можно выделить три основных этапа. На начальном этапе — от древнего мира до начала Средних веков — государство не имело финансового аппарата для определения и сбора налогов. Оно определяло лишь сумму, которую желает получить, а сбор налогов был поручен городу или общине. На втором этапе — XVI — начало XIX в. — в ряде стран возникает сеть финансовых учреждений, и государство берет часть функций на себя. Оно устанавливает квоту обложения, наблюдает за сбором налогов. На третьем, современном, этапе — государство берет в свои руки все функции установления и взимания налогов, так как правила обложения успели выработаться. Региональные органы власти играют роль помощников государства, имея ту или иную степень самостоятельности.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Налоговая система возникла и развивалась вместе с государством. Еще в XIII—XII вв. до н.э. имеется упоминание о подушном налоге в Древнем Вавилоне. Примерно к этому же времени относятся первые известия о **поголовном налоге** в Древнем Китае и на территории Персии. Еще во времена первых династий фараонов взимался земельный налог в Древнем Египте.

В древнегреческих городах — полисах — взимались налоги с граждан в размере $1/20$ их доходов, а иногда в размере десятины. Это помимо **церковной десятины**, взимавшейся в форме добровольных жертвоприношений.

Были и акцизы в виде **сборов у ворот города**. Это позволяло концентрировать и расходовать средства на содержание наемных армий, возведение укреплений вокруг городов-государств, строительство храмов, водопроводов, дорог, устройство праздников, раздачу денег и продуктов бедным и на другие общественные цели. В то же время древние афиняне готовы были вносить добровольные пожертвования, а дань предпочитали получать с побежденных народов или с союзников. Однако когда предстояли крупные расходы, то совет или народное собрание города устанавливали процентные отчисления от доходов.

В древнеримском государстве первоначально в мирное время налогов не было. Расходы по управлению городом были минимальны, поскольку магистры исполняли долж-

ности безвозмездно, порой вкладывая свои средства. Главную статью расходов составляло строительство общественных зданий. Эти расходы покрывали **платежи за сдачу в аренду** общественных земель. Однако в военное время граждане Древнего Рима облагались налогами в соответствии со своим достатком.

Определение суммы налога проводилось каждые пять лет избранными чиновниками — **цензорами**. Граждане Древнего Рима делали цензорам заявление о своем имущественном состоянии и семейном положении. Таким образом закладывались основы декларации о доходах. С разрастанием древнеримского государства и завоеванием им новых территорий происходили изменения и в налоговой системе. В колониях вводились **коммунальные налоги и повинности**. Их величина также зависела от размеров состояния граждан.

Длительное время в римских провинциях не существовало государственных финансовых органов, которые могли бы профессионально установить и взимать налоги. Древнеримская администрация прибегала к помощи откупщиков, деятельность которых не могла контролировать должным образом. Результатом были коррупция, злоупотребление властью, а затем и экономический кризис. Появилась необходимость в реорганизации финансовой системы Древнеримского государства. Во всех провинциях были созданы финансовые учреждения, осуществлявшие **контроль налогообложения**. Были в значительной степени уменьшены услуги откупщиков, а там, где они сохранились, за их деятельностью устанавливался строгий государственный контроль.

Была заново проведена оценка **налогового потенциала** провинций в целях более справедливого распределения налогов и увеличения их отдачи. Для этого были проведены обмеры каждой городской общины с ее земельными угодьями. По каждому городу был составлен кадастр, содержащий данные о землевладельцах. Затем проводилась перепись имущественного состояния граждан, которой руководили наместники провинций совместно с руководителями финансовых учреждений провинций. Каждый житель был обязан в определенный день представить властям общины свою **декларацию**. Все налоговые документы хранились в финансовом органе и служили своеобразной базой для последующих переписей имущественного состояния населения (ценза).

Владелец земли должен был самостоятельно оценить свои доходы. Чиновник, контролирующий проведение ценза, имел полномочия **уменьшить налог** в тех случаях, когда в силу разных причин снижалась продуктивность хозяйства. Так, например, если часть виноградных лоз погибла или засохли оливковые деревья, то их не включали в сумму налога. Но если владелец вырубил виноградные лозы или оливы, то ему приходилось привести уважительные причины, по которым он это сделал. Иначе выкорчеванные растения учитывали в сумме налога.

Главным источником доходов в римских провинциях служил **поземельный налог**. В среднем его ставка составляла одну десятую часть доходов с земельного участка. Облагалась налогом и другая собственность: недвижимость, ценности, живность, рабы. Поскольку налоги взимались деньгами, собственники должны были производить излишки продукции, чтобы продавать их и иметь живые деньги. Это способствовало расширению торгово-денежных отношений, увеличению процесса разделения труда, урбанизации.

Многие хозяйственные традиции Древнего Рима перешли к Византии. В раннюю византийскую эпоху до VII в. включительно существовал **21 вид прямых налогов**, например, поземельный налог, подушная подать, налог на содержание армии, налог на рекрутов (заплатив который, можно было освободиться от воинской повинности).

Однако обилие налогов не привело к финансовому процветанию Византийской империи. Наоборот, из-за чрезмерного налогообложения имело место сокращение налоговой базы, а далее, как следствие, финансовые кризисы, ослаблявшие мощь государства.

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Позднее начала складываться **налоговая система на Руси**. Основным источником дохода княжеской казны была **дань** с подвластных князю племен и народностей. Дань уплачивалась деньгами — чаще всего арабскими монетами или натурой — мехами. Существовало также и косвенное налогообложение — **в форме торговых и судебных пошлин**. Особенно крупными источниками дохода казны являлись торговые сборы, они возросли из-за присоединения к Московскому княжеству новых земель и прежде всего крупных торговых центров.

Несколько упорядочена была финансовая система во время царствования Алексея Михайловича, создавшего в 1655 г. Счетный приказ, деятельность которого позволила довольно точно определить государственный бюджет.



После татаро-монгольского нашествия основным налогом стал **«Выход»**, взимавшийся сначала баскаками — уполномоченными хана, а затем — русскими князьями. «Выход» взимался с каждой мужской души и со скота. В результате взимание прямых налогов в казну самого Русского государства было уже невозможно, поэтому главным источником внутренних платежей стали пошлыны. Уплата «выхода» была прекращена Иваном III в 1480 г., после чего вновь началось создание финансовой системы Руси.

Некоторый хаос финансовой системы в то время был характерен и для многих других стран.

Политическое объединение русских земель относится к концу XV в., но устойчивой системы управления государственными финансами не существовало еще долго. Большинство прямых налогов собирал Приказ большого прихода. Однако одновременно с ним налогообложением населения занимались и **территориальные приказы**. В связи с этим финансовая система России в XV—XVII вв. была чрезвычайно сложна и запутанна.

Эпоха Петра I характеризуется постоянной нехваткой финансовых ресурсов из-за многочисленных войн, большого строительства, крупномасштабных государственных преобразований. Для пополнения казны изобретались все новые способы, вводились дополнительные налоги.

Царь учредил особую должность — **прибыльщики**, обязанностью которых было изобретать новые источники доходов казны.

В то же время Петр I принял ряд мер, чтобы обеспечить справедливость налогообложения, равномерную раскладку налоговых тягот. Тяжесть некоторых прежних налогов была ослаблена, причем в первую очередь для малоимущих людей. Для устранения злоупотреблений при переписи дворов введена была **подушная подать**.

При Петре I были образованы 12 коллегий, из которых четыре заведовали различными финансовыми вопросами: камер-коллегия, штат-с контор-коллегия, ревизион-коллегия и коммерц-коллегия. Екатерина II преобразовала систему управления финансами. В 1780 г. была создана **экспедиция по государственным доходам**, в следующем году ее разделили на четыре самостоятельные экспедиции. Одна из них заведовала доходами государства, другая — расходами,

третья — ревизией счетов, четвертая — взыскиванием недоимок, недоборов и начетов.

В 1802 г. манифестом Александра I «Об учреждении министерств» было создано Министерство финансов и определена его роль. На протяжении XIX в. основным источником доходов оставались государственные прямые и косвенные налоги.

Начиная с 1863 г. с мещан вместо подушной подати начали взимать налог с городских строений. Отмена подушной подати началась в 1882 г.

Второе место среди прямых налогов занимал **оброк**. Это была плата крестьян за пользование землей. Ставка оброка дифференцировалась по классам губерний.

Купечество платило **гильдейскую подать** — процентный сбор с объявленного капитала. Данный сбор был введен еще Екатериной II в 1775 г. для купцов I, II и III гильдии вместо подушной подати. Он составлял 1 % капитала, но за 50 лет вырос до 2,5% для купцов III гильдии и на 4% для купцов I и II гильдий. Размер капитала записывался «по совести каждого». Кроме того, действовала патентная система налогообложения торговли и промышленности. Были введены **билеты на лавки**, т. е. плата за каждое торговое заведение.

Кроме прямых государственных налогов функционировали **земские (местные) сборы**. Земским учреждениям предоставлялось право определять сборы с земли, фабрик, заводов, торговых заведений.

Среди **косвенных налогов** в XX в. крупные доходы Российскому государству давали акцизы на табак, сахар, керосин, соль, спички, прессованные дрожжи, осветительные и нефтяные масла и ряд других товаров. Значительными были поступления от производства и торговли алкогольными напитками. **Система акцизов**, как и таможенные пошлины, имела не только фискальный характер. Она обеспечивала государственную поддержку отечественным предпринимателям, защищала их в конкурентной борьбе с иностранными фирмами.

Начало XX в. для России ознаменовалось несколькими спадами в развитии экономики и налоговой системы. Так, например, в октябре 1917 г. основным источником доходов временной власти стала эмиссия денег, а местные органы существовали за счет контрибуции. Однако эти явления не способствовали налаживанию национального хозяйства. Положение улучшилось после перехода на новую экономическую политику.

РЕФОРМЫ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ

В 1970-е — 1980-е гг. в западных странах распространилась и получила признание **бюджетная концепция**, исходящая из того, что налоговые поступления являются продуктом двух основных факторов: **налоговой ставки и налоговой базы**. Рост налогового бремени может приводить к росту государственных доходов только до определенного предела, пока не начнет сокращаться облагаемая налогом часть национального производства. Когда этот предел будет превышен, рост налоговой ставки приведет не к увеличению, а к сокращению доходов бюджета.

Во второй половине 1980-х — начале 1990-х гг. ведущие страны мира, такие как США, Великобритания, Германия, Франция, Япония, Швеция и некоторые другие, провели налоговые реформы, направленные на ускорение накопления капитала и стимулирование деловой активности. В этих целях была снижена ставка налога на прибыль корпораций.

Начало 1990-х гг. стало периодом возрождения и формирования **налоговой системы Российской Федерации**, которое в сущности продолжается и в настоящее время.

В настоящее время налоговая система призвана реально влиять на укрепление рыночных начал в хозяйстве, способствовать развитию предпринимательства и одновременно служить барьером на пути социального обнищания низкооплачиваемых слоев населения.



Остановимся подробнее на необходимости взимания налогов. Налоги появились с разделением общества на классы и возникновением государства как взносы граждан, необходимые для содержания публичной власти. В истории развития общества еще ни одно государство не смогло обойтись без налогов, поскольку для выполнения своих функций по удовлетворению коллективных потребностей ему требуется определенная сумма денежных средств, которые могут быть собраны только посредством налогов. Исходя из этого, **минимальный размер налогового бремени** определяется суммой расходов государства на исполнение минимума его функций: управление, оборона, суд, охрана порядка. Чем больше функций возложено на государство, тем больше оно должно собирать налогов.

Итак, **налогообложение** — это система распределения доходов между юридическими или физическими лицами и государством, а налоги представляют собой обязательные платежи в бюджет, взимаемые государством на основе закона с юридических и физических лиц для удовлетворения общественных потребностей. Налоги выражают **обязанности** юридических и физических лиц, получающих доходы,

участвовать в формировании финансовых ресурсов государства. Являясь **инструментом перераспределения**, налоги призваны гасить возникающие сбои в системе распределения и стимулировать (или сдерживать) людей в развитии той или иной формы деятельности. Поэтому налоги выступают важнейшим звеном финансовой политики государства в современных условиях.



Рис. 7.1

Денежные средства, вносимые в виде налогов, поступают в бюджет и используются на государственные нужды

Главные **принципы налогообложения** — это равномерность и определенность. Равномерность — это единый подход государства к налогоплательщикам с точки зрения всеобщности, единства правил, а так же равной степени убытка, который понесет налогоплательщик. **Сущность** определенности состоит в том, что порядок налогообложения устанавливается заранее законом, так что размер и срок уплаты налога известен заранее. Государство так же определяет меры взыскания за невыполнение данного закона.

Денежные средства, вносимые в виде налогов, не имеют целевого назначения. Они поступают в бюджет и используются на нужды государства (рис. 7.1). Государство не предоставляет налогоплательщику какой-либо эквивалент за вносимые в бюджет средства. Безвозмездность налоговых платежей — это и есть их сущность.

ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Для того чтобы более глубоко проникнуть в суть налоговых платежей, важно определить основные принципы налогообложения, которые сформулировал А. Смит в форме

четырёх основных положений, ставших классическими принципами, с которыми, как правило, соглашались последующие авторы.



1. Подданные государства должны участвовать в покрытии расходов правительства, каждый по возможности, т.е. соразмерно доходу, который он получает. Соблюдение этого положения или пренебрежение им ведет к так называемому равенству или неравенству налогообложения.
2. Налог, который обязан уплачивать каждый, должен быть точно определен, а не произведен. Размер налога, время и способ его уплаты должны быть ясны и известны как плательщику, так и всем остальным.
3. Каждый налог должен взиматься в такое время и таким способом, какие наиболее удобны для плательщика.
4. Каждый налог должен быть устроен так, чтобы он извлекал из кармана плательщика возможно меньше сверх того, что поступает в «кассы государства».

Принципы А. Смита, благодаря их простоте и ясности, не требуют никаких иных разъяснений, они стали аксиомами налоговой политики. В настоящее время эти принципы расширены и дополнены.

Современные **принципы налогообложения** сформулированы следующим образом.

1. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т.е. уровня доходов. Налог с дохода должен быть прогрессивным (т.е. чем больше доход, тем больший процент от него уплачивается в виде налога). Этот принцип соблюдается не всегда, некоторые налоги во многих странах рассчитываются пропорционально (ставка налога одинакова для всех облагаемых сумм).
2. Необходимо прилагать все усилия, чтобы налогообложение доходов носило однократный характер. Многократное налогообложение дохода или капитала недопустимо. Примером реализации этого принципа служит замена в развитых странах налога с оборота на НДС, где вновь созданный чистый продукт облагается налогом всего один раз вплоть до его реализации.
3. Обязательность уплаты налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизбежности платежа.
4. Система и процедура выплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги.

5. Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям.
6. Налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

Кроме того, схема уплаты налога должна быть **доступна для восприятия налогоплательщика**, а объект налога — **иметь защиту** от двойного или тройного налогообложения.

Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства, которые устанавливают методы построения и взимания налогов, т.е. определяют конкретные элементы налогов, к которым относятся:

- **объект налога** — имущество или доход, подлежащие обложению, измеримые количественно, которые служат базой для исчисления налога;
- **субъект налога** — налогоплательщик, т.е. физическое или юридическое лицо, которое обязано в соответствии с законодательством уплатить налог;
- **источник налога**, т.е. доход, из которого выплачивается налог;
- **налоговая льгота** — полное или частичное освобождение плательщика от налога;
- **срок уплаты налога**, т.е. срок, в который должен быть уплачен налог и который оговорен в законодательстве, а за его нарушение, независимо от вины налогоплательщика, взимаются пени в зависимости от длительности неуплаты;
- **правила исчисления и порядок уплаты налога**; штрафы и другие санкции за неуплату налога;
- **ставка налога** — величина налоговых отчислений с единицы объекта налога. Ставка определяется либо в виде твердой ставки, либо в виде процента и называется налоговой квотой.

Различают твердые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоговые ставки.

Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу налогообложения, независимо от размеров дохода (например, на одну тонну нефти или газа).

Пропорциональные ставки действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины.

Прогрессивные ставки — это когда средняя ставка прогрессивного налога повышается по мере возрастания дохода. При прогрессивной ставке налогообложения налогоплательщик выплачивает не только большую абсолютную сумму дохода, но и большую его долю.

Регрессивные ставки — это когда средняя ставка регрессивного налога понижается по мере роста дохода. Регрессивный налог может приносить большую абсолютную сумму, а может и не приводить к росту абсолютной величины налога при увеличении доходов.

В общем можно отметить, что прогрессивные налоги — это те налоги, которые наиболее сильно давят на лиц с большими доходами, регрессивные налоги являются наиболее тяжелыми для физических и юридических лиц, обладающих незначительными доходами.

СПОСОБЫ ВЗИМАНИЯ НАЛОГОВ

Существует несколько способов взимания налогов.

Кадастровый способ (от слова «кадастр» — таблица, справочник), когда объект налога разделен на группы по определенному признаку. Перечень этих групп и их признаки содержатся в специальных справочниках. Для каждой группы установлена индивидуальная ставка налога. Такой метод характеризуется тем, что величина налога не зависит от доходности объекта.



Примером такого налога может служить налог на владельцев транспортных средств. Он взимается по установленной ставке в зависимости от мощности транспортного средства. Не имеет значения, используется это транспортное средство или простаивает.

На основе декларации; декларация — документ, в котором плательщик налога приводит расчет дохода и налога с него. Характерной чертой такого метода является то, что выплата налога производится после получения дохода и лицом, получающим доход. Примером могут служить налоги на прибыль, добавленную стоимость.

У источника; этот налог вносит лицо, выплачивающее доход. Поэтому оплата налога производится до получения дохода, причем получатель дохода получает его в виде суммы, уменьшенной на сумму налога. Например, налог с доходов физических лиц, который выплачивается предприятием или организацией, на которой работает физическое

лицо. Иначе говоря, до выплаты, например, заработной платы из нее вычитается сумма налога и перечисляется в бюджет. Остальная сумма выплачивается работнику.

Существуют два вида налоговой системы — шедулярная и глобальная.

В шедулярной налоговой системе весь доход, получаемый налогоплательщиком, делится на части — *шедулы*. Каждая часть облагается налогом особым образом. Для разных шедул могут быть установлены различные ставки, льготы и другие элементы налога, перечисленные выше.

В глобальной налоговой системе все доходы физических и юридических лиц облагаются одинаково. Такая система облегчает расчет налогов и упрощает планирование финансового результата для предпринимателей. Глобальная налоговая система широко применяется в западных странах.

ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

Социально-экономическая сущность, внутреннее содержание налогов проявляются через их функции.



Налоги выполняют четыре важнейшие функции:

- **фискальная** — обеспечение финансирования государственных расходов;
- **регулирующая** — государственное регулирование экономики;
- **социальная** — поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп в целях сглаживания неравенства между ними;
- **стимулирующая**.

Во всех государствах при всех общественных формациях налоги в первую очередь выполняли фискальную функцию, т. е. изъятие части доходов предприятий и граждан. Их использовали для содержания государственного аппарата, обороны страны и той части непроизводственной сферы, которая не имеет собственных источников доходов (многие учреждения культуры, библиотеки, архивы и др.), либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития (наука, театры, музеи и многие учебные заведения и т. п.).

Налогам принадлежит **решающая роль** в формировании доходной части государственного бюджета. Посредством налогов в государственном бюджете концентрируются средства, направляемые затем на решение как производствен-

ных, так и социальных проблем, финансирование крупных межотраслевых, комплексных целевых программ. С помощью налогов государство **перераспределяет** часть прибыли предприятий и предпринимателей, доходов граждан, направляя их на развитие производственной и социальной инфраструктуры, инвестиции в капиталоемкие и фондоемкие отрасли с длительными сроками окупаемости затрат (железные дороги, автострады, добывающие отрасли, электростанции и др.). В современных условиях значительные средства из бюджета должны быть направлены на **развитие сельскохозяйственно-го производства**, отставание которого наиболее болезненно отражается на всем состоянии экономики и жизни населения.

С помощью налогов, льгот и санкций государство **стимулирует технический прогресс**, увеличение числа рабочих мест, капитальные вложения в расширение производства и др. Действительно, грамотно организованная налоговая система предполагает взимание налогов только со средств, идущих на потребление. А средства, вкладываемые в развитие освобождаются от налогообложения полностью или частично. В нашей стране это правило не выполняется.

Стимулирование технического прогресса с помощью налогов проявляется прежде всего в том, что сумма прибыли, направленная на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение производства товаров народного потребления, оборудования для производства продуктов питания и других, освобождается от налогообложения. Эта льгота, конечно, очень существенна.

Во многих развитых странах **освобождаются от налогообложения** затраты на НИОКР. Делается это по-разному. Так, в Германии указанные затраты включаются в себестоимость продукции и тем самым автоматически освобождаются от налогов. В других странах эти затраты полностью или частично исключаются из облагаемой налогом прибыли. Было бы целесообразно установить, что в состав затрат, освобождаемых от налога (полностью или частично) входят расходы на НИОКР. Другой путь — включать эти расходы в производственные затраты.

ВИДЫ НАЛОГОВ

Налоги бывают двух видов.

Первый вид — **налоги на доходы и имущество**: налог на доходы физических лиц и налог на прибыль корпораций

(фирм); на социальное страхование (так называемые социальные налоги, социальные взносы); имущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налог на перевод прибыли и капиталов за рубеж и др. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют *прямыми налогами*.

Второй вид — **налоги на товары и услуги**: налог с оборота (в большинстве развитых стран заменен налогом на добавленную стоимость); акцизы (налоги, включаемые в цену товара или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Это **косвенные налоги**. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

Прямые налоги трудно перенести на потребителя. Среди них лучше всего дело обстоит с налогами на землю и другую недвижимость: они включаются в арендную и квартирную плату, цену сельскохозяйственной продукции. Косвенные налоги переносятся на конечного потребителя в зависимости от степени эластичности спроса на товары и услуги, облагаемые этими налогами. **Чем менее эластичен спрос, тем большая часть налога перекладывается на потребителя.** Чем менее эластично предложение, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя, а большая уплачивается за счет прибыли. В долгосрочном плане эластичность предложения возрастает, и на потребителя перекладывается все большая часть косвенных налогов. В случае высокой эластичности спроса увеличение косвенных налогов может привести к сокращению потребления, а при высокой эластичности предложения — к сокращению чистой прибыли, что вызовет сокращение капиталовложений или перелив капитала в другие сферы деятельности.

Прямые налоги в свою очередь подразделяют на личные и реальные.

Личные налоги уплачиваются с действительно полученного налогоплательщиком дохода (прибыли). Так, предприятия уплачивают налог с суммы прибыли, подсчитанной на основе разницы между полученной выручкой от реализации и произведенными расходами. Эти налоги учитывают фактическую платежеспособность налогоплательщика.

Реальными налогами облагается не действительный, а предполагаемый средний доход налогоплательщика, получаемый в данных экономических условиях от того или иного предмета налогообложения (недвижимой собствен-

ности, денежного капитала и т. п.). Реальным налогом облагается прежде всего **имущество**.

Во многих случаях невозможно определить доход, который получен от имущества либо вида деятельности, или проконтролировать правильность объявленного плательщиком дохода. Например, сложно проконтролировать водителя такси. В таких случаях, установление платы за патент на перевозку людей в размере налога с предполагаемого дохода облегчит расчет налога.

Другой причиной взимания реальных налогов является стремление уравнивать лиц, использующих имущество производительно и непроизводительно.

В зависимости от использования налоги подразделяют на два вида: общие и специфические. **Общие налоги** идут на финансирование расходов государственного бюджета и местных бюджетов. **Специфические налоги** имеют целевое назначение, например единый социальный налог.



В России налоги впервые разделены на три вида. К **федеральным** налогам и сборам относятся:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на доходы физических лиц;
- страховые взносы;
- налог на прибыль организаций;
- налог на пользование недрами;
- лесной налог;
- сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;
- государственная пошлина, таможенная пошлина и др.

К **региональным** налогам и сборам относятся:

- налог на имущество организаций;
 - налог на недвижимость;
 - налог на игорный бизнес;
 - дорожный и транспортный налог;
 - региональные лицензионные сборы и др.
- К **местным** налогам и сборам относятся:
- земельный налог;
 - налог на имущество физических лиц;
 - налог на рекламу;
 - местные лицензионные сборы и др.

Налогам присуща одновременно **стабильность** и **подвижность**. Чем стабильнее система налогообложения, тем уве-

реннее чувствует себя предприниматель: он может заранее и достаточно точно рассчитать, каким будет эффект осуществления того или иного хозяйственного решения, проведенной сделки, финансовой операции. Неопределенность — враг предпринимательства. Предпринимательская деятельность всегда связана с риском, но степень риска, по крайней мере, удваивается, если к неустойчивости рыночной конъюнктуры прибавляется неустойчивость налоговой системы, бесконечные изменения ставок, условий налогообложения, а тем более принципов налогообложения. Не зная твердо, какими будут условия и ставки налогообложения в предстоящем периоде, невозможно рассчитать, какая же часть ожидаемой прибыли уйдет в бюджет, а какая достанется предпринимателю.

Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ), введенный в действие с января 2002 г., в целом характеризуется более совершенной юридической проработкой по сравнению с первоначальным Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». В частности, сняты противоречия с ГК РФ и другими нормативно-правовыми актами. Налоговый кодекс должен решать следующие **основные задачи**:

- построение стабильной, единой для России налоговой системы с правовым механизмом взаимодействия всех ее элементов;
- создание рациональной налоговой системы, обеспечивающей баланс общегосударственных и частных интересов и способствующей развитию предпринимательства, активизации инвестиционной и инновационной деятельности;
- формирование единой налоговой правовой базы;
- совершенствование системы ответственности налогоплательщика и защита его прав путем упрощения механизма уплаты налогов, снижения размеров пени и штрафов, регламентация процедур налоговых проверок;
- развитие налогового федерализма, позволяющего обеспечить доходами все уровни бюджетов;
- снижение общего налогового бремени.

Существенным компонентом современной налоговой системы России является регламентация прав и обязанностей налогоплательщиков, с одной стороны, и функций, прав, а также обязанностей налоговых, таможенных и правоохранительных органов — с другой. Налогоплатель-

щикам гарантируется административная и судебная защита их прав и законных интересов.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса Правительством Российской Федерации в 2009 г. разработана **антикризисная программа мер**, направленная на стабилизацию финансов и экономики страны и предусматривающая также существенные изменения в налоговой политике.

СТАБИЛЬНОСТЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Стабильность налоговой системы не означает, что состав налогов, ставки, льготы, санкции могут быть установлены раз и навсегда. «Застывших» систем налогообложения нет и быть не может. Любая система налогообложения отражает **характер общественного строя**, состояние экономики страны, устойчивость социально-политической ситуации, степень доверия населения к правительству — и все это на момент ее введения в действие. По мере изменения указанных и иных условий налоговая система перестает отвечать предъявляемым к ней требованиям, вступает в противоречие с объективными условиями развития народного хозяйства. В связи с этим в налоговую систему в целом или в отдельные элементы вносят необходимые изменения.

Сочетание стабильности и динамичности, подвижности налоговой системы достигается тем, что в течение года никакие изменения (за исключением устранения очевидных ошибок) не вносятся; **состав налоговой системы** (перечень налогов и платежей) должен быть стабилен в течение нескольких лет.

Систему налогообложения можно считать стабильной и, соответственно, благоприятной для предпринимательской деятельности, если остаются неизменными основные принципы налогообложения, состав налоговой системы, наиболее значимые льготы и санкции (если при этом ставки налогов не выходят за пределы экономической целесообразности). **Частные изменения** могут вноситься ежегодно, но при этом желательно, чтобы они были установлены и известны предпринимателям хотя бы за месяц до начала нового хозяйственного года.

Стабильность налогов означает относительную неизменность в течение нескольких лет основных принципов систе-

мы налогообложения, а также наиболее значимых налогов и ставок, определяющих взаимоотношения предпринимателей и предприятий с государственным бюджетом.



Например, состояние бюджета на очередной год, наличие бюджетного дефицита (профицита) и его ожидаемые размеры могут определить целесообразность снижения на 2—3 % или необходимость повышения на 2—3 % ставок налога на прибыль или доход. Такие частные изменения не нарушают стабильности системы хозяйствования, но и не препятствуют эффективной предпринимательской деятельности. Так, в условиях мирового финансово-экономического кризиса ставка налога на прибыль организаций в России снижена на 4 %.

Если иметь в виду сегодняшний день, то речь должна идти о налоге на добавленную стоимость, акцизах, налоге на прибыль и доходы. Другие налоги и непосредственно состав системы налогообложения могут и должны меняться с изменением экономической ситуации в стране и общественном производстве.

Переход экономики России на рыночные отношения потребовал создания системы налогообложения предприятий и граждан (юридических и физических лиц). Принятие Верховным Советом Российской Федерации в 1991—1992 гг. новых законов явилось продолжением и углублением важнейшего элемента экономической реформы в России.

Созданная целостная система налогообложения четко устанавливает перечень налогов, которые могут применяться на территории России, права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов; разграничены полномочия органов государственной власти различного уровня по введению налогов на соответствующей территории, установлению ставок налогов и льгот по ним.

Новизна налоговой системы России проявляется в следующем: она основана на несовершенной, но все-таки правовой основе, а не на подзаконных актах, как было ранее. Налоговая система становится стабильной, хотя и не в отношении всех налогов, пронизывает экономические отношения, связанные с распределением и перераспределением дохода, хотя и не всегда справедливо. Налоги и сборы начали вводить и отменять только органы государственной власти (рис. 7.2).

Налоговая система в нашей стране была создана в 1990-е гг. практически **заново**. Поэтому в процессе реализации налоговых законов возникает множество острейших проблем, касающихся взаимоотношений налогоплательщиков и государства, ответственности юридических и физиче-

Налоги и сборы
вводят и отменяют
только органы
государственной
власти

Рис. 7.2



ских лиц за выполнение налогового законодательства, прав и обязанностей налоговых органов. Но несовершенство этой системы состоит в том, что для сбора налогов используются очень большие денежные ресурсы, происходит рост расходов, и создаются условия для уклонения от их уплаты.

По оценкам зарубежных экспертов, западным предпринимателям **удается скрыть** от налогообложения от 10 до 30 % своих доходов. По мнению специалистов Федеральной налоговой службы России, в нашей стране эта цифра может быть и больше.

Принятый в России новый пакет законов о налогах воплотил в себе весь мировой опыт, что важно для страны, выходящей из экономического кризиса, он отвечает в основном требованиям переходного к рыночным отношениям периода, имеет определенную социальную направленность. Бесспорно, он не лишен серьезных недостатков и просчетов, подвергается серьезной и нередко обоснованной критике со стороны налогоплательщиков и специалистов.



Трехуровневые налоги функционируют в большинстве федеральных государств. В США это федеральные налоги, налоги штатов и муниципальные налоги. Кроме того, имеются незначительные по ставкам и суммам налоги графств и специальных округов. В Германии федеральные налоги, налоги земель и местные дополняются незначительными суммами налогов, направляемых в бюджет органов управления Европейского сообщества. Аналогичная налоговая система во Франции, Италии, Нидерландах, других странах Европы и Америки.

Важно **сопоставить** новую налоговую систему России с налогами, действующими в разных зарубежных странах, так как переход к рыночной экономике немислим без ис-

пользования зарубежного опыта наряду со всем лучшим, что имелось в нашей стране.

Законом «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» было предусмотрено введение трехуровневой системы налогообложения.

Это позволяет обеспечить возможность самостоятельного формирования бюджетов всем уровням управления при распределении некоторых налогов между ними. Налоговое регулирование осуществляет Министерство финансов, а его инструментом служат федеральные налоги или некоторые из них.

7.3. Государственный бюджет. Дефицит и профицит бюджета

Главное место в системе государственных финансов занимает **государственный бюджет**. В нем объединяются все основные финансовые институты — расходы, различные виды доходов, государственные займы. Его основные функции — реализация финансовой политики, организация выполнения финансовой программы правительства.



Бюджет представляет собой централизованный денежный фонд, аккумулируемый в основном с помощью налогов и расходуемый государством для решения своих задач.

В настоящее время государственные бюджеты перераспределяют до 40 %, а в отдельных странах и более вновь созданной стоимости. Концентрируемые в руках государства крупные финансовые ресурсы являются материальной основой его деятельности, создают широкие возможности активного вмешательства в хозяйственную жизнь.

В современных условиях государство широко использует бюджет для **воздействия на различные стороны хозяйственного механизма**: на повышение нормы накопления, ускорение темпов экономического роста, развитие наиболее перспективных отраслей, регулирование темпов обновления и расширения основного капитала и т. п.

Формы государственного вмешательства в экономику различны, среди них: государственные капиталовложения, развитие производственной и социальной инфраструктуры, расширение государственного потребления.

Государственный бюджет служит **катализатором** развития научно-технического прогресса (НТП) в условиях резкого обострения конкуренции на мировых рынках. В начале 1990-х гг. доля государства в финансировании НИОКР составляла в западных странах от 40 до 60 %.

Государство не только **стимулирует** процесс накопления, но и воздействует на реализацию общественного продукта, создавая дополнительный спрос через государственные закупки товаров и услуг.

Гарантированный государственный рынок наряду с перераспределением совокупного платежеспособного спроса позволяет частично **ликвидировать противоречие** между производством и потреблением.

В условиях развития НТП резко возросла роль человеческого фактора, что требует нового подхода к главному элементу производительных сил — человеку.

Быстрые темпы НТП повышают требования к качеству рабочей силы, ее профессиональной подготовленности, физической выносливости. Все это ведет к росту объема средств, направляемых на развитие социальной сферы — просвещение (в основном начальное и среднее, а также профессиональная переподготовка кадров), здравоохранение, социальное обеспечение. Причем значительная часть социальных расходов проходит по **местным бюджетам**. В развитых странах на социальные цели расходуется до 30% бюджетных средств.

Структура государственного бюджета в каждой стране имеет свои **национальные особенности**. Она зависит от характера административной системы, структурных особенностей экономики и других факторов.

В Российской Федерации бюджет состоит из двух частей: доходов и расходов, составленных согласно бюджетной классификации.

Доходы государства складываются из следующих поступлений:

- налоги на прибыль, доходы;
- налоги и взносы на социальные нужды;
- налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации;
- налоги на имущество;
- налоги, сборы и регулируемые платежи за пользование природными ресурсами;
- государственная пошлина, сборы;
- задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам;

- доходы от внешнеэкономической деятельности;
 - доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности;
 - платежи при пользовании природными ресурсами;
 - доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства;
 - доходы от продажи материальных и нематериальных активов;
 - штрафы, санкции, возмещение ущерба;
 - прочие неналоговые доходы;
- Расходы государства** включают следующие статьи:
- общегосударственные вопросы;
 - национальная оборона;
 - национальная безопасность и правоохранительная деятельность;
 - национальная экономика;
 - жилищно-коммунальное хозяйство;
 - охрана окружающей среды;
 - образование;
 - культура, кинематография и средства массовой информации;
 - здравоохранение и спорт;
 - социальная политика;
 - межбюджетные трансферты.

Расходы и доходы государственного бюджета не всегда совпадают. Если расходы больше доходов, то правительство сталкивается с **бюджетным дефицитом**. Противоположная ситуация, т. е. превышение доходов над расходами, называется бюджетным профицитом, или излишком.



Профицит бюджета — это превышение доходов федерального правительства над его общими расходами.

Рост доходов способствует увеличению бюджетного избытка и сокращению бюджетного дефицита.

Таким образом, бюджетный профицит и бюджетный дефицит зависят не только от государственной политики, касающейся расходов и налогообложения, но также и от **уровня активности в экономике**. Государственные расходы, а также налоги и сборы оказывают не только прямое воздействие на бюджетный избыток (I_6), но и косвенное, влияя на объем производства и доходы:

$$I_6 = C_n B_n - Z_r - \Pi_r, \quad (7.1)$$

где C_n — ставка налога или сбора; B_n — налогооблагаемая база (объем продаж, доход и т. д.); Z_r — государственные закупки; P_t — трансфертные платежи.

Из формулы (7.1) видно, что увеличение государственных расходов сокращает бюджетный избыток на сумму расходов, но оно часто компенсирует это сокращение ростом налогов, которое происходит за счет увеличения доходов, вызванного повышением совокупного спроса.

Хотя вполне вероятно, что **увеличение налоговой ставки**, сохраняющей государственные расходы на постоянном уровне, может увеличить бюджетный избыток, возможно, что конечный результат будет гораздо меньшим, чем первоначально запланированный, потому что увеличение налоговой ставки ведет к снижению уровня доходов.



Профицит бюджета при допущении полной занятости — это такой избыток бюджета, который может образоваться в случае, если экономика находится в состоянии полной занятости.

Это важное понятие и лучший метод управления фискальной политикой, чем метод, предусматривающий простой учет бюджетного избытка и бюджетного дефицита при любом уровне экономической активности. Профицит бюджета при допущении полной занятости предусматривает средства оценки политики, не зависящие от конкретного состояния цикла деловой активности. Применяя такой подход, вырабатывающие политику могут оценивать **уровень избытка** или **дефицита**, вызванного фискальной политикой в условиях полной занятости. Формула для избытка бюджета при допущении полной занятости (I'_0) имеет следующий вид:

$$I'_0 = C_n B'_n - Z_r - P_t, \quad (7.2)$$

где B'_n — доход при полной занятости.

Если производство ниже уровня полной занятости, бюджетный избыток при полной занятости будет превышать фактический избыток (возможно также, что при объемах производства ниже уровня полной занятости будет иметь место дефицит бюджета). Профицит бюджета может быть и по другим внешним причинам. Например, в 2007 г. за счет высоких мировых закупочных цен на энергетические ресурсы (в основном нефть и газ), бюджет России фактически имел избыток денежных средств. В настоящий момент действует Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2019 год на плановый период 2020 и 2021 годов» от 29 ноя-

бря 2018 г. № 459-ФЗ (в ред. 02.12.2019 г.). Согласно документу в 2020 году прогнозируемый общий объем доходов — 20,219 трлн рублей, расходы составят 18,994 трлн рублей, профицит бюджета — 1,224 трлн рублей. Соответствующие показатели федерального бюджета в 2021 году составят: прогнозируемый общий объем доходов — 20,978 трлн рублей, расход бюджета — 20,026 трлн рублей и планируемый профицит — 0,952 трлн рублей.



Дефицит бюджета — это сумма, на которую в данном году расходы бюджета превосходят его доходы. Бюджетный дефицит отражает определенные изменения в процессе национального воспроизводства, фиксирует результаты этих изменений.

В экономической теории различают структурный и циклический бюджетный дефицит.

Структурный дефицит — это разность между федеральными доходами и расходами при определенной фискальной политике (действующий уровень налогообложения и текущих затрат правительства) и постоянно заданном уровне безработицы (базовый уровень безработицы составляет 6 %). Если уровень безработицы начинает превышать базовый (когда экономическая система входит в состояние спада), реальный дефицит бюджета становится больше уровня структурного дефицита бюджета. Это происходит частично за счет сокращения налоговых поступлений. Разность между реально наблюдаемым дефицитом бюджета и структурным дефицитом получила название **циклический дефицит**.

Изменение структурного и циклического дефицитов зависит от состояния экономики страны и мирового экономического хозяйства.



Причин бюджетного дефицита может быть много, например:

- спад общественного производства и мировой экономической кризис;
- рост предельных издержек общественного производства;
- массовый выпуск «пустых» денег;
- неоправданно раздутые социальные программы;
- увеличенные затраты на финансирование ВПК;
- оборот «теневого» капитала в огромных масштабах и др.

Так, восстановление экономики после экономического спада сопровождается циклическим дефицитом. В то же время может нарастать структурный дефицит, если налоги, например, остаются на том же уровне, а затраты правительства

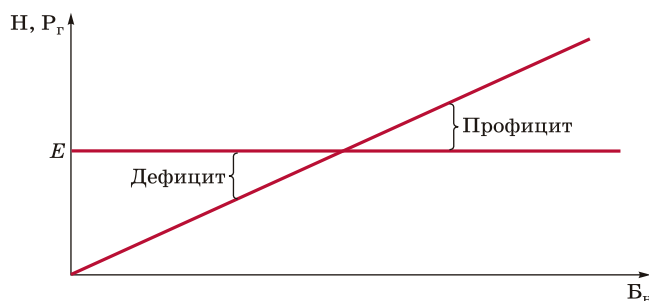
Рис. 7.3

График бюджетного дефицита и профицита (P_r — государственные расходы; H — налоговые поступления; B_n — доходы)

увеличиваются (в частности, за счет роста расходов на оборону или на проведение различных социальных программ).

В экономических системах с фиксированным количеством денег в обращении правительство располагает лишь двумя традиционными способами покрытия дефицита бюджета — это государственные займы и усиление налогообложения. Для экономических систем с нефиксированным количеством денег существует и третий способ — это эмиссия (выпуск) денег.

Графическое изображение бюджетного дефицита и профицита представлено на рис. 7.3.



В точке E — сбалансированный бюджет, т. е. налоговые поступления H равны государственным расходам P_r .

Несомненно, дефицит бюджета относится к так называемым «отрицательным» экономическим категориям типа инфляции, кризиса, безработицы, банкротства, но они являются неотъемлемыми элементами экономической системы. Более того, без них экономическая система утрачивает способность к поступательному развитию.

Следует отметить, что бездефицитность бюджета не означает, что положение в экономике нормальное.

Нужно четко представлять, какие процессы идут внутри финансовой системы, какие изменения производственного цикла отражает дефицит бюджета.



Существует три основных направления оздоровления бюджета:

- за счет увеличения его доходной базы;
- на основе реструктуризации расходной части бюджета;
- путем совершенствования бюджетных процедур.

При дефиците бюджета должны быть указаны источники финансирования дефицита.

Мультипликатор сбалансированного бюджета — воздействие равных приростов (сокращений) правительственных расходов, связанных с приобретением товаров и услуг, а также повышения (снижения) налогов на равновесный чистый национальный продукт (ЧНП), выражающееся в его увеличении (уменьшении) на величину этих равных приростов (сокращений).

Многие экономисты изучали, каким бы мог быть результат объединения эффектов увеличения налогов и увеличения государственных расходов. Первый и наиболее очевидный ответ состоит в том, что равный по величине прирост государственных закупок и налогов не должен оказать какое-либо **влияние на уровень доходов**. Однако практически доказано, что этот вывод является ошибочным.

Отражая содержание процессов производства и распределения общественного продукта и национального дохода, бюджет представляет собой **экономическую форму** образования и использования основного централизованного фонда денежных средств государства.

В бюджет ежегодно стекается часть денежных доходов предприятий и населения. Аккумулированные средства распределяются и используются на финансирование затрат по осуществлению функций государства. За счет бюджетных средств удовлетворяются общегосударственные потребности, финансируются отдельные сферы деятельности — оборона, управление, охрана общественного порядка и безопасности государства, фундаментальные науки и др. Кроме того, за счет бюджета удовлетворяются и коллективные потребности путем финансирования затрат на образование, здравоохранение, культуру и искусство.

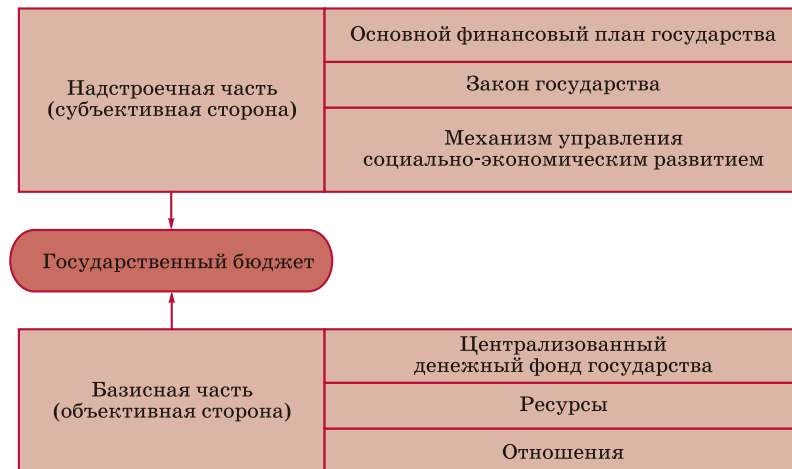


Структура бюджета страны зависит, прежде всего, от ее **государственного устройства**. В странах, имеющих **унитарное устройство**, бюджетная система имеет двухъярусное построение бюджета — государственный бюджет и местные бюджеты. В странах с **федеративным государственным устройством** имеется промежуточное звено — бюджет штатов, земель и соответствующих им административных образований. В Российской Федерации действует **трехуровневый бюджет**: федеральный, бюджеты территорий и муниципальные бюджеты.

Роль государственного бюджета в общественном воспроизводстве определяется в первую очередь тем, что с помощью государственного бюджета (его расходной части) распределяется и перераспределяется около **30 %** национального дохода, **20 %** ВВП, **10 %** валового общественного продукта.

Рис. 7.4

Характеристика
государственного
бюджета



Государственный бюджет активно воздействует на экономику в целом, так как выступает в качестве бюджета всего национального хозяйства. Большую роль играет государственный бюджет в сфере материального производства, являясь стимулятором его роста. Средства бюджета используются для обеспечения как индивидуального (в пределах отдельных предприятий), так и общественного (в масштабах всего национального хозяйства) кругооборота фондов. Бюджетное финансирование капитальных вложений и оборотных средств на действующих и вновь вводимых предприятиях, обеспечение других расходов позволяет бюджету включаться в индивидуальный кругооборот фондов на отдельных предприятиях, способствуя его бесперебойности и равномерности.

Бюджетные ассигнования в производственной сфере являются основным источником ее функционирования и дальнейшего развития.

Основная часть учреждений и организаций этой сферы не имеет собственных источников доходов и находится на бюджетном финансировании.

Расходы государства на образование и здравоохранение, социальное страхование и обеспечение, науку, культуру и искусство являются той финансовой базой, без которой

невозможно проведение социально-культурных мероприятий общегосударственного значения. Важную роль бюджет играет в **формировании рациональной структуры** отраслей непроизводственной сферы.

Обеспечивая финансовыми ресурсами непроизводственную сферу, государство через бюджет может формировать окончательные размеры фонда потребления, влиять на территориальные пропорции в его использовании.



Сущность государственного бюджета как экономической категории реализуется через его макроэкономические функции: распределительную, контрольную и функцию по обеспечению существования государства.

Проявление **распределительной функции** обусловлено тем, что в отношении с бюджетом вступают почти все участники общественного производства. Основным объектом бюджетного распределения и перераспределения является чистый доход, получаемый в обществе. Между тем это не исключает возможности перераспределения через бюджет и части стоимости необходимого продукта (подходный налог с граждан), а иногда и национального богатства. Благодаря распределительной функции бюджета, происходит **концентрация** денежных средств в руках государства и их дальнейшее использование в целях удовлетворения общественных потребностей.

Распределение и перераспределение денежных средств происходит между отдельными отраслями и сферами деятельности, отдельными слоями населения, некоторыми видами услуг. В результате распределения и перераспределения происходит формирование различных фондов денежных ресурсов — государственного и местных бюджетов, фондов медицинского и социального страхования, пенсионного обеспечения и др.

Распределительная функция бюджета используется также для вмешательства государства в процесс общественного производства — регулирование хозяйственной деятельности предприятий, ускорение темпов экономического роста, усиления хозяйственной активности предпринимателей. Посредством бюджета государство воздействует не только на **перераспределение национального дохода**, но и на его производство, накопление денежных средств, сферу потребления, процессы монополизации экономики и обобществления производства, а также его разгосударствление.

Существенно, что содержание распределительной функции бюджета определяется процессами перераспределения финансовых средств между различными подразделениями общественного производства и слоями населения. Важно отметить, что ни одно из звеньев финансовой системы не осуществляет такое разнообразное (межотраслевое, межтерриториальное) и многоуровневое (республиканский, областной, городской бюджеты) перераспределение денежных средств, как бюджет.

Контрольная функция государственного бюджета заключается в том, что он объективно — через формирование и использование денежных средств — отражает сущность экономических явлений, протекающих в структурных звеньях экономики.

При формировании государственных доходов осуществляется **финансовый контроль** за правильностью взимания различных видов налогов, мобилизации других источников доходов, соблюдением установленных пропорций между ними, определением налоговой базы, формами льготного налогообложения, сроками поступления доходов. При расходовании бюджетных средств контролируются эффективность их использования, их соответствие целевому назначению.

Проводят финансовый контроль производства, распределения и потребления совокупного общественного продукта и национального дохода, пропорций, складывающихся в процессе перераспределения национального дохода.

Функция обеспечения существования государства заключается в создании материально-финансовой базы функционирования государства, содержании аппарата управления страной, президентской, законодательной и исполнительной власти, правоохранительных и таможенных органов, налоговой службы.

7.4. Показатели экономического роста. Экономические циклы

Производственные возможности общества всегда были ограничены. С увеличением численности населения возникла необходимость вовлечения в хозяйственный оборот новых земель, разных природных ресурсов. До начала XX в.

темпы прироста используемых ресурсов оставались относительно небольшими. Объяснялось это, с одной стороны, определенной стабильностью в потребностях населения, а с другой — ограниченностью роста численности населения.



Две тысячи лет назад на Земле проживало 230—250 млн чел., в 1800 г. — немногим более 900 млн, в 1900 г. — 1,5 млрд, в 1960 г. — около 3 млрд, в 1995 г. — 5,5 млрд чел., в настоящее время численность населения превысила 6 млрд чел.

В связи с происходящим демографическим взрывом за последние 40—50 лет в хозяйственный оборот было вовлечено столько природных ресурсов, сколько их было использовано за всю историю развития человеческой цивилизации. Обоснование выбора использования ограниченных ресурсов стало одной из главных проблем хозяйствования.

СОВОКУПНЫЙ ПРОДУКТ

Результатом хозяйствования в любой экономической системе является **произведенный продукт**. Он представляет собой сумму всех созданных в течение года благ и имеет двойную ценность. Прежде всего это разнообразные предметы и услуги, произведенные для удовлетворения производственных и личных потребностей людей.

Ценность общественного продукта состоит также в том, что он имеет **стоимость**, воплощает в себе определенное количество затраченного труда и показывает, ценой каких усилий он произведен.

В советской статистике этот продукт получил название совокупного, или валового, продукта. Он включает в себя материальные блага и услуги, созданные в материальном производстве, а также нематериальные блага и услуги, созданные в нематериальном производстве (духовные, нравственные ценности, образование, здравоохранение и т. д.).

По своей стоимостной структуре совокупный продукт (Π_c) включает в себя стоимость израсходованных средств производства, необходимый продукт, состоящий из благ и услуг личного потребления, и прибавочный продукт, предназначенный для расширения потребления и производства. Все это можно представить в виде формулы

$$\Pi_c = C_{\text{из.ср.пр}} + \mathcal{Z} + C_{\text{п}}, \quad (7.3)$$

где $C_{из.ср.пр}$ — стоимость израсходованных средств производства; Z — заработная плата; $C_{ц}$ — прибавочная стоимость.

Важной формой общественного продукта является **конечный продукт**. Он образуется путем вычитания из валового продукта всего оборота предметов труда, т. е. путем устранения их повторного счета.

Чистый национальный продукт (ЧНП), по американской статистике, составляет рыночную стоимость всех конечных благ, произведенных в стране в течение года. В нем нет повторного счета (например, из стоимости хлеба исключается стоимость теста, из стоимости машины — стоимость металла и т. д.).



Можно измерить ЧНП тремя способами:

- **как сумму добавленных ценностей**, присоединенных в процессе производства конечных благ каждым производителем в течение года;
- **как сумму доходов**, полученных в форме заработной платы, процента, ренты и прибыли теми, кто в течение года использовал свои ресурсы для производства;
- **как сумму расходов на конечные блага**, приобретаемые потребителями, фирмами и правительством, т. е. сумму конечных продаж.

По размеру этого продукта нельзя судить о благосостоянии нации. В нем много условностей, и сопоставление ЧНП разных стран скорее характеризует уровень развития наций, чем уровень жизни населения. При сравнении и сопоставлении ЧНП необходимо применять неизменные цены.

Если полностью исключить из валового общественного продукта материальные затраты (Z_m), т. е. затраты овеществленного труда прошлых лет, то **получим чистый доход общества**. В экономической теории и современной учетно-статистической практике чистый продукт общества получил название национального дохода.

Создаваемый в процессе производства общественный продукт проходит в своем движении стадии **распределения, обмена и потребления**. На всем пути его движения между людьми складываются, постоянно поддерживаются и развиваются определенные экономические отношения. Главными определяющими являются отношения, которые имеют место в самом производстве. Они накладывают отпечаток на всю последующую цепь экономических взаимосвязей, определяют их характер, направление развития.

Тезис о том, что каждому способу производства присущ свой способ распределения создаваемого продукта, известен

давно. Однако распределительные отношения не пассивны. В одних случаях они могут тормозить производство, в других — ускорять. Через распределение и обмен обеспечивается возврат в производство различных средств производства и рабочей силы. Тем самым поддерживается пропорциональность или происходит разлаженность во всем хозяйственном механизме (бюджетный дефицит, инфляция, безработица и другие негативные факторы).

На стадии распределения устанавливается доля различных классов, социальных групп и отдельных людей в производственном продукте. Эта доля доходит до потребителя через обмен. Обмен опосредует связь между производством и распределением — с одной стороны, и потреблением — с другой. Он представляет собой **куплю-продажу** совокупного продукта. В качестве продавцов и покупателей выступают предприятия, организации и население. Обязательным условием непрерывности процесса производства является полная реализация созданного продукта.

При этом условии производство получит необходимый приток материальных и трудовых ресурсов, а население — свою долю в продукте, определенную распределительными отношениями.

Завершающей стадией движения общественного продукта является потребление.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

Главным показателем Системы национальных счетов (СНС) является валовой внутренний продукт (ВВП). В статистике ряда зарубежных стран используется и более ранний макроэкономический показатель — валовой национальный продукт (ВНП). Эти показатели отражают результаты деятельности в двух сферах экономики — материального производства и услуг, определяют стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг за один год (квартал, месяц). Эти показатели рассчитывают как в текущих (действующих) ценах, так и постоянных (ценах какого-либо базового года).

Таким образом, ВНП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (переведенная в страну прибыль вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности, заработная плата граждан, работающих за рубежом

за вычетом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранных граждан).



Различие между ВВП и ВВП состоит в следующем:

- ВВП рассчитывают по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны;
- ВВП — это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения предприятий (в стране или за рубежом).

Обычно чтобы **рассчитать ВВП**, показатель ВВП суммируют с разностью между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, с другой стороны.

Эта разность довольно невелика: для ведущих стран Запада — не более $\pm 1\%$ ВВП.

В нашей стране переход к новым показателям — вначале ВВП, а затем ВВП — начался с 1988 г. Этот переход осуществляется путем пересчета **валового общественного продукта (ВОП)** и ЧНД, представляющих собой соответственно суммы валовой и чистой продукции отраслей материального производства.

Показатель ВОП являлся основным в советской экономической статистике и представлял собой совокупную стоимость объема произведенных товаров и услуг в сфере материального производства с включением в нее затрат на сырье, материалы, топливо, т. е. не был свободен от повторного счета. Показатель ЧНД рассчитывали также только на базе материального производства. Коренные различия в методологии вычисления этих показателей и показателей СНС, естественно, приводят к тому, что пересчитанные ВОП и ЧНД советского периода и России могут лишь приблизительно характеризовать ВВП и НД СССР и России.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Экономический рост относится к числу сложных и многогранных явлений. В экономике необходимо четко разграничивать понятие «**экономический рост**» и «**экономическое развитие**». Так, экономическое развитие осуществляется

и тогда, когда роста нет, но закладываются предпосылки для него, оно может выражаться в структурных преобразованиях, возможных новациях, которые непосредственно к экономическому росту не приводят. Также развитие может происходить и по нисходящей линии, когда не только нет количественного роста, но и идет процесс убывания свойств и качества продукта, услуг.



Например, в 1996—2000 гг. в Республике Беларусь выделялись две различные тенденции: относительно высокие темпы роста, характерные для начала периода (1996 г. — первая половина 1998 г.), и замедление темпов экономического развития во второй его половине. Это было обусловлено тем, что многие факторы, стимулирующие экономический рост в начале пятилетия, такие как недоиспользованный производственный и научно-технический потенциал, политика денежной экспансии, жесткое регулирование цен, исчерпали себя. С 1998 г. обострились инфляционные процессы. Однако накопленный инфляционный потенциал не привел пока к существенному улучшению экономической ситуации. Сохраняется низкий уровень рентабельности реализуемой продукции, медленно осуществляется обновление основных фондов.

По сути **экономический рост** является результатом общественного воспроизводства, который, пройдя через стадии распределения и обмена, проявляется в потреблении (рис. 7.5). Однако при всей важности производства, экономический рост имеет смысл лишь тогда, когда служит потреблению. Следовательно, экономический рост, зародившийся в недрах производственного процесса, обретает свое настоящее содержание и сущность только в конце воспроизводственной цепочки, когда произведенный продукт становится и реализованным, и потребленным.

При анализе экономического роста необходимо **особое внимание** уделять формам его оценки, так как он может

**Рис. 7.5**

Экономический
рост — результат
общественного
воспроизводства

быть представлен не только как критерий экономического развития, но и как процесс, имеющий множество количественных и качественных показателей, характеризующих не только экономические, но и социальные результаты. Помимо объемов общественного производства, **показатели экономического роста** должны включать в себя измерители, характеризующие не только количественный, но и качественный аспект роста, как, например, уровень развития производительных сил, социальные и другие показатели.

В широком смысле экономический рост, как показатель экономического развития, является главным направлением развития общества. В совокупности с социальными, политическими, демографическими и другими признаками он определяет направление движения общества, устанавливая характер общественного развития в целом.



Экономический рост — это процесс, который рождается на стадии непосредственного производства, приобретает устойчивый характер на остальных стадиях общественного производства, приводит к количественному и качественному изменению производительных сил, увеличению общественного продукта за определенный период времени и росту народного благосостояния.

Следовательно, одной из главных проблем экономики является достижение непрерывного и устойчивого экономического роста, а для этого необходимо выявить внутренний механизм увеличения производства экономических благ в стране с учетом мировой номенклатуры. Такой механизм можно обнаружить в структуре национального хозяйства, которая способна обеспечить сбалансированное расширенное воспроизводство.

Конечной целью экономического роста является **потребление, рост благосостояния**.

В нашей стране длительное время значительная часть ресурсов в ущерб интересам народа направлялась на потребности военно-промышленного комплекса и неоправданные социально-экономические проекты, чем был нанесен ущерб отечественной экономике. Вместе с тем прирост продукции военно-промышленного комплекса составлял весомую часть прироста национального производства.



Экономический рост в масштабе всей национальной экономики — увеличение объема производства товаров и услуг за определенный период времени.

Экономический рост принято измерять по сравнению с предшествующим периодом в процентах или абсолютных величинах. Обычно его определяют с помощью такого показателя, как ВВП. Важным является тот факт, что при анализе экономического роста во внимание принимают только изменение реального ВВП (ВВП).



В экономической статистике для изучения динамики экономического роста используются коэффициенты роста, темпы роста и темпы прироста. Коэффициент роста исчисляется по формуле:

$$Kp = X_i / X_0,$$

где X_i и X_0 — показатели соответственно в изучаемом и базовом периодах.

Темп роста (Тр) равен коэффициенту роста (Кр), умноженному на 100 процентов. Темп прироста равен темпу роста минус 100 процентов.

При сопоставлении развития государств на международном уровне широко используют и такой показатель, как ВВП (ВВП) на душу населения и темпы его изменения. Эти параметры будут характеризовать уровень жизни и динамику благосостояния той или иной страны.

В экономической литературе можно встретить также определение экономического роста как развитие системы посредством увеличения реального национального дохода. В этом случае мерой прогресса служит темп роста национального дохода в целом или на душу населения.

Типы экономического роста. Экономическая наука выделяет два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. При **экстенсивном (расширяющемся)** типе экономический рост происходит за счет количественного увеличения факторов производства: вовлечение в производство дополнительных ресурсов труда, капитала, земли. При этом типе экономического роста увеличение производства продукции достигается за счет роста численности и квалификационного состава работников, а также за счет увеличения мощности предприятия, т.е. увеличения установленного оборудования. При этом технологическая база остается неизменной. В результате выпуск продукции в расчете на одного работника остается прежним.

Роберт Солоу (США) установил, что модель экономического роста при отсутствии технического прогресса (т.е. при экстенсивном расширении производства) обладает свойством постоянной отдачи от масштаба увеличения факторов:

$$Y = F(K, L, N), \quad (7.4)$$

где Y — выпуск продукции; F — количественная зависимость; K — основной капитал; L — труд; N — природные, материальные ресурсы.

Данная формула выражает следующую зависимость: если капитал, труд и материальные затраты возрастают на величину Z , то и объем производства увеличится в Z раз. Именно это свойство характерно для экстенсивного увеличения производства: оно прямо пропорционально величине затраченных производственных факторов.

Экстенсивный рост производства — наиболее простой и исторически первоначальный путь расширенного воспроизводства. Его достоинство состоит в том, что 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. С другой стороны, такой путь увеличения производства имеет и определенные недостатки, так как ему свойствен технический застой, при котором количественное увеличение выпуска продукции не сопровождается технико-экономическим прогрессом. Поскольку выпуск продукции повышается в той же степени, в какой возрастают величины используемых основных фондов, материальных ресурсов и численность работников, то на неизменном уровне остаются количественные значения таких экономических показателей, как фондоотдача, материалоемкость и производительность труда.

Экстенсивное расширение производства предполагает наличие в стране достаточного количества трудовых и природных ресурсов, за счет которых могут увеличиваться масштабы экономики.



Все проблемы экстенсивного экономического роста наблюдались во всех сферах экономики СССР. Типичной в этом отношении является девятая пятилетка (1971 — 1975 гг.) в нашей стране. Один процент прироста национального дохода был получен путем увеличения объема основных производственных фондов на 1,7 % и величины стоимости материальных затрат на 1,2 %.

Однако при этом обязательно ухудшаются условия воспроизводства. Так, все более стареет оборудование на действующих предприятиях. Из-за нарастающего истощения природных ресурсов приходится расходовать все больше труда и средств производства для добычи сырья и топлива. В результате экономический рост во все возрастающей сте-

пени носит **затратный характер**. Долговременная ориентация на преимущественно экстенсивный путь роста выпуска продукции ведет национальное хозяйство к тупиковым ситуациям.

Прирост национального дохода на $\frac{1}{5}$ достигался за счет увеличения численности трудовых ресурсов и на $\frac{4}{5}$ — за счет повышения производительности их труда. Таким образом, в целом имел место **затратный экономический рост**. Преодолеть его мешало отставание страны от среднего в мировой практике уровня использования сырьевых ресурсов, большая отсталость технологий, изношенность производственного оборудования, недостаточная квалификация многих работников. За 1986 — 1990 гг. износ производственных основных фондов возрос с 38 до 41 %. Фактически сроки службы промышленного оборудования вдвое превышали нормативные.



На хозяйственном развитии страны **отрицательно** сказались диспропорции в размещении сырьевой и топливно-энергетической базы. Подавляющая часть промышленного производства была сосредоточена в Европейской части, где имеется 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. Начала снижаться добыча угля, нефти, железной руды и других природных средств производства.

Перечисленные проблемы наглядно показывают, что экстенсивный путь экономического развития давно исчерпал себя. Он неизбежно ведет к общему спаду производства. Выходом из такой ситуации является интенсификация воспроизводства.

Более сложный тип экономического роста — **интенсивный**, для которого характерны совершенствование технологии производства, повышение основных факторов производства. Важнейший фактор интенсивного экономического роста — повышение производительности труда. Этот тип экономического роста характеризуется увеличением масштабов выпуска продукции, который основывается на широком использовании более эффективных и качественно совершенных факторов производства. **Практически** рост производства обеспечивается за счет применения более совершенной техники, передовых технологий, достижений науки, более экономичных ресурсов, повышения квалификации работников. За счет этих факторов достигается повышение качества продукции, рост производительности труда, ресурсосбережения и т. д.

Главный **отличительный признак** этого типа экономического роста — повышение эффективности производственных факторов на основе технического прогресса. При данном типе расширенного воспроизводства появляется новый фактор экономического роста — повышение эффективности всех традиционных факторов. Интенсивно расширенное производство более прогрессивно, поскольку решающую роль в подъеме эффективности условий производства начинают играть достижения науки и техники. В связи с этим в масштабе общества развивается производство научно-технической информации, которая воплощается во все более эффективные средства производства. Одновременно повышается культурно-технический уровень работников.

При **интенсивном увеличении производства** преодолеваются преграды экономического роста, порожденные известной ограниченностью естественных ресурсов. Наиболее выгодным фактором расширения производства становится ресурсосбережение.



Например, чтобы сберечь 1 т условного топлива (7000 ккал) путем применения новой технологии, требуется в 3—4 раза меньше затрат по сравнению с расходами на добычу такого же объема топлива.

Между тем интенсификация связана с глубокой прогрессивной перестройкой структуры народного хозяйства, широкой подготовкой кадров инициативных и высокопрофессиональных работников. Особенности интенсивного типа расширенного воспроизводства состоят в том, что при нем невозможны очень высокие темпы экономического роста. Вместе с тем НТП может вызывать безработицу, которая усиливается в регионах страны, где избыток трудовых ресурсов.

В зависимости от тех или иных направлений экономии производственных ресурсов различают несколько видов интенсификации: трудосберегающая, капиталосберегающая и всесторонняя.

Трудосберегающий вид интенсификации предполагает, что новая техника вытесняет из производства рабочую силу. В этом случае скорость роста выпуска продукции опережает темпы изменения численности работников.

При **капиталосберегающем** виде интенсификации, благодаря применению более эффективных машин и оборудования, сырья и материалов, достигается экономное расходование средств производства. Эти изменения в наибольшей

степени начали проявляться на начальном этапе НТП, когда широко осваивались высокопроизводительное автоматическое оборудование, удешевлявшее продукцию, а также достижения химии полимеров и т. д.

Наконец, всесторонняя интенсификация — это такое направление экономического прогресса, при котором используются все указанные формы ресурсосбережения, экономятся и трудовые, и вещественные ресурсы производства. Данный вид интенсификации практически внедряется в условиях современного этапа НТП и высоких технологий.

В **индустриально развитых странах** нельзя найти в чистом виде первый или второй тип экономического роста: они сочетаются в каком-либо соотношении. В зависимости от того, какой способ увеличения производства товаров и услуг преобладает, говорят о преимущественно экстенсивном или интенсивном типе роста. Так, принято относить экономический рост к тому или иному типу в зависимости от доли прироста реального ВВП за счет интенсивных факторов роста. Если доля реального ВВП, обусловленного интенсивными факторами роста, превышает 50 %, то можно говорить о преимущественно интенсивном экономическом росте. Если же доля прироста реального ВВП за счет этих факторов менее 50% общего прироста ВВП, то наблюдается преимущественно экстенсивный тип.

Факторы экономического роста. В условиях рыночной экономики для обеспечения производства товаров и услуг необходимы три фактора производства: труд, капитал и земля (природные ресурсы). Следовательно, совокупный продукт зависит от затрат труда, капитала, и природных ресурсов.

Во-первых, важным показателем экономического роста является **производительность труда**, т. е. отношение объема выпуска продукции к затратам труда, осуществленным в процессе производства товаров и услуг. Обратное отношение затрат труда к валовому (совокупному) продукту называется **трудоемкостью продукции**.

Во-вторых, отношение объема продукции к величине использованного в процессе производства капитала — это **производительность капитала**, или **капиталоотдача**. Обратный показатель — это **капиталоемкость продукции**.

В третьих, важным показателем экономического роста является и **производительность природных ресурсов** — отношение объема продукции к затратам природных ресурсов (земли, энергии) и т. п. Обратное отношение называется **ресурсоемкостью продукции**.

Рассмотренные показатели характеризуют производительность соответствующих факторов производства.

Кроме указанных соотношений между выпуском продукции и отдельными факторами производства используют и непосредственно соотношения между факторами производства для характеристики связи между ними. Таким показателем является прежде всего соотношение между затратами капитала и затратами труда, т.е. **капиталовооруженность труда**.

Необходимо также отметить, что для анализа экономического роста большое значение имеют и **показатели предельной производительности**, которые определяют размер прироста выпуска продукции в зависимости от прироста каждого отдельного фактора при неизменности остальных факторов производства. Во-первых, это отношение добавочного продукта к добавочному труду, т.е. **предельная производительность труда**. Во-вторых, это отношение добавочного продукта к добавочному капиталу, т.е. **предельная производительность капитала**. В-третьих, это отношение добавочной продукции к добавочному использованию природных ресурсов, т.е. **предельная производительность природных ресурсов**.

Все показатели предельной производительности (труда, капитала и природных ресурсов) выражают определенный вклад каждого фактора производства в увеличение общего объема выпуска продукции. Таким образом, общий объем выпуска продукции представляет собой сумму произведенных величины каждого используемого фактора производства на его предельную производительность.

Главным инструментом анализа экономического роста является **производственная функция**, которая выражает зависимость между максимальным выпуском продукции и затратами, которые необходимы для ее производства, а также зависимость непосредственно между затратами.



К факторам **совокупного предложения** относятся:

- количество и качество природных ресурсов;
- количество и качество трудовых ресурсов;
- объем основного капитала;
- уровень НТП.

В экономической теории принято выделять факторы **экономического роста**, имеющие отношение к совокупному спросу, и факторы, относящиеся к совокупному предложению.

От факторов совокупного спроса зависит реализация выросшего национального продукта, т. е. все элементы совокупного спроса должны обеспечивать полную занятость всех увеличивающихся ресурсов. Кроме того, к факторам, связанным с совокупным спросом, относится и эффективное распределение ресурсов.

Важнейшим из факторов являются затраты труда. Этот фактор определяется прежде всего численностью населения страны. Однако часть населения не включается в число трудоспособных граждан и не выходит на рынок труда, к ней относятся учащиеся, пенсионеры, военнослужащие и т. д. Желающие работать образуют так называемую **рабочую силу**. Кроме того, в составе рабочей силы выделяются безработные, т. е. те, кто имеет желание работать, но не может найти работу.

Однако, изменение затрат труда в зависимости от численности занятых не в полной мере отражает действительное положение. Наиболее точным **измерителем затрат труда** является показатель количества отработанных человеко-часов, позволяющий учесть суммарные затраты рабочего времени. Увеличение затрат рабочего времени зависит от следующих факторов: темпов прироста населения; желания работать; уровня безработицы; уровня пенсионного обеспечения и т. п. Все факторы меняются во времени и по странам, создавая исходные различия в темпах и уровнях экономического развития.

Наряду с количественными факторами важную роль играет **качество рабочей силы** и, соответственно, затраты труда в процессе производства. По мере возрастающего образования и квалификации работников происходит повышение производительности труда, что способствует повышению уровня и темпов экономического роста. Иначе говоря, затраты труда могут расширяться без какого-либо увеличения рабочего времени и численности занятого населения, а лишь за счет повышения качества рабочей силы.

Другим важным фактором экономического роста является **основной капитал** — это оборудование, здания и товарные запасы. Основной капитал включает и жилищный фонд, потому что люди, живущие в домах, извлекают выгоду из услуг, предоставляемых домами.

Фабричные здания и конторы с их оборудованием являются факторами производства, потому что работники, вооруженные большим количеством машин, будут произво-

дить больше товаров. Товарные запасы также вносят свой вклад в производство.

Затраты капитала зависят от **величины накопленного капитала**. В свою очередь накопление капитала зависит от нормы накопления: чем выше норма накопления, тем больше (при прочих равных условиях) размеры капиталовложений. Прирост капитала также зависит и от размаха накопленных активов — чем они больше, тем меньше (при прочих равных условиях) скорость увеличения капитала, темп его роста. Так, например, размеры накопленного капитала в США и странах Западной Европы велики и темпы его роста в 3—5 раз ниже, чем в таких странах, например, как Южная Корея, Бразилия, Тайвань, где процесс накопления начался сравнительно недавно.

При этом следует иметь в виду, что объем основного капитала, приходящегося на одного работника, т.е. **капиталовооруженность**, является решающим фактором, определяющим динамику производительности труда. Если за определенный период возрастает объем капиталовложений, а численность рабочей силы увеличивается в большей степени, то производительность труда будет падать, так как сокращается капиталовооруженность каждого работника.



В России совершенствование отношений собственности осуществляется в интересах создания устойчивых предпосылок для экономического роста и должно обеспечить кардинальное повышение эффективности функционирования как отдельных предприятий, так и экономики в целом. Основные его направления: развитие социально ориентированной многоукладной экономики рыночного типа, сохранение потенциала системообразующих предприятий, максимальное привлечение отечественных и зарубежных инвестиций.

Предусматривается **активизация** производственной, инновационной и инвестиционной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе в сельской местности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, а также оказанию торговых, социальных и бытовых услуг. Для модернизации производства предусматривается переориентация внутренних ресурсов на накопление и более активное привлечение в экономику иностранных инвестиций и кредитов. Решение проблемы обеспечения расширенного воспроизводства основных фондов потребует значительного **увеличения объема привлекаемых иностранных инвестиций**, а также сосредоточения имеющихся ограниченных ресурсов на развитии особо важных инвестиционных проектов экспортно-ориентированной и импор-

тозамещающей направленности, обеспечивающих высокую окупаемость и быструю отдачу капитальных вложений, значительное повышение конкурентоспособности продукции.

Важным фактором экономического роста является земля, а точнее, количество и качество природных ресурсов. Вполне понятно, что большие запасы разнообразных природных ресурсов, наличие плодородных земель, благоприятные климатические и погодные условия, значительные запасы минеральных и энергетических ресурсов вносят весомый вклад в рост экономики страны. Однако наличие обильных природных ресурсов не всегда является самодостаточным фактором экономического роста. Например, некоторые страны Африки и Южной Америки обладают существенными запасами природных ресурсов, но до сих пор состоят в списках отсталых стран. Только эффективное использование ресурсов ведет к экономическому росту.

Научно-технический прогресс является важным двигателем экономического роста любого государства и включает в себя совершенствование технологий, новые методы и формы управления и организации производства. Научно-технический прогресс позволяет по-новому комбинировать данные ресурсы в целях увеличения конечного выпуска продукции. При этом, как правило, возникают новые, более эффективные отрасли. Увеличение эффективного производства становится основным фактором экономического роста.

Новое качество экономического роста выражается, прежде всего, в повышении эффективности производства на основе достижений НТП, применении ресурсосберегающих технологий, в качественном преобразовании структуры и в составе совокупного работника и производства. В общем объеме производства повышается доля наукоемких отраслей производства, таких как нанотехнологии, приборостроение, выпуск ЭВМ, электротехническое производство, авиационная техника, атомная энергетика, производство синтетических смол, пластических масс, прогрессивных конструкционных материалов и другие производства, использующие достижения НТП.

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ ЭКОНОМИКА

Новое качество экономического роста состоит также и в том, что вещественное накопление прироста производства происходит в основном за счет продукции тех отрас-

лей, которые определяют технический прогресс и обслуживают потребности человека. В современных условиях **высокие темпы роста** промежуточной продукции не могут служить адекватным показателем нового качества экономического роста. Ни уголь, чугун и сталь удовлетворяют непосредственные потребности человека, хотя, разумеется, без их производства невозможен выпуск автомобилей, строительство домов и т. п. Речь идет о такой направленности развития, когда мощь страны определяется не масштабами добытых природных ресурсов и изготовленных полуфабрикатов, а **масштабами развития наукоемких видов производства**, систем информационного обеспечения, широчайшим спектром товаров потребительского назначения, улучшением состояния окружающей среды, увеличением времени для полноценного досуга и т. д.

Следовательно, новое качество роста означает динамический процесс, выражающийся в изменении качественных показателей экономики, в использовании научно-технических достижений, позволяющих поставить природные силы и ресурсы на службу человека.



Общество любой страны стремится к экономическому росту, а также полной занятости и устойчивому уровню цен. Технический прогресс, быстрое увеличение производственных мощностей и жизненного уровня людей — главное направление развития экономики в любой стране.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

Долговременный экономический рост не равномерен, а прерывается периодами экономической нестабильности. Периоды быстрого роста экономики иногда омрачает инфляция.

Бывают и такие периоды, когда экономический рост уступает место спаду и депрессии, т. е. низкому уровню занятости и производства.



Экономический цикл, или волна, является общей чертой почти во всех областях хозяйственной жизни и для всех стран с рыночной экономикой. **Экономические циклы** — это периодические колебания деловой активности в обществе.

Существует много классификаций, согласно которым определены число фаз и названия экономического цикла.

Некоторые современные исследователи подразделяют экономический цикл только на две фазы: спад и подъем, но общепринятой считается классификация, выделяющая четыре фазы, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессия, оживление и подъем.



Цикл — интервал времени в развитии рыночной экономики, в течение которого происходит увеличение объема производства товаров и услуг, а затем сокращение, спад, депрессия, оживление и, наконец, снова его рост.



Рис. 7.6

Кризис рыночной экономики характеризуется резким спадом производства

Кризис рыночной экономики характеризуется резким спадом производства, который начинается с постепенного снижения, сокращения деловой активности (рис. 7.6). Во время кризиса увеличиваются запасы нераспроданной продукции, сокращаются заказы на новое производство и строительство. Кризис отличается от нарушения равновесия между спросом и предложением на какой-то определенный товар или в отдельной отрасли хозяйства тем, что возникает как всеобщее перепроизводство, сопровождаемое стремительным падением цен, банкротством банков, остановкой предприятий и фирм, ростом процента и безработицы. Все предприниматели испытывают острую потребность в деньгах, чтобы расплатиться с долгами предприятия.

Все перечисленные признаки характерны для мирового финансово-экономического кризиса 2008 — 2009 гг. Мировое сообщество обеспокоено волной нарастающего кризиса, который начался в наиболее развитой стране мира — США, и на уровне глав крупных государств предпринимает

меры по выходу из сложившейся ситуации. Об этом свидетельствуют документы, принятые на Лондонском Саммите глав 20 наиболее крупных государств мира, состоявшемся в апреле 2009 г.



Постепенное сокращение деловой активности, замедление темпов роста в экономической литературе называется **рецессией**. Более высокие темпы сокращения экономической активности характеризуют спад рыночной экономики. Низшая точка этого спада и есть кризис. **Экономический кризис** обнаруживает не только предел, но и импульс в развитии экономики, выполняя стимулирующую или так называемую «очистительную» функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства, увеличению прибыли, обновлению капитала на новой технической основе. С кризисом заканчивается предыдущий период развития и начинается следующий.

Кризис — важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной системы хозяйства.

За спадом следует период **депрессии**, или **стагнации**, который характеризуется застойным состоянием рыночной экономики, слабым спросом на потребительские товары и услуги, незначительной нагрузкой предприятий, массовой безработицей, снижением уровня жизни населения. В этот период происходит приспособление хозяйства к новым условиям и потребностям экономики. Постепенно уменьшаются запасы товаров. Из-за незначительного спроса увеличивается масса свободного денежного капитала, и ставка банковского процента снижается до минимума. В экономике появляются «точки роста» и происходит переход к следующей фазе — фазе оживления.

В фазе **оживления** предприятия, приспособившиеся к новым условиям рынка, увеличивают выпуск товаров, осуществляют новое промышленное строительство, повышаются норма прибыли, ставка ссудного процента и заработной платы, сокращается безработица, начинается фаза подъема.

Подъем экономики начинается с фазы восстановления деловой активности в форме заключения новых хозяйственных договоров, постепенного и очень слабого увеличения спроса на рабочую силу, следовательно, сокращения безработицы, роста потребительского спроса. Затем начинается чистый рост, который характеризует постоянное, нарастающее увеличение объема производства товаров и услуг. Высшая точка этого подъема характеризуется как **бум**. В это время в экономике наблюдается полная занятость, а производство работает на полную мощность. Реальный объем произ-

водства достигает в этой точке своего максимума. Цены, как правило, повышаются, а рост деловой активности, достигнув полной занятости ресурсов, прекращается и замирает. Уровень ВВП начинает превосходить высшую докризисную точку, производство продолжает увеличиваться, растут занятость, товарный спрос, уровень цен и норма ссудного процента. Объем производства вновь выходит за рамки платежеспособного спроса, рынок переполняется нереализованными товарами. Начинается новый экономический цикл.

Таким образом, **цикличность** — это форма движения национальной экономики и мирового хозяйства в целом, предполагающая смену революционных и эволюционных стадий развития экономики, экономического прогресса. Колебательная экономическая динамика наблюдается уже в течение более чем 170 лет.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ

Несмотря на обилие работ по проблеме цикличности до сих пор нет единой концепции причины существования этого явления. Вопрос о причинах цикличности современных национальных экономик в зависимости от типов цикличности разные экономические школы трактуют с неодинаковой степенью равнозначности. Так, в оценках причин «длинных волн» и структурных кризисов подходы различных экономистов в настоящее время во многом схожи, по крайней мере идеи Н. Д. Кондратьева и Й. Шумпетера признают фактически все. Причины же «классических», т.е. промышленных, экономических циклов определяются по-разному.

Вначале большинство авторов трактовали процесс цикличности как результат или отражение процессов в сфере обращения. Это объяснение экономического цикла является монетарным. Наиболее широко и последовательно цикл рассматривается как чисто денежное явление в работах Р. Хоутри. Он утверждал, что изучение денежного потока является единственной причиной изменения экономической активности, чередования периодов процветания и депрессии, оживленной и вялой торговли.

Когда денежный поток или спрос на товары, выраженный в деньгах, увеличивается, то торговля становится более оживленной, производство расширяется, цены растут. Когда де-

нежный поток уменьшается, торговля ослабевает, производство сокращается, цены падают. Спрос на товары, выраженный в деньгах, непосредственно определяется потребительскими затратами или потребительскими издержками. Значит, такое состояние, как общая депрессия вызывается **денежными факторами**. Исключение могут составлять только те случаи, когда неденежные факторы приводят к падению потребительских издержек. Сумма потребительских расходов изменяется за счет изменения количества денег. Внезапное сокращение количества, т. е. прямая дефляция, оказывает угнетающее воздействие на экономическую активность. Так, согласно данной теории, **процесс сжатия или рецессии** происходит следующим образом. Сокращение количества денег влечет за собой неизбежное сокращение спроса. Производители, изготовившие продукцию в расчете на обычный спрос, сталкиваются с тем, что они не могут реализовать эту продукцию по предполагаемым ценам. Начинается скопление товарных запасов, возникают убытки, производство сокращается, распространяется безработица и неизбежно начинается процесс снижения заработной платы и других доходов.

Процесс сокращения деловой активности является **кумулятивным**. Когда происходит падение цен, оптовые торговцы склонны предполагать, что оно будет продолжаться и в дальнейшем. В соответствии с этими предположениями они стремятся сократить товарные запасы и уменьшить или прекратить совсем заказы производителям. Но расходы потребителей, так же как и доходы, уменьшаются, спрос ослабевает, а запасы, вопреки всем стараниям торговцев сократить их, накапливаются; кредит продолжает снижаться. Таким образом, движение происходит по спирали.

Фаза подъема торгово-промышленного цикла является копией движения вниз по спирали депрессии, но спираль в данном случае будет иметь повышательный характер. **Оживление деловой активности** вызывается расширением кредита и длится до тех пор, пока это расширение продолжается.

Причиной расширения кредита является то, что банки облегчают условия предоставления ссуд своим клиентам, т. е. снижают учетную ставку. Если норма процента снизилась, то это побуждает оптовых торговцев увеличивать товарные запасы. Торговцы увеличивают заказы производителям товаров, но это не влечет за собой такого увеличения товарных запасов, как во время рецессии, а скорее, наоборот, ведет к их сокращению, так как расширение производства обуславливает возрастание доходов и издержек потре-

бителей. Это означает **расширение спроса** на товары, что в свою очередь ведет к неизбежному сокращению запасов в торговле. В результате последуют новые заказы, дальнейшее увеличение доходов потребителей, их расходов и спроса и дальнейшее уменьшение товарных запасов. Таким образом, устанавливается кумулятивное расширение производственной деятельности, которое поддерживается непрерывным расширением кредита.

Расширение деловой активности, раз начавшись, продолжается вследствие собственных движущих сил, и дальнейшего поощрения со стороны банков уже не требуется. Наоборот, банки должны быть теперь достаточно осмотрительны, чтобы не допустить выхода процесса расширения деловой активности из-под контроля и перерождения этого процесса в бурную инфляцию.

Первоначально банки имели право печатать деньги. Они выпускали банкноты, которые гарантировали получение за них золота. Затем банки начали выпускать банкноты, не обеспеченные золотом. **Банкноты** выпускали банки, которые находились на расстоянии тысяч миль от людей, приобретающих их. Тот уровень коммуникации и транспорта, который тогда существовал, гарантировал невозможность выкупа золота по этим банкнотам. Эта практика через некоторое время вызвала состояние общей нестабильности в экономике, которая может быть охарактеризована как паника.



Паника — это такая ситуация, когда люди начинают волноваться за судьбу своих вкладов и закрывают свои счета. Когда все вкладчики вдруг требуют свои вклады, банк закрывается, поскольку он не может вернуть их всем.

Это в свою очередь вызвало банкротство производственных предприятий. Таким образом, спады, кризисы объяснялись нестабильностью финансового сектора, который при определенных условиях вызывает спад экономической активности во всех сферах национальной экономики.

Подобная ситуация сложилась в России во время банковского кризиса 1998 г. Однако во время мирового финансового кризиса (2008 — 2009 гг.) паника была предупреждена своевременным вмешательством государства, которое на первом этапе кризиса за счет резервных средств пополнило ресурсную базу наиболее крупных банков России и оказало своевременную финансовую помощь крупным градообразующим предприятиям и малому бизнесу.

Подобный подход к трактовке проблемы цикличности в настоящее время отходит на второй план, он признается изначально поверхностным, так как исходит из анализа только сферы обращения.

Цикличность рассматривается в связи с производством и обращением. В центр анализа выносятся динамика промышленного производства, ВВП, дохода на душу населения. При этом динамика цен, процента, оборота трактуется лишь как индикатор общеэкономических изменений.

Наиболее распространены несколько направлений исследований причин кризисов и циклов.

Во-первых, кризисы связывают с недопотреблением народных масс, вызывающим обвал производства. Лекарство от кризисов в этом случае — стимулирование потребления. Между тем неравномерная динамика потребления представляет собой скорее следствие, чем причину экономического цикла.

Во-вторых, группа ученых-экономистов считает причинами кризиса отсутствие «правильных пропорций» между отраслями и регионами, нерегулируемую деятельность предпринимателей. Составной частью этих взглядов можно считать концепцию, объясняющую кризисы сбоем в денежном обращении или банковской сфере, описанными выше.

В-третьих, известную популярность получил поиск причин циклического характера развития экономики в конфликте условий производства и условий реализации, противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса.

Экономический кризис обнаруживает существенные **изменения в совокупном предложении** и совокупном спросе, поэтому он является не только результатом нарушения пропорциональности развития общественного производства, но и импульсом к достижению равновесия и сбалансированности национальной экономики.

Такое обилие взглядов объясняется сложностью и важностью данного экономического явления.

Однако не следует делать вывод, что все колебания деловой активности объясняются воздействием экономических циклов. С одной стороны, существуют сезонные колебания деловой активности. Например, покупательский бум перед Рождеством, Новым годом, Пасхой и другими праздниками ведет к значительным ежегодным колебаниям в темпах эко-

номической активности, особенно в розничной торговле. Такие отрасли экономики, как сельское хозяйство, автомобильная промышленность, строительство, в какой-то степени также подвержены сезонным колебаниям.



Деловая активность зависит и от долговременной тенденции в экономике, т.е. от повышения или снижения экономической активности в течение длительного периода, например 25, 50 или 100 лет. Для американского капитализма, например, долговременной тенденцией был значительный экономический рост. И нам важно знать, что для экономического цикла характерны колебания деловой активности при наличии долговременной тенденции к экономическому росту.

Что касается производства и занятости, то обычно от спада больше всего страдают те отрасли промышленности, которые выпускают средства производства и потребительские товары длительного пользования. Особенно уязвима строительная промышленность. Производство и занятость в отраслях промышленности, выпускающих потребительские товары кратковременного пользования, обычно меньше реагируют на цикл. Отрасли промышленности и рабочие, связанные со строительством жилых домов и промышленных зданий, тяжелым машиностроением, производством сельскохозяйственной техники, автомобилей, холодильников, газовой аппаратуры и тому подобных товаров, испытывают тяжелый удар.

И напротив, отрасли промышленности, которые производят товары кратковременного пользования, в фазе подъема получают **максимальные стимулы** для развития. Эти примеры убедительно показывают уязвимость этих отраслей промышленности от циклических колебаний.

Покупку товаров длительного пользования можно на какой-то срок отложить. Когда экономика начинает испытывать трудности, производители часто перестают приобретать современное оборудование и строить новые заводы. При такой конъюнктуре просто нет смысла увеличивать запасы инвестиционных товаров. Во всех случаях фирма еще может использовать наличные мощности и здания, и их хватает с лихвой. В благоприятный период средства производства обычно заменяются до их полного износа, но когда наступает спад, фирмы ремонтируют свое устаревшее оборудование и начинают его использовать. Поэтому **инвестиции в средства производства** резко сокращаются. Возможно, что некоторые фирмы, имеющие избыточные производственные

возможности, даже не стремятся к возмещению всего капитала, который они в настоящий момент потребляют. В таком случае их чистые капиталовложения могут стать отрицательной величиной.

Многие из этих соображений справедливы и по отношению к товарам длительного пользования. Когда наступает спад и семейный бюджет приходится сокращать, прежде всего рушатся планы на приобретение товаров длительного пользования, таких как бытовая техника, автомобили и подобные товары. Люди не покупают новые модели. По-другому дело обстоит с пищевыми продуктами и одеждой, т. е. потребительскими товарами кратковременного пользования.

7.5. Основы денежно-кредитной политики государства

Совокупность мероприятий в области денежного обращения, направленных на изменение денежного кредита, называется денежно-кредитной политикой. Денежно-кредитную политику рассматривают как важнейшее направление государственного регулирования экономики.

В ее основе лежит теория денег, изучающая влияние денежно-кредитной политики и процесса воздействия денег на состояние экономики в целом.



Среди экономистов существует два различных подхода к теории денег:

- модернизированная кейнсианская теория денег;
- современная количественная теория денег (монетаризм).

Как кейнсианцы, так и монетаристы признают, что изменение денежного предложения влияет на номинальный объем ВВП, но расходятся в значении этого влияния и непосредственно его механизме. Если первые в основу своей денежно-кредитной политики положили определенный уровень процентной ставки, то вторые — непосредственно предложение денег.

Приверженцы кейнсианской теории не верят в саморегулирующийся рыночный механизм и считают, что для обеспечения нормального роста и достижения экономического

равновесия необходимо вмешательство извне. Самостоятельно рыночная экономика «вылечить» себя не может, таким образом государство должно регулярно использовать различные инструменты регулирования экономики, в том числе и денежно-кредитные. По нескольким причинам кейнсианцы более эффективными считают фискальную и бюджетную политику, чем денежно-кредитную (монетарную).

В целом со второй половины 1970-х — начала 1980-х гг. наблюдался кризис кейнсианской школы и шел интенсивный поиск новых подходов к регулированию экономики. В результате в науке преобладающим стало неоклассическое направление, в том числе монетаризм. Главным теоретиком современного монетаризма был известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Милтон Фридмен.



В противовес кейнсианцам монетаристы уверены во внутренней устойчивости рыночной экономики и считают, что все негативные моменты — это результат неумелого вмешательства в экономику. Монетаристы отмечают более тесную связь между денежной массой в обращении и номинальным объемом ВВП. Они считают, что динамика ВВП следует непосредственно за динамикой денег.

Основное уравнение количественной теории денег — уравнение обмена И. Фишера:

$$MV = PQ, \quad (7.5)$$

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; P — уровень цен (индекс цен); Q — количество товаров и услуг, произведенных в национальной экономике за определенный период времени (обычно за год).

Произведение PQ в формуле (7.5) — это совокупность денежных средств, обернувшихся за год. Количество проданных товаров и услуг за определенное время (Q_t) приблизительно равно объему производства за тот же период (Y_t). Если P — средняя цена единицы произведенной продукции, то

$$MV = PY, \quad (7.6)$$

где PY — объем производства в денежном выражении, или номинальный объем ВВП. Тогда Y можно рассматривать как реальный объем ВВП, а P — как дефлятор ВВП. Отсюда имеем

$$V = \text{Номинальный объем ВВП} / M. \quad (7.7)$$

При этом предполагается, что скорость обращения — величина постоянная, так как связана устойчивой структурой

сделок в экономике. Это допущение, безусловно, является абстракцией, в связи с тем что со временем скорость обращения, конечно же, может меняться благодаря внедрению новых банковских технологий.

Если $V = \text{const}$, то ее можно заменить коэффициентом k :

$$kM = PY, \quad (7.8)$$

и тогда проявляется явная зависимость номинального объема ВВП от денежного предложения, т. е. изменение количества денежной массы в обращении вызывает пропорциональное изменение объема номинального ВВП.

Реальный объем производства определяется имеющимися в данный момент в экономике факторами производства. Так как это заданная величина, то изменение номинального объема ВВП определяется только изменением цен. Анализируя уравнение (7.5), можно прийти к выводу, что уровень цен прямо пропорционален денежной массе в обращении. Если это так, то очевидна зависимость изменения уровня цен от изменения денежного предложения. Известно, что изменение уровня цен — это показатель темпа инфляции. Таким образом, прирост денежной массы в обращении будет определять, согласно количественной теории денег, темпы инфляции.

МОДЕЛИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Современные теоретические модели денежно-кредитной политики представляют собой **синтез кейнсианства и монетаризма**, в которых учтены рациональные черты каждой теории. Но все-таки в долгосрочном периоде в денежно-кредитной политике преобладает монетаристский подход, хотя в краткосрочном периоде государство не отказывается от непосредственного воздействия на процентную ставку для быстрого экономического маневрирования.



Задача денежно-кредитной политики состоит в том, чтобы изменения в денежном предложении соответствовали основным целям экономического развития: повышению деловой активности, снижению инфляции, поддержанию платежного баланса и т. д.

Хотя денежно-кредитную политику определяет правительство страны, ее проводником является **Центральный банк**. Он располагает набором средств, которые называются

инструментами денежно-кредитной политики. Эти инструменты в основном воздействуют либо на количество денег, главным образом в виде банковских депозитов, либо на процентные ставки.

Инструменты денежно-кредитной политики не обязательно используются по отдельности, а наоборот, обычно применяют сразу два инструмента и более, чтобы их эффекты взаимно усиливали друг друга. Подобные мероприятия называют **комплексной политикой**.

Имеющиеся в распоряжении Центральных банков инструменты различаются.

По непосредственным объектам воздействия, т. е. в зависимости от конкретных целей денежно-кредитная политика направлена либо на стимулирование кредитной эмиссии (**кредитная экспансия**), либо на ее ограничение (**кредитная рестрикция**).

Кредитную экспансию проводят для увеличения занятости и подъема производства, а кредитную рестрикцию — чтобы предотвратить «перегрев» экономики или понизить темпы инфляции.

По форме инструментов денежно-кредитной политики разделяют на прямые (административные), которые имеют вид директив, предписаний, инструкций, исходящих от Центрального банка, и рыночные (косвенные), под которыми подразумеваются способы воздействия на денежно-кредитную сферу посредством формирования определенных условий на денежном рынке.

По характеру параметров инструменты денежно-кредитного регулирования подразделяют на количественные, с помощью которых оказывается влияние на состояние кредитных возможностей коммерческих банков, и качественные, которые представляют собой вариант прямого регулирования стоимости банковских кредитов.

По срокам воздействия выделяют долгосрочные и краткосрочные инструменты денежно-кредитной политики. Под долгосрочными (конечными) целями подразумеваются те задачи, реализация которых может осуществляться от года до нескольких десятилетий (например, финансовая стабилизация, экономический рост).

К краткосрочным инструментам относятся инструменты воздействия, с помощью которых достигаются промежуточные цели денежно-кредитной политики (например, преодоление финансового кризиса в стране, как это было в России в 1998 г.).

РЕЗЕРВЫ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В настоящее время минимальные резервы — это наиболее ликвидные активы, которые обязаны иметь все кредитные учреждения. Согласно ст. 24 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» в целях обеспечения финансовой надежности кредитная организация обязана создавать резервы (фонды), в том числе под обеспечение ценных бумаг, порядок формирования и использования которых устанавливается ЦБ РФ. Минимальные размеры резервов (фондов) также устанавливаются ЦБ РФ. Размеры отчислений в резервы (фонды) из прибыли до налогообложения установлены федеральными законами о налогах.

Кредитная организация также обязана осуществлять классификацию активов, выделяя сомнительные и безнадежные долги, и создавать резервы (фонды) на покрытие возможных убытков в порядке, устанавливаемом ЦБ РФ.

Кредитная организация обязана соблюдать обязательные нормативы, установленные в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Численные значения обязательных нормативов устанавливаются ЦБ РФ в соответствии с указанным законом.



Кредитная организация обязана организовывать внутренний контроль, обеспечивающий надлежащий уровень надежности, соответствующей характеру и масштабам проводимых операций.



Норматив резервных требований представляет собой установленное в законодательном порядке процентное отношение суммы минимальных резервов к абсолютным или относительным показателям пассивов (депозитов) либо активов.

Использование нормативов может иметь как тотальный (установление ко всей сумме обязательств или ссуд), так и селективный (к их определенной части) характер воздействия.

Минимальные резервы выполняют две основные функции.

Во-первых, они как ликвидные резервы служат обеспечением обязательств коммерческих банков по депозитам их клиентов. Путем периодического изменения нормы обязательных резервов ЦБ РФ поддерживает степень ликвидно-

сти коммерческих банков на минимально допустимом уровне в зависимости от экономической ситуации.

Во-вторых, минимальные резервы являются инструментом, используемым ЦБ РФ для регулирования объема денежной массы в стране. Посредством изменения норматива резервных средств ЦБ РФ регулирует масштабы активных операций коммерческих банков (в основном объем выдаваемых ими кредитов), а следовательно, и возможности осуществления ими депозитной эмиссии.

Изменение нормы обязательных резервов влияет на **рентабельность кредитных учреждений**. Так, в случае увеличения обязательных резервов происходит уменьшение прибыли коммерческого банка. Поэтому, по мнению многих западных экономистов, данный метод служит наиболее эффективным антиинфляционным средством.

Недостаток этого метода заключается в том, что некоторые учреждения, в основном специализированные банки, имеющие незначительные депозиты, оказываются в преимущественном положении по сравнению с коммерческими банками, располагающими большими ресурсами.

В последние 15—20 лет произошло уменьшение роли указанного метода кредитно-денежного регулирования. Об этом свидетельствует тот факт, что повсеместно (в западных странах) происходит снижение нормы обязательных резервов и даже ее отмена по некоторым видам депозитов.

Понижение нормы денежных резервов приведет к увеличению денежного мультипликатора, а следовательно, увеличит объем той денежной массы, которую может поддерживать некоторое количество резервов. Если Центральный банк увеличивает норму обязательных резервов, то это приводит к сокращению избыточных резервов банков и к мультипликационному уменьшению денежного предложения. Этот процесс происходит очень быстро, потому что, как только подписывается решение об увеличении резервных норм, каждый банк сразу обнаруживает недостаточность своих резервов. Он срочно продаст часть своих ценных бумаг и потребует возвращения ссуд.

Этот инструмент монетарной политики является наиболее мощным, поскольку он затрагивает основы всей банковской системы. Он является настолько мощным, что в действительности его применяют один раз в несколько лет, а не каждый день, как в случае с операциями на открытом рынке.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Обоснуйте необходимость государственного регулирования экономики.
2. Какие функции правительства США экономист А.Смит в XVIII в. считал обязательными?
3. Несмотря на совершенство рынка, государство корректирует его условия. Почему?
4. Обоснуйте, почему рыночная экономика не гарантирует право на труд.
5. Дайте развернутые определения основных методов государственного регулирования экономики.
6. Каковы причины введения, период и первые функции налогов?
7. Что общего и в чем различие «налогов» и «сборов»?
8. Что включает в себя понятие «налогообложение»?
9. Расшифруйте термин «налогооблагаемая база».
10. Какой налог служил главным источником доходов в Римских провинциях?
11. Назовите отличительные черты налоговой системы в раннем периоде Византии.
12. Изучите и раскройте становление налоговой системы в России.
13. Перечислите и объясните современные принципы налогообложения.
14. Раскройте термин «налоговая ставка», который широко используется в налогообложении.
15. Чем отличаются современные способы взимания налогов?
16. Какие налоговые системы вы знаете? Составьте таблицу «Сравнительный анализ».
17. Почему экономисты выделяют особо «фискальную» и «регулирующую функцию налогов»?
18. В чем суть и содержание социальной и стимулирующей функции налогов?
19. Как влияют косвенные налоги конечного потребителя товара?
20. Дайте определение государственного бюджета на основании норм «Конституции РФ» и мнений ученых экономистов.
21. Нарисуйте и объясните структуру государственного бюджета.
22. Раскройте термины «дефицит» и «профицит» бюджета.
23. Перечислите причины бюджетного дефицита.
24. Дайте анализ основных факторов, которые обеспечивают сбалансированный бюджет.
25. Какая связь существует между макроэкономическими функциями и государственным бюджетом?
26. Раскройте содержание термина «национальный продукт».
27. В чем заключается разница между двумя понятиями ВВП и ВНП?

28. Определите конечную цель экономического роста.
29. Каким образом НТП влияет на развитие экономики страны?
30. Почему невозможно развитие рынка без периодических экономических кризисов?
31. Что такое цикличность в экономике и в чем ее суть?
32. Раскройте инструменты денежно — кредитной политики Центральных банков различных стран?
33. Для чего формируются резервы кредитных организаций в Центральном банке?



8

Глава

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- на основе чего должна строиться политика валютного регулирования;
- какие существуют способы рыночного и государственного регулирования;
- какие существуют виды налоговых систем;
- как отражается глобализация мировой экономики на экономике России.

8.1. Международная торговля — индикатор интеграции национальных экономик

Международная торговля является **формой связи** между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость.

Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием НТП, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают **взаимодействие национальных хозяйств**.

Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля, опосредующая движение всех межгосударственных товарных потоков, растет быстрее производства.

Согласно исследованиям Всемирной торговой организации (ВТО) на каждые 10 % роста мирового производства приходится 16 % увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития.

Когда в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производства.



Внешняя торговля — торговля какой-либо страны с другими странами, состоящую из оплачиваемых ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров.

Разнообразную внешнеторговую деятельность по товарной специализации подразделяют на торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем и торговлю услугами.

Международной торговлей называют **оплачиваемый совокупный товарооборот** между всеми странами мира. Однако понятие «международная торговля» употребляется и в более узком значении. Оно обозначает, например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона, например стран Восточной Европы и т. п.

Мировые цены различаются в зависимости от времени года, места, условий реализации товара, особенностей контракта. На практике в качестве мировых принимаются цены крупных, систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, заключаемых в определенных центрах мировой торговли известными фирмами — экспортерами или импортерами соответствующих видов товаров. На многие сырьевые товары (зерновые, каучук, хлопок и др.) мировые цены устанавливаются в процессе операций на крупнейших мировых товарных биржах.

Перед проблемой выбора внешнеторговой национальной политики рано или поздно стоят все государства. На протяжении двух столетий на эту тему ведутся жаркие дискуссии.

Каждая страна заинтересована в **специализации** на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость и для которого относительная выгода является наибольшей.

Национальные производственные различия определяются разной степенью развития факторов производства — трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах. Эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть вычислен и выражен в виде определенного коэффициента — мультипликатора (множителя). Первоначально **экспортные заказы** непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. А затем придут в движение вторичные потребительские расходы.

Экономист А. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым **основой развития международной торговли** служит различие абсолютных издержек. Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже экспортеров. Его тезис был дополнен и развит Д. Рикардо, который сформулировал теорию сравнительных издержек. Д. Рикардо показал, что международный обмен возможен и желателен в интересах всех стран. Он считал возможной взаимовыгодную торговлю и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве товаров.

Теория Д. Рикардо вполне верна и для товарно-денежного обмена в условиях свободы торговли, хотя не исключается государственное вмешательство в виде большего благоприятствования для своей страны.

Выгоды от внешней торговли распределяются прямо пропорционально изменению цен у обеих сторон, в данном случае экспортных и импортных. Согласно данной теории рассчитывают специальный показатель — индекс «условий торговли» как соотношение экспортных и импортных цен:

$$I_T = P_э / P_и, \quad (8.1)$$

где $P_э$ — индекс экспортных цен ($P_э = \sum X_i P_i$); $P_и$ — индекс импортных цен ($P_и = \sum Y_i P_i$); X_i — доля каждого i -го товара в суммарной стоимости экспорта в базисном году; Y_i — доля каждого i -го товара в суммарной стоимости импорта в базисном году.



Наиболее важная сфера мировой экономики — международная торговля товарами и услугами

Рис. 8.1

В формуле (8.1) основное внимание обращается на то, что рост показателя I_T в динамике обычно связывают с улучшениями условий торговли.

Наиболее важная **сфера мировой экономики** — международная торговля товарами и услугами, ее регулируют несколько международных организаций, среди которых главной является Всемирная торговая организация (ВТО). Она является законодательной и институциональной основой международной торговой системы, механизмом многостороннего согласования и регулирования политики стран — ее членов в области торговли товарами и услугами, урегулирования торговых споров и разработки стандартной внешне-торговой документации (рис. 8.1). Всемирная торговая организация была образована в 1995 г.



Наиболее важные принципы, на которых строится многосторонняя торговая система, следующие:

- торговля без дискриминации, означающая, что страны не должны предоставлять кому-либо лучший торговый режим по сравнению с тем, какой они предоставляют всем остальным странам, и не должны предоставлять лучший режим своим национальным товарам по сравнению с иностранными товарами;
- либерализм международной торговли, предусматривающий проведение многосторонних переговоров по снижению таможенных тарифов и устранению других препятствий на пути международной торговли;
- применение мер, ограничивающих импорт, только на основе правил ВТО, означающий отказ стран от использования протекционизма как средства торговой политики;
- предсказуемость торговой политики, свидетельствующая о том, что проведение торговой политики в соответствии с установленными правилами и недопущение одностороннего нарушения принятых на себя обязательств;
- содействие конкуренции и прочие функции.

Правительство Российской Федерации в течение нескольких лет, начиная с первой половины 90-х гг. прошлого столетия, организовало проведение комплекса мер по подготовке к вступлению в ВТО, в том числе привело законодательные акты в соответствие с международными стандартами. Однако вступление России в ВТО необоснованно затянулось из-за двойных стандартов в политике отдельных государств — членов этой организации. Лишь в декабре 2011 г. Россия официально была принята в ВТО. Первые годы работы показали, что необходима адаптация в использовании доступных в рамках ВТО инструментов. Переходный период вхождения России в ВТО, по мнению специалистов, составит около семи лет.



Например, Китай стал членом ВТО в 2001 г., а в настоящее время объем его торговли превышает объем торговли США. Динамично развиваются экономики членов ВТО — Бразилии, Индии, ЮАР и др. стран.

Немаловажным плюсом для Российской Федерации от сотрудничества в рамках ВТО является открывшаяся возможность цивилизованно, в правовом поле отстаивать интересы страны на международных рынках. Однако наличие положительных и отрицательных последствий вступления России в ВТО требует дальнейшего глубокого и детального изучения.

На протяжении многих лет международная торговля продолжает оставаться одним из наиболее динамичных секторов макроэкономики в целом. Она опережает по темпам роста рост мирового промышленного производства.

Номинальный стоимостный объем международной торговли обычно выражается в долларах США в текущих ценах и поэтому сильно зависит от динамики обменного курса доллара к другим валютам.

Реальный объем международной торговли представляет собой номинальный объем, конвертированный в постоянные цены с помощью избранного дефлятора.

Экспорт и импорт каждая страна рассчитывает в натуральных и стоимостных показателях.

Стоимостные показатели обычно рассчитываются в национальной валюте и переводятся в доллары США в целях международного сопоставления.

В товарной структуре мирового экспорта более $\frac{2}{3}$ приходится на продукцию обрабатывающей промышленности,

причем ее доля увеличивается, и около $\frac{1}{3}$ — на сырьевые и продовольственные товары.

8.2. Валюта. Обменные курсы валют

В соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» официальной российской денежной единицей (валютой) является **рубль** — законное платежное средство, обязательное к приему по нарицательной стоимости на всей территории нашей страны.



Под валютой Российской Федерации понимают:

- денежные знаки в виде банкнот и монеты ЦБ РФ, находящиеся в обращении в качестве законного средства наличного платежа на территории Российской Федерации, а также изымаемые либо изъятые из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки;
- средства на банковских счетах и в банковских вкладах.

В соответствии с Федеральным законом от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» иностранная валюта представляет собой:

- денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монеты, находящиеся в обращении и являющиеся законным средством наличного платежа на территории соответствующего иностранного государства (группы иностранных государств), а также изымаемые либо изъятые из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки;
- средства на банковских счетах и в банковских вкладах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах;

В Федеральном законе «О валютном регулировании и валютном контроле» (ст. 3) установлены принципы валютного регулирования и контроля. Основными принципами валютного регулирования и контроля в Российской Федерации являются:

- приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;

- единство внешней и внутренней валютной политики Российской Федерации;
- единство системы валютного регулирования и валютного контроля;
- обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

Расчеты между резидентами осуществляются в валюте Российской Федерации без ограничений. Расчеты между резидентами и нерезидентами в российской валюте осуществляются в порядке, устанавливаемом ЦБ РФ.

Порядок приобретения и использования **валюты** Российской Федерации на территории нашей страны нерезидентами устанавливается ЦБ РФ в соответствии с законодательством.

Ввоз, вывоз и пересылка в Россию или из нее российской валюты и ценных бумаг, выраженных в этой валюте, осуществляются резидентами и нерезидентами в порядке, устанавливаемом ЦБ РФ совместно с Министерством финансов и Государственным таможенным комитетом Российской Федерации.

Важным элементом валютной системы является **валютный курс** — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран или международных валютных единицах.

Основным принципом политики валютного курса является **рыночный расчет курса рубля** к иностранным валютам. В условиях меняющейся ситуации на мировых финансовых и товарных рынках этот режим способствует снижению возможного дестабилизирующего влияния внешних факторов на российскую экономику.

Политика валютного курса направлена на **сглаживание курсовых** колебаний и накопление золотовалютных резервов до уровня, учитывающего размеры предстоящих платежей по обслуживанию и погашению государственного внешнего долга.

При этом политика валютного курса направлена на достижение баланса интересов экспортеров и импортеров, укрепление доверия к национальной валюте, повышение привлекательности вложений в российские финансовые активы. Одновременно особое внимание уделяется мероприятиям, направленным на сокращение утечки капитала из страны.

Валютный курс позволяет соизмерить национальную российскую валюту (рубль) с иностранной валютой. Чем

выше темпы инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты.

Официальные курсы иностранных валют по отношению к российскому рублю устанавливает ЦБ РФ.



Основным органом валютного регулирования в Российской Федерации является ЦБ РФ, выполняющий следующие функции:

- проведение всех видов валютных операций;
- определение сферы и порядка обращения в России иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте;
- установление правил проведения операций с валютой и ценными бумагами, выдачи лицензий банкам и иным кредитным учреждениям на осуществление валютных операций;
- установление порядка покупки и продажи иностранной валюты и др.

Банк России регулирует деятельность валютных бирж, в том числе устанавливает порядок и условия осуществления валютными биржами их деятельности, выдает лицензии валютным биржам.

В России создано девять межбанковских валютных бирж, получивших лицензию ЦБ РФ. К ним относятся: **Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ)**; Санкт-Петербургская валютная биржа; Уральская региональная валютная биржа (г. Екатеринбург); Сибирская межбанковская валютная биржа (г. Новосибирск); Азиатско-Тихоокеанская межбанковская валютная биржа (г. Владивосток); Ростовская межбанковская валютная биржа (г. Ростов-на-Дону); Нижегородская валютно-фондовая биржа (г. Нижний Новгород); Самарская валютная межбанковская биржа; Краснодарская межбанковская валютная биржа.

Лидирующее место на валютном рынке занимает Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ). В соответствии с уставом ММВБ имеет статус закрытого акционерного общества. На момент организации уставный капитал ММВБ составлял 249 млн р.

Учредители ММВБ — юридические лица: 30 ведущих банков (в том числе ЦБ РФ, Сбербанк Российской Федерации), две финансовые компании, Ассоциация российских банков и Правительство Москвы.

Предмет деятельности ММВБ — организация и проведение операций на валютном рынке, обеспечение необходимых условий для осуществления регулярных операций на денежном рынке, развитие и организация торговли ценными бумагами, а также поддержание высокого профессионального уровня этих рынков.

Основными задачами ММВБ являются:

- проведение операций на валютном рынке и установление текущего рыночного курса рубля к иностранным валютам;
- организация обмена денежных средств организаций в различных неконвертируемых валютах между собой и на свободно конвертируемые валюты по курсам, складывающимся на основе спроса и предложения;
- организационное и информационное обеспечение операций на денежном рынке;
- осуществление операций с ценными бумагами;
- разработка типовых договоров и контрактов;
- организация и осуществление расчетов в иностранной валюте и рублях по заключенным на бирже сделкам через Расчетную палату биржи;
- оказание консультационных, информационных и других видов услуг, необходимых акционерам и членам биржи;
- разработка, внедрение и распространение программных средств и автоматизированных комплексов для осуществления операций и расчетов на валютном и денежном рынках, а также на рынке ценных бумаг.



Валютный контроль — деятельность государства, направленная на обеспечение валютного законодательства при осуществлении валютных операций. Целью валютного контроля является обеспечение соблюдения валютного законодательства при осуществлении валютных операций.

Высшим органом управления ММВБ является **Общее собрание членов биржи**. Для решения основных вопросов развития деятельности ММВБ избирается Биржевой совет, в состав которого включены представители ЦБ РФ, банковских и биржевых ассоциаций и союзов, научных организаций и др. В свою очередь Биржевой совет создает постоянные комиссии по основным направлениям деятельности ММВБ. **Исполнительный орган** ММВБ, осуществляющий текущую деятельность биржи, так же как и Правление во главе с президентом, назначает Общее собрание членов биржи.

К основным **полномочиям** органов и агентов валютного контроля относятся: издание нормативно-правовых актов, обязательных для исполнения всеми резидентами и нерезидентами в Российской Федерации; контроль соответствия проводимых на территории России валютных операций законодательству, условиям лицензий и разре-

шений; определение порядка и форм учета, отчетности и документации по валютным операциям.



Валютный контроль в России осуществляет Правительство Российской Федерации, органы и агенты валютного контроля. Органами валютного контроля являются ЦБ РФ, федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством Российской Федерации. Агентами валютного регулирования являются **уполномоченные банки**, подотчетные ЦБ РФ, государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», а также профессиональные участники рынка ценных бумаг, таможенные органы и Федеральная налоговая служба.

В результате торговых и других экономических и неэкономических связей между организациями, физическими лицами у одних сторон возникают денежные требования, а у других — денежные обязательства. Если это имеет место в национальных границах, то денежные расчеты между ними осуществляются, как правило, в **национальных валютах**. При исполнении денежных обязательств, связанных с торговыми и другими операциями, как между юридическими, так и физическими лицами разных стран, возникает вопрос, в какой валюте будет осуществляться платеж: в валюте одной из договаривающихся сторон или в валюте третьей стороны.

Международные расчеты по торговым и другим операциям производятся безналичным путем — банковскими поручениями, аккредитивами, срочными траттами (векселями), чеками и с помощью других средств. Эти платежные документы (поручения) выражаются в каких-либо валютах, например, в американских долларах, евровалюте, английских фунтах стерлингов, японских иенах, китайских юанях и в других валютах.

В связи с тем что фирмы-экспортеры и другие юридические и физические лица, получившие по произведенной ими экспортной или какой-либо другой операции платеж в иностранной валюте, нуждаются для выполнения своих денежных обязательств в своей стране в национальной валюте, они должны **«обменять»** полученную иностранную валюту на национальную. В то же время фирмы-импортеры и другие юридические и физические лица для осуществления платежей в какой-либо не национальной валюте иностранным фирмам-контрагентам должны обменять свою национальную валюту на соответствующую иностранную.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Платежные документы, выраженные в иностранной валюте, и денежные знаки в иностранной валюте покупаются и продаются на валютном рынке за местную валюту соответствующей страны, и подобно товарам они имеют на каждый момент определенную «цену» в зависимости от спроса и предложения.

Цена (отношение) денежной единицы (иногда 10, 100 или 1 000) одной страны, выраженная в денежных единицах других стран (или в «коллективных» валютах — СДР, евро), называется валютным курсом.

Валютный курс является важным элементом международных валютных отношений как измеритель стоимостного содержания валют. Он представляет собой соотношение между денежными единицами разных стран, определяемое их покупательной способностью и рядом других факторов. Валютный курс необходим для международных валютных, расчетных кредитно-финансовых операций.



Валютный курс — это соотношение обмена двух денежных единиц на валютном рынке, формирующееся в зависимости от спроса и предложения той или иной валюты, а также от ряда других факторов. Валютный курс представляет собой цену национальной валюты, выраженную в иностранной валюте.

Валютный курс оказывает огромное влияние на **валютно-обменные операции**, международную торговлю и инвестиции — все то, что связывает национальную экономику с общемировым рынком. Валютный курс играет главную роль в **денежно-кредитной политике**: он может использоваться как целевой ориентир, инструмент политики или просто экономический показатель. Роль валютного курса во многом определяется типом выбранной денежно-кредитной политики.

В одних случаях валютный курс показывает цену единицы иностранной валюты, выраженную в единицах отечественной валюты, например 56,60 р. за доллар или 68,26 р. за евро. В других случаях могут пользоваться обратной величиной — ценой единицы национальной валюты, выраженной в единицах иностранной валюты, например 0,03 доллара за рубль. Такой показатель в русскоязычной литературе называют **девизным курсом**. И ту, и другую величину называют номинальным курсом.



Валютный курс определяется:

- покупательной способностью каждой из валют, которая зависит от спроса и предложения товара, их качественных признаков;
- спросом и предложением национальной валюты на валютном рынке;
- обеспеченностью валюты национальным богатством страны;
- устойчивостью валюты.

Определение курса национальной денежной единицы в иностранной валюте на определенный момент времени называется **котировкой**. Котировку валют осуществляют центральные и крупнейшие мировые коммерческие банки.

В большинстве стран при установлении валютного курса применяют **прямую котировку**, т. е. определенную сумму иностранной валюты используют для выражения изменяющейся величины соответствующей суммы национальной валюты. Реже применяют **косвенную (обратную) котировку**, основой ее служит единица национальной валюты, сравниваемая с тем же долларом США. Эту котировку использовали чаще всего в Великобритании, где все валюты приравнивали к фунту стерлингов.



Кросс-котировка — выражение курсов двух валют друг к другу через курс каждой из них по отношению к третьей валюте, обычно доллару США.

В **котировальных таблицах** в зарубежных странах показываются курсы наличных или кассовых сделок (спот), т. е. когда операция осуществляется без отсрочки, а также приводятся курсы по срочным сделкам (форвард), т. е. когда обмен валюты будет проведен через какое-то время по курсу, который заранее зафиксирован.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС КАК ИНДИКАТОР ЭКОНОМИКИ

Валютный курс позволяет рассчитать цену экспорта и импорта, а также объем международных инвестиций во внутренней валюте. На макроэкономическом уровне валютный курс связан с инфляцией и другими показателями, например издержками, которые необходимо оценить для проведения международных сопоставлений. Таким образом, валютный курс может служить **индикатором** внеш-

ней конкурентоспособности и показывать, в каком направлении следует корректировать платежный баланс страны. Но прежде всего валютный курс является **денежным показателем**. Он сигнализирует рынку о проводимых мерах денежно-кредитной политики. Также в отсутствие любых других изменений в экономической среде обесценивание валюты может свидетельствовать о слабой денежно-кредитной политике по сравнению с денежно-кредитной политикой других стран.

Государство в состоянии активно управлять валютным курсом, так же как и другими компонентами денежно-кредитной политики, для достижения желаемых результатов в области инфляции, реального сектора или платежного баланса. В рыночной экономике валютным курсом невозможно манипулировать напрямую.

Это коренным образом отличает его от других денежных показателей, таких как **денежные агрегаты**, **ликвидность** в банковской системе или **процентные ставки**.

В краткосрочном периоде валютный курс влияет на реальную экономику и платежный баланс страны. А в долгосрочном периоде его влияние в определенной степени может быть нейтрализовано ответным движением внутренних цен в ответ на изменение валютного курса.

Длительность и синхронность обратной связи между валютным курсом и ценами является предметом для теоретических дискуссий и прикладных исследований. В идеальном случае при наличии полной и абсолютной связи между валютным курсом и внутренними ценами власти не способны управлять реальным валютным курсом. Такой точки зрения придерживаются **монетаристы**, которые полагают, что денежно-кредитная политика не способна влиять на реальную экономику в долгосрочном периоде. Данный постулат, несмотря на его спорность, оказал серьезное влияние на развитие денежно-кредитной политики многих стран в последние десятилетия.



Снижение курса национальной валюты (девальвация) обычно выгодно экспортерам, так как они получают экспортную премию (надбавку) при обмене вырученной иностранной валюты на подешевевшую национальную валюту. Экспортеры стремятся при этом увеличить свои прибыли путем расширения объема вывоза товаров по ценам ниже среднемировых.

Импортёры при девальвации проигрывают, так как покупка валюты обходится им выше цены контракта. При па-

дении курса национальной валюты уменьшается реальный долг, выраженный в ней, но увеличивается внешняя задолженность в иностранной валюте, приобретение которой обходится дороже.



Повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам (ревальвация) оказывает противоположное воздействие на международные экономические отношения. Последствия колебаний валютного курса зависят от валютно-экономического и экспортного потенциала страны, ее позиций в мировом хозяйстве.

На основе курсового соотношения валют с учетом доли страны в мировой торговле определяют **эффективный валютный курс**.



Реальный курс рассчитывают как номинальный курс, например рубля к доллару, умноженный на соотношение уровней цен в России и США.

Необходимость валютного курса объясняется следующими факторами:

- взаимный обмен валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов. Экспортер обменивает, вырученную иностранную валюту на национальную валюту, так как валюты других стран не могут обращаться в качестве законного покупательного и платежного средства на территории данного государства. Импортер обменивает национальную валюту на иностранную для оплаты товаров, купленных за рубежом. Должник приобретает иностранную валюту на национальную валюту для погашения задолженности и выплаты процентов по внешним займам;
- сравнение цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах;
- периодическая переоценка счетов в иностранной валюте фирм и банков. Внешне валютный курс представляется участникам обмена как цена денежной единицы одной страны, выраженная в иностранных деньгах, т. е. коэффициент пересчета одной валюты в другую определяется соотношением спроса и предложения на валютном рынке.

Валютный курс выражает конкретные производственные отношения, соответствующие разным этапам развития товарного производства.

ВАЛЮТНЫЙ ПАРИТЕТ

В современных условиях валютный курс основывается на валютном паритете — соотношении между валютами, установленном в законодательном порядке, и колеблется вокруг него (рис. 8.2).

При монометаллизме (золотом или серебряном) базой валютного курса являлся **монетный паритет** — соотношение денежных единиц разных стран по их металлическому содержанию. Он совпадал с понятием валютного паритета — соотношения между валютами.

Валютный курс при неразменных кредитных деньгах постепенно отрывался от золотого, так как золото было вытеснено из обращения.

После прекращения размена доллара на золото по официальной цене 1971 г. золотое содержание и золотые паритеты валют стали чисто номинальным понятием. Международный валютный фонд (МВФ) перестал их публиковать с июля 1975 г. В результате Ямайской валютной реформы 1976 — 1978 гг. впервые в истории капиталистические страны официально **отказались** от золотого паритета как основы валютного курса.

Важным шагом в развитии курсовой политики ЦБ РФ в последние годы был переход с 1 февраля 2005 г. к использованию в качестве нового операционного ориентира выраженной в рублях стоимости бивалютной корзины, состоящей из доллара США и евро в пропорциях, устанавливаемых ЦБ РФ. В начале использования нового ориентира курсовой политики бивалютная корзина состояла из 0,1 евро и

Рис. 8.2

Валютный курс основывается на валютном паритете — соотношении между валютами, установленном в законодательном порядке



0,9 долл. По мере адаптации участников внутреннего валютного рынка к работе в новых условиях ЦБ РФ пересматривал состав бивалютной корзины в сторону повышения доли евро. С 8 февраля 2007 года по 31 июля 2018 года бивалютная корзина состояла из 0,45 евро и 0,55 долл. США. Стоимость бивалютной корзины складывалась следующим образом: 45 % курса евро ЦБ + 55 % курса долл. ЦБ = стоимости корзины в рублях. На текущий момент является архивным показателем и не рассчитывается. Последнее значение 67,4702 рассчитано на дату 31.07.2018 г.

Соответственно, **процентная доля** каждой из валют в корзине ежедневно изменяется и может быть рассчитана на конкретную дату исходя из курсов этих валют к рублю.

Для расчета бивалютной корзины необходимо умножить курс рубля к евро на долю в корзине, курс рубля к доллару — на долю доллара и сложить эти два показателя. Бивалютная корзина используется как показатель, от которого исчисляется так называемый валютный коридор — предельное отклонение курса национальной валюты. Методика использования валютной корзины в мировой практике появилась в середине 1970-х гг. и применяется в настоящее время.

В экономической теории выделяют также **пять систем валютных курсов**: свободное (чистое) плавание, управляемое плавание, фиксированные курсы, целевые зоны, смешанную систему валютных курсов.

В настоящее время в России действует режим **плавающего валютного курса**. Это означает, что курс иностранной валюты к рублю определяется рыночными силами — соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложением на валютном рынке. Причинами изменения валютного курса могут быть любые факторы, воздействующие на изменение этого соотношения. В частности, на динамику валютного курса могут оказывать влияние изменение импортных и экспортных цен, уровней инфляции и процентных ставок в России и за рубежом, темпы экономического роста, настроения и ожидания инвесторов в России и мире, изменение денежно-кредитной политики центральных банков России и других стран.

Таким образом, **курс рубля не определяется правительством или центральным банком**, он не является фиксированным и какие-либо цели по уровню курса или темпам его изменения не устанавливаются. Банк России в нормальных условиях не совершает валютных интервенций с целью

повлиять на динамику курса рубля. Это отличает режим плавающего курса.

Введение режима плавающего валютного курса означает отказ от проведения Банком России регулярных валютных интервенций в целях воздействия на курс рубля. Политика Центрального банка при плавающем курсе состоит в том, чтобы в нормальных условиях не вмешиваться в рыночные процессы и позволить курсу рубля выполнять свою роль «встроенного стабилизатора».

В системе **свободного плавания** валютный курс складывается под влиянием спроса и предложения на валюту.

В системе **управляемого плавания** спрос и предложение также оказывают влияние, но здесь довольно заметна регулирующая сила центральных банков стран, а также разные конъюнктурные колебания.

Системой **фиксированных курсов** была Бреттонвудская валютная система (1944 г. — начало 1970-х гг.).

Система **целевых зон** представляет собой разновидность системы фиксированных валютных курсов. Примером является фиксация российского рубля к доллару в коридоре, установленном ЦБ РФ.

Смешанной системой валютных курсов является современная международная валютная система.

В современной международной экономике валютный курс формируется, как любая рыночная цена, под влиянием спроса и предложения. Уравновешивание спроса и предложения на валютном рынке формирует равновесный уровень рыночного курса валюты. Это так называемое **фундаментальное равновесие**.

Изменение валютного курса заметно влияет не только на внешнеэкономическую деятельность конкретной страны, но и отражается на международных макроэкономических процессах. Так, **понижение стоимости валюты** данной страны стимулирует ее экспорт, сокращая импорт, что способствует улучшению ее торгового и платежного баланса. Однако, с другой стороны, падение валютного курса способствует возникновению процесса инфляции, ухудшает условия торговли, приводит к нарушению эквивалентности обмена, что наносит стране ощутимые материальные потери. В результате многие страны **манипулируют** валютными курсами для решения своих задач как в области экономического развития, так и для защиты от валютного риска. Манипулирование включает ряд **механизмов** — от искусственного занижения или, наоборот, завышения курсов на

циональных валют, использования разных режимов валютных курсов до механизма интервенций со стороны Центральных банков.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Как любая цена, валютный курс отклоняется от стоимостной основы — **покупательной способности валют** (объема товарной массы, приобретаемой на денежную единицу) — под влиянием спроса и предложения валюты. Соотношение такого спроса и предложения зависит от ряда факторов. Многофакторность валютного курса отражает его связь с другими экономическими категориями — стоимостью, ценой, деньгами, процентом, платежным балансом и т. д. Причем происходит сложное их переплетение и выдвигание в качестве решающих то одних, то других факторов в зависимости от общеэкономической и политической ситуации в стране и мире (рис. 8.3). Среди них можно выделить несколько факторов.



1. **Темп инфляции.** Соотношение валют по их покупательной способности (паритет покупательной способности), отражая действие закона стоимости, служит своеобразной осью валютного курса. Поэтому на валютный курс влияет темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. **Инфляционное обесценение денег** в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в средне- и долгосрочном плане.

Рис. 8.3

Взаимодействие факторов, влияющих на валютный курс

Выравнивание валютного курса, приведение его в соответствие с паритетом покупательной способности происходят в среднем в течение двух лет. Это объясняется тем, что ежедневная котировка курса валют не корректируется по их покупательной способности, а также действуют иные курсообразующие факторы.

Однако курсовые соотношения валют, очищенные от спекулятивных и конъюнктурных факторов, изменяются в соответствии с законом стоимости с изменением покупательной способности денежных единиц.

Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международной торговли товарами, услугами и капиталами. Это объясняется тем, что наиболее тесная связь между динамикой валютного курса и относительным темпом инфляции проявляется при **расчете курса** на базе экспортных цен.

Цены мирового рынка представляют собой денежное выражение интернациональной стоимости. Что касается импортных цен, то они менее приемлемы для расчета относительного паритета покупательной способности валют, так как во многом зависят от динамики валютного курса. **Индекс оптовых цен** приемлем для такого расчета лишь для развитых стран, где структура оптовой внутренней торговли и экспорта в известной мере сходна. В других странах в этот индекс не входят многие экспортируемые товары. Подобный расчет на базе розничных цен может дать искаженную картину, так как включает ряд услуг, не являющихся объектом мировой торговли. В конечном счете на мировом рынке происходит стихийное выравнивание курсов национальных денежных единиц в соответствии с реальной покупательной способностью.

2. Состояние платежного баланса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, если увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников.

Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как должники продают ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса и предложения на соответствующие валюты. В современных условиях резко возросло влияние **международного движения капиталов** на платежный баланс и, следовательно, на валютный курс.

3. Разница процентных ставок в разных странах. Влияние этого фактора на валютный курс объясняется двумя основными обстоятельствами. **Во-первых**, изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях на международное движение капиталов, прежде всего краткосрочных. Повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов, а ее снижение поощряет отток капиталов, в том числе национальных, за границу. Движение капиталов, особенно спекулятивных «горячих» денег, усиливает нестабильность платежных балансов. **Во-вторых**, процентные ставки влияют на операции валютных, кредитных, фондовых рынков. При проведении операций банки принимают во внимание разницу процентных ставок на национальном и мировом рынках капиталов в целях извлечения прибылей. Они предпочитают получать более дешевые кредиты на иностранном рынке ссудных капиталов, где ставки ниже, и размещать иностранную валюту на национальном кредитном рынке, если на нем процентные ставки выше.

4. Деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции. Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее на более устойчивые валюты, что ухудшает позиции ослабленной валюты. **Валютные рынки** быстро реагируют на изменения в экономике и политике, колебания курсовых соотношений. Тем самым они расширяют возможности валютной спекуляции и стихийного движения «горячих» денег.

5. Степень использования определенной валюты на европейском рынке и в международных расчетах. Например, тот факт, что 60 % операций европейскими банками и 50 % международных расчетов осуществляются в долларах, определяет масштабы спроса и предложения этой валюты. Поэтому периодический рост мировых цен и выплат по внешним долгам способствует повышению курса доллара даже в условиях падения его покупательной способности.

6. На курсовое соотношение валют воздействует также ускорение или задержка международных платежей. В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стремятся ускорить платежи контрагентам в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении ее курса, а экспортеры задерживают репатриацию валютной выручки. При укреплении национальной валюты, напротив, преобладает стремление **импортеров** к задержке платежей в ино-

странной валюте, а **экспортеров** — к ускорению перевода валютной выручки в свою страну. Такая тактика, получившая название «лидз энд лэгз» (от англ. *leads and lags* — опережения и отставания), используется для влияния на платежный баланс и валютный курс.

7. Степень доверия к валюте на национальном и мировых рынках. Она определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, а также рассмотренными выше факторами, оказывающими воздействие на валютный курс. Причем дилеры учитывают не только темпы экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, соотношение спроса и предложения валюты, но и перспективы их динамики. Иногда **ожидание публикации официальных данных** о торговом и платежном балансах или результатах выборов, оказывает влияние на курс валюты. Порой на валютном рынке происходит смена приоритетов в пользу политических новостей, слухов об отставке министров и т. д.

8. Валютная политика. Соотношение рыночного и государственного регулирования валютного курса влияет на его динамику. Формирование валютного курса на валютных рынках через **механизм спроса** и предложения валюты обычно сопровождается резкими колебаниями курсовых соотношений. На рынке складывается реальный валютный курс — показатель состояния экономики, доверия к определенной валюте. Государственное регулирование валютного курса направлено на его повышение либо снижение, исходя из задач валютно-экономической политики. В этих целях проводят определенную валютную политику.



Таким образом, формирование валютного курса — сложный многофакторный процесс, обусловленный взаимосвязью национальной и мировой экономики и политики. Поэтому при прогнозировании валютного курса учитывают курсообразующие факторы и их неоднородное влияние на соотношение валют в зависимости от обстановки.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА

В мировой практике используются рыночное и государственное регулирование величины валютного курса. **Рыночное регулирование**, основанное на конкуренции и действии законов стоимости, а также спроса и предложения, осуществляется стихийно.

Государственное регулирование направлено на преодоление негативных последствий рыночного регулирования валютных отношений и на достижение устойчивого экономического роста, равновесия платежного баланса, снижения роста безработицы и инфляции в стране.

Оно осуществляется с помощью валютной политики — комплекса мероприятий в сфере международных валютных отношений, реализуемых в соответствии с текущими и стратегическими целями страны.

Юридически валютная политика оформляется валютным законодательством и валютными соглашениями между государствами.

К мерам государственного воздействия на величину валютного курса относятся: валютные интервенции, дисконтная политика, протекционистские меры.



Важнейшим инструментом валютной политики государств являются **валютные интервенции** — операции центральных банков на валютных рынках по купле-продаже национальной денежной единицы против ведущих иностранных валют.

Цель валютных интервенций — изменение уровня соответствующего валютного курса, баланса активов и пассивов по разным валютам или ожиданий участников валютного рынка. Действие механизма валютных интервенций аналогично проведению товарных интервенций.

Для того чтобы повысить курс национальной валюты, Центральный банк должен продавать иностранные валюты, скупая национальную. Таким образом, уменьшается спрос на иностранную валюту, а следовательно, увеличивается курс национальной валюты.

Для того чтобы понизить курс национальной валюты, Центральный банк **продает** национальную валюту, **скупая** иностранную.

Это приводит к повышению курса иностранной валюты и снижению курса национальной валюты. Для интервенций, как правило, используют официальные валютные резервы, и изменение их уровня может служить показателем масштабов государственного вмешательства в процесс формирования валютных курсов.

Официальные интервенции могут проводиться разными методами — на биржах (публично) или на межбанковском рынке (конфиденциально), через брокеров или непосредственно через операции с банками, на срок или с немедленным исполнением.

Кроме того, официальные валютные интервенции подразделяют на «стерилизованные» и «нестерилизованные».



Для того чтобы валютные интервенции привели к желаемым результатам по изменению национального валютного курса в долгосрочной перспективе, необходимо:

- наличие необходимого количества резервов в Центральном банке для проведения валютных интервенций;
- доверие участников рынка к долгосрочной политике Центрального банка;
- изменение фундаментальных экономических показателей, таких как темпы экономического роста, инфляции, динамики увеличения денежной массы и др.

«Стерилизованными» называют интервенции, в ходе которых изменение официальных иностранных нетто-активов компенсируется соответствующими изменениями внутренних активов, т.е. практически отсутствует воздействие на величину официальной «денежной базы». Если же изменение официальных валютных резервов в ходе интервенции ведет к изменению денежной базы, то интервенция является «нестерилизованной».



Дисконтная политика — это изменение Центральным банком учетной ставки, в том числе в целях регулирования величины валютного курса путем воздействия на стоимость кредита на внутреннем рынке и тем самым на международное движение капитала. В последние десятилетия ее значение для регулирования валютного курса постепенно уменьшается.

Протекционистские меры — это меры, направленные на защиту собственной экономики, в данном случае национальной валюты. К ним относятся в первую очередь валютные ограничения.

Валютные ограничения — законодательное или административное запрещение или регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой или другими валютными ценностями.

Видами валютных ограничений являются следующие меры:

- валютная блокада — запрет на свободную куплю-продажу иностранной валюты;
- регулирование международных платежей, движения капиталов, репатриации прибыли, движения золота и ценных бумаг;
- концентрация в руках государства иностранной валюты и других валютных ценностей.

Государство достаточно часто манипулирует величиной валютного курса в целях изменения условий внешней тор-

говли страны, используя такие методы валютного регулирования, как двойной валютный рынок, девальвация и ревальвация.

Теории валютного курса выполняют две функции:

- первая (идеологическая) направлена на обоснование жизнеспособности рыночной экономики;
- вторая (практическая) состоит в разработке методов регулирования валютного курса как составной части валютной политики.

Для большинства **западных теорий** валютного курса характерен ряд общих черт:

- **отрицание** теории трудовой стоимости, стоимостной основы валютного курса денег;
- **меновая концепция** — преувеличение роли сферы обращения при недооценке производственных факторов. Предметом анализа являются меновые пропорции, изменяющиеся под влиянием спроса и предложения валюты. Глубинные причины таких изменений, лежащие в сфере воспроизводства, обычно остаются за рамками этих теорий. Меновая концепция проявляется в эластичном, абсорбционном, монетарном подходе западных экономистов к анализу валютного курса;
- **соединение** количественной и номиналистической теорий денег с концепциями международного равновесия.

Основное положение номиналистической теории денег (деньги — творение государства) распространяется экономистами на валютный курс.

По их мнению, валютный курс не имеет стоимостной основы, а валютный паритет устанавливается государством в зависимости от его политики. Нить их рассуждений такова: покупательная способность валют определяется ценами, которые зависят от количества денег в обращении, а оно регламентируется Центральным банком — органом правительства.



Основоположник государственной теории денег немецкий экономист Г. Кнопп рассматривал валютный курс как творение государства, объясняя его изменения волей правительства, отрицал стоимостную основу курсовых соотношений. Подобная подмена экономических категорий юридическими вытекает из смешения денег со счетной денежной единицей и масштабом цен.

ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

Авторство концепции паритета покупательной способности принадлежит известному шведскому экономисту начала XX в. **Густаву Кассилью**, одному из отцов-основателей Стокгольмской школы экономической науки.

Теория покупательной способности исходила из преобладавшей в начале XX в. идеи, что валютный курс каким-то образом взаимосвязан с внутренним уровнем цен в стране. Причем не было ясно, что выступает независимой, а что — зависимой переменной: то ли цены влияют на валютный курс, то ли, наоборот, колебания обменного курса сказываются на ценах. Исходная идея, от которой отталкивался Г. Кассиль, была достаточно простой. Если при данном уровне цен покупателю дешевле приобретать товары в Соединенных Штатах, чем в Великобритании, то спрос на американские товары увеличится. Возникнет давление на валютный рынок, и обменный курс английского фунта к американскому доллару стабилизируется на таком уровне, что будет совершенно безразлично, где покупать товары. Если же речь идет о фиксированных курсах, то арбитраж на товарном рынке приведет к изменению уровня цен. Их колебание будет длиться до тех пор, пока выгоды от товарного арбитража полностью не исчезнут.



Г. Кассиль, будучи высококлассным математиком, по его собственному выражению, имел дело «с величинами и их соотношениями, а также с условиями равновесия между силами, которым следует дать количественное выражение». Исходя из этих соображений, он искал количественные закономерности на международном рынке. После Первой мировой войны на международном рынке возник диспаритет между валютным курсом и реальной покупательной способностью денег в результате отказа от золотого стандарта. Г. Кассиль обратился к идее **Д. Рикардо**, который предположил, что между валютным курсом и внутренней покупательной способностью денег должна быть четкая взаимосвязь. Установление валютного курса на основе паритета покупательной способности, по мнению Г. Кассиля, должно было вернуть международный рынок в состояние равновесия. Со своими теоретическими разработками шведский экономист впервые выступил в 1916 г., а после Первой мировой войны начал их активную пропаганду. Выражение «паритет покупательной способности» вошло в терминологический оборот после публикации Г. Кассилем статьи в «Economic Journal» в декабре 1918 г. Экономист предлагал в начале 1920-х гг. Лиге Наций — прообразу современной Организации объединенных наций (ООН) — использовать паритет покупательной способности в качестве якоря международной валютной политики.



На основе подобных рассуждений был сформулирован Закон единой цены: в условиях совершенной конкуренции один и тот же товар в различных странах имеет одинаковую цену, если она выражена в одной и той же валюте.

Эта теория основывается на номиналистической и количественной теориях денег. Ее истоки берут начало от воззрений английских экономистов **Д. Юма** и **Д. Рикардо**. Последний утверждал, что низкая стоимость фунта стерлингов привела к дефициту торгового баланса, «...вывоз монеты вызывается ее дешевизной и является не следствием, а причиной неблагоприятного баланса». С его точки зрения, обесценивание денег — «следствие их избытка», а соотношение покупательной способности валют определяется количеством денег в обращении соответствующих стран. На этом постулате базируются все варианты, в том числе современные, теории паритета покупательной способности. Основные положения этой теории состоят в утверждении, что валютный курс определяется относительной стоимостью денег двух стран, которая зависит от уровня цен, а он в свою очередь — от количества денег в обращении. Данная теория направлена на поиск «курса равновесия», который поддержал бы уравновешенность платежного баланса. Этим определяется ее связь с концепцией автоматического саморегулирования платежного баланса.

Развитие теории паритета покупательной способности шло в направлении присоединения дополнительных факторов, влияющих на валютный курс и приведение его в соответствие с покупательной способностью денег. Среди них вводимые государством торговые и валютные ограничения, динамика кредита и процентных ставок. Однако **основная идея** о том, что валютный курс определяется соотношениями между уровнями цен двух стран, осталась без изменения в современной западной экономической науке.



Например, П. Самуэльсон утверждает: изменение соотношений валютного курса «при прочих равных условиях пропорционально изменению соотношения между нашими ценами и ценами за границей».

Теория паритета покупательной способности, признавая реальную базу курса валют — покупательную способность, отрицает его стоимостную основу, преувеличивает роль стихийных рыночных факторов и недооценивает государствен-

ные методы регулирования курсовых соотношений и платежного баланса. Отсутствие целостности этой теории способствует периодическому ее возрождению. Она стала составным элементом монетаризма, сторонники которого преувеличивают роль изменений денежной массы в развитии экономики и инфляции, а также роль рыночного регулирования и отрицают государственное регулирование.

8.3. Глобализация мировой экономики

Перед современным человечеством встали проблемы, которые, благодаря масштабности и важности для жизнедеятельности людей, получили название **глобальных**. Это проблемы предотвращения ядерной войны, охраны окружающей среды, освоения космического пространства, выход из мирового финансово-экономического кризиса и т. д.



Глобальные проблемы носят общепланетарный характер, так как затрагивают жизненно важные вопросы, касающиеся всех стран и народов. При этом некоторые из них настолько обострены, находятся в таком критическом состоянии, что любое промедление их решения грозит неминуемой гибелью цивилизации или деградацией условий жизни людей. Следует учитывать, что глобальные проблемы для своего решения требуют огромных усилий всех государств, объединения воедино прогрессивных сил и народов, тесного взаимодействия политических, экономических и научно-технических возможностей.

Глобальные проблемы довольно противоречивы и разнообразны, тем не менее их можно объединять **в три основные группы**. К **первой группе** относятся складывающиеся в мире взаимосвязи и взаимоотношения между различными системами хозяйствования, проблемы взаимоотношений по вопросам войны и мира, разоружения и экономического развития. **Вторая группа** отношений охватывает экономические проблемы современного народонаселения, борьбы с нищетой, голодом, болезнями и т. д. И, наконец, **третью группу** составляют отношения, складывающиеся между обществом как органической целостностью и природой. К ним следует относить проблемы, связанные с охраной окружающей среды, использованием природных ресурсов, заготовкой и потреблением даров природы, развитием энергетического потенциала планеты и т. п.

В современных условиях закономерен вопрос о том, какая из мировых сил способна решить глобальные проблемы, вывести человечество из тупиковой ситуации и поставить его на путь рационализации, взаимодействия с природой, космическим пространством. Со всей очевидностью встает вопрос о комплексном объединении усилий всего мира, всего прогрессивного на планете. Только **совместные усилия народов** всей планеты способны предотвратить пагубные социальные процессы, сберечь природу и обезопасить человечество от погружений в пучину бед и страданий (рис. 8.4).

**Рис. 8.4**

Только совместные усилия народов всей планеты способны предотвратить пагубные социальные процессы, сберечь природу и обезопасить человечество от погружения в пучину бед и страданий

Сотрудничество должно быть направлено на охрану природной среды, кардинальное улучшение экологической обстановки. В этих целях объективно возникает проблема разоружения, а следствием решения перечисленных проблем становится оздоровление условий жизни, развитие физических возможностей человека.

Направлений возможного сотрудничества стран в решении глобальных проблем множество. В реализации коллективных усилий по решению глобальных проблем ответственность возложена на ООН, в ведении которой находится ряд специализированных учреждений.

Решение многих современных глобальных проблем зависит от позиции крупнейших государств мира, их заинтересованности в достижении позитивных результатов. Существенное значение для улучшения политического климата в мире имеет заключение между ними **договора об ограничении**, а в дальнейшем и о полной ликвидации всех видов вооружений.

В мире существуют проблемы, требующие для своего решения усилий мирового сообщества и сотрудничества не только международных органов и государств, но и сознательного участия всего цивилизованного человечества, например, решение таких проблем, как глобальное изменение климата, ликвидация опасных заболеваний типа СПИД и т. д.

Важными звеньями сотрудничества являются также различные общественные организации: Всемирная организация врачей, партия «зеленых», комитеты защиты мира и ветеранов войны, различные общественные организации женщин и т. д.

Формируемый в мире комплекс усилий по конструктивному решению всемирных глобальных проблем человечества диктуется ныне интересами его выживания, сохранения целостности современного мира. Существуют также и **глобальные проблемы современности** — проблемы, которые затрагивают интересы всех стран и народов мира, и решение которых требует совместных усилий. Глобальные проблемы современности возникли совсем недавно — примерно в середине XX в., они касаются различных сторон жизни человека.



Выделяют суперглобальные (общемировые) проблемы:

- предотвращение мировой ракетно-ядерной войны (проблема войны и мира);
- установление равноправных и взаимовыгодных отношений между государствами.

К общечеловеческим проблемам относят следующие:

- ликвидация нищеты и других форм социального неравенства. Мировое хозяйство очень неоднородно по своему составу и страны имеют неодинаковый уровень нищеты: в одних странах высокий, в других — очень низкий;
- охрана здоровья людей — все страны мира должны проводить активную политику по охране здоровья;
- развитие образования (не только общего, но и специального, среднего и высшего). Это дает обществу высококвалифицированные кадры специалистов, что способствует более эффективному развитию экономики и обеспечивает экономический рост;
- планирование и регулирование роста населения;
- повышение уровня и качества жизни.

Сама сущность человека, его противоречивость, стремление к созиданию и разрушению, мирному сосуществованию и вражде отражаются и на его экономическом поведении. Это проявляется и многократно усиливается в условиях глобализации.

СУТЬ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация представляет собой сложный процесс развития мирового экономического сообщества и неизбежно порождает проблемы планетарного масштаба, под которыми понимают аспекты жизни и развития человечества, объединяющие население Земли тесными связями, выявляющие кризисные состояния жизни различных государств.

Корни многих глобальных проблем уходят в глубину веков. Они сопровождали человеческое общество на протяжении всей его истории, хотя до определенного времени и не проявляли всей своей остроты.

В современных условиях **сферой их влияния** становится вся планета (например, вопросы войны и мира, голода и массовых болезней, различий в уровне развития отдельных стран и регионов планеты).

Как известно, прогресс науки и техники позволяет накапливать значительные материальные ресурсы для удовлетворения потребностей и повышения уровня жизни населения. Однако до настоящего времени не удавалось избавиться от голода, нищеты, бескультирья во многих странах мира.

Масштабность, долговременность существования, взаимосвязь и взаимозависимость глобальных проблем свидетельствуют о том, что решить или хотя бы ослабить их можно только на основе широкого международного сотрудничества. Такое сотрудничество предполагает несколько уровней: двусторонний, многосторонний, региональный и всемирный.

Восприятие и осознание глобальных проблем, формирование механизма их решения — задача в основном международных организаций. Так, в решении большинства комплексных глобальных проблем важную роль должны играть ООН и ее подразделения. Существуют такие международные организации, на которые возложено решение **отдельных глобальных вопросов**. К таким организациям относятся: Международный союз природы и природных ресурсов, Научный комитет по окружающей среде Международного совета научных союзов и др.

Важное значение в деятельности международных организаций имеет **решение вопросов экономического развития**, энергетики (особенно ядерной), науки и техники, продовольствия. В частности, решению продовольственной проблемы подчинена работа таких организаций, как Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО) ООН, Все-

мирный продовольственный совет, Экономический и социальный совет ООН и его региональные комиссии. Они осуществляют разработку проектов технической помощи, аккумулируют средства на оказание продовольственной помощи, ее организацию.



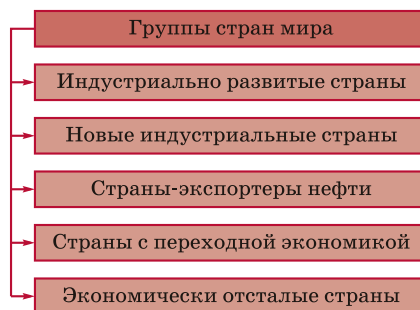
Современное человечество — это уже более чем 6 млрд землян, тысячи больших и малых народов, это огромное разнообразие экономик, культур, религий, быта, явлений социально-политической жизни. Это, наконец, и около 230 стран и территорий, подавляющее большинство из которых — суверенные, т.е. политически независимые и самостоятельные государства.

Решение **глобальных проблем** является необходимым условием развития всех сфер человеческой деятельности. Человечество должно найти способы устранения негативных последствий, угрожающих существованию земной цивилизации. Решение глобальных проблем связано с большими трудностями, поскольку они одновременно являются и природными, и социальными. Поэтому для их решения необходимо использовать как научно-технические (естественно-научные), так и общественно-политические (социальные) методы. Ведущее место в исследовании глобальных проблем принадлежит методу глобального моделирования и прогнозирования.

Весь этот огромный мир чрезвычайно разнообразен, сложен, противоречив, поэтому составляющие его страны классифицировать довольно затруднительно. И все же, отталкиваясь от общих социально-экономических признаков, страны мира можно условно распределить на следующие пять основных групп (рис. 8.5).

1. Индустриально развитые страны — это группа из нескольких десятков демократических и правовых государств

Рис. 8.5
Группы стран
по уровню
экономического
развития



с сильным и открытым миру гражданским обществом (основа его — мощный средний класс). Это группа государств со сложившейся рыночной экономикой, передовым и эффективным производством, высокими показателями ВВП/ВВП на душу населения и, соответственно, высоким качеством жизни людей.

2. Новые индустриальные страны включают государства с бурно растущей рыночной экономикой и прогрессом науки и техники, высокими темпами увеличения производства и экспорта промышленной продукции, развивающимися свободами и демократией в обществе.

3. Страны-экспортеры нефти часто выделяют в отдельную группу, потому что за последнюю четверть XX в. они смогли резко повысить свои доходы от массовых поставок нефти за рубеж. При этом, благодаря очень значительным суммам полученных «нефтедолларов», а также активным и высокодоходным инвестиционным и кредитно-финансовым операциям повсюду в мире некоторые из них заметно увеличили экономический рост и производство ВВП/ВВП на душу населения, добившись впечатляющих результатов в повышении уровня жизни своих граждан.

4. Страны с переходной экономикой представляют группу из приблизительно трех десятков государств, которые (начиная с 1980 — 1990-х гг.) постепенно (и по-разному) освобождаются от коммунистического тоталитаризма и неэффективной «административно-командной экономики» и переходят к демократии, свободе личности, открытому обществу, правовым и рыночным отношениям.

5. Экономически отсталые страны составляют наиболее многочисленную группу слаборазвитых, неблагоустроенных и страдающих от бедности и нищеты государств афро-азиатской и латиноамериканской части мира.

У каждой страны или группы стран существует множество разнообразных нерешенных задач, но в мире есть крупномасштабные проблемы, общие для всех людей. Это так называемые глобальные проблемы, т.е. те наиболее важные и насущные проблемы, которые затрагивают интересы всех народов и для своего решения требуют коллективных усилий всего мирового сообщества.

Подобные проблемы тоже классифицируют по-разному.

В социально-экономической сфере среди них чаще всего выделяют следующие проблемы:

- экономическая отсталость многих стран;
- проблема издержек глобализации;

- демографическая проблема;
- продовольственная проблема;
- проблема ресурсов;
- экологическая проблема;
- проблемы разоружения и конверсии;
- мировой экономический кризис.

Среди глобальных проблем, требующих незамедлительного решения, мировой экономический кризис и разоружение занимают особое место.

В результате мирового финансово-экономического кризиса обостряются **хозяйственные связи**, резко снижаются объемы продаж в торговой сети, некоторые крупные банки и финансовые структуры на грани разорения, останавливается производство во многих крупных автомобильных концернах, на металлургических и машиностроительных предприятиях, приостанавливается строительство жилья, связанного с ипотечным кредитованием, сокращается число рабочих мест и возрастает безработица. **Мировой кризис** охватил всю мировую экономику, но в первую очередь индустриально развитые страны.

Кроме того, рост вооружений и военных конфликтов вызывает **экономические потери**, происходящие вследствие физического уничтожения наиболее дееспособного населения Земли. Так, в результате Первой мировой войны было убито 10 млн чел., а общие людские потери во Второй мировой войне достигли 55 млн чел.

В результате мировых войн погибает огромный производственный потенциал, бесцельно расходуются материальные средства.

Неисчислимы бедствия, наносимые войнами культурным достояниям, мировой науке, литературе, искусству, архитектуре.

Многие шедевры мировой цивилизации навсегда оказываются потерянными для человечества.

Наносимый гонкой вооружений прямой социально-экономический ущерб многократно превышает все мировые убытки в результате землетрясений, засух, наводнений, тайфунов и других стихийных бедствий.

Последствия гонки вооружений проявляются в обострении экономических и социальных проблем во всех странах, они пагубно сказываются на развитии гражданского производства.

Экологическая проблема является результатом высоких темпов роста не только промышленности, но и сельского

хозяйства на основе достижения НТП в области промышленных технологий и агрохимии.

Под воздействием **экологических изменений** снижается производительность многих отраслей, ускоряется физический износ капитала, замедляется ресурсооборот, а следовательно, снижается эффективность производства, все большая часть национального дохода отвлекается на предотвращение деградации природной среды. И, напротив, повышение качества последней ускоряет процессы воспроизводства, повышает степень производительного потребления производственных ресурсов, обеспечивает снижение удельных затрат совокупного труда, способствует рациональному использованию капитальных вложений с точки зрения их ориентации на ускорение НТП и более полное удовлетворение потребностей членов общества.

Вместе с тем современный НТП оказывает также неблагоприятное воздействие из-за быстрого устаревания результатов научно-исследовательской деятельности. Наибольшую выгоду от НТП получают индустриально развитые страны.

Переход экономики на **интенсивный путь развития** должен охватывать все взаимосвязанные природные компоненты, так как под влиянием отдельных направлений НТП происходит углубление негативных изменений.

Важный аспект НТП — его циклический, неравномерный характер, усиливающий социально-экономические проблемы в разных странах и делающий их общими. Возникают периоды, когда ухудшение общеэкономических условий воспроизводства (например, удорожание энергетических ресурсов) замедляет или откладывает получение экономического эффекта научно-технического развития, переключает его на задачи компенсации возникающих структурных ограничений, обостряя тем самым социальные проблемы. Возрастает **неравномерность экономического развития**, усиливается международная конкуренция, что приводит к обострению внешнеэкономических противоречий. Его следствиями стали рост протекционизма, торговые и валютные войны в отношениях между развитыми странами.

Проблемой для слаборазвитых стран остается «утечка мозгов», когда наиболее квалифицированные кадры стремятся найти работу за рубежом. Причиной является то, что подготовка кадров не всегда соответствует реальным возможностям их использования в конкретных социально-эко-

номических условиях. Так как образование связано с определенной социально-культурной сферой, то его проблемы вступают в сложнейшее взаимодействие с общечеловеческими проблемами, такими как экономическая отсталость, рост населения, безопасность проживания и т. д.



Одной из глобальных проблем, связанных с НТП, является проблема образования. Однако без значительных изменений, произошедших в сфере образования, невозможны были бы ни НТП, ни огромные достижения в развитии мировой экономики, ни те демократические процессы, в которые вовлекается все большее число стран и народов мира.

Несмотря на успехи отдельных стран в науке, культуре, мир в целом по существу оставался неграмотным, и подавляющее большинство его населения не умело ни читать, ни писать. Только в XX в. во всем мире было предпринято мощное наступление на неграмотность в целях ее ликвидации.

В наше время образование превратилось в одну из важнейших сторон человеческой деятельности. Оно охватывает практически все общество, а расходы на него постоянно возрастают.

Кроме того, образование требует постоянного **совершенствования и реформирования**, т.е., во-первых, улучшения его качества, которое ухудшилось в связи с его быстрым развитием; во-вторых, решения проблем его эффективности, которые зависят от конкретных экономических условий; в-третьих, удовлетворения потребности в нормативных знаниях, что связано с постоянным образованием взрослых, а значит, и разработкой концепции непрерывного образования, которое бы сопровождало человека на протяжении всей жизни. Вот почему во всем мире, особенно в развитых странах, стремительно возрастает объем услуг по повышению квалификации и уровня образования взрослых.

В мировой науке и практике сложились разные подходы к **анализу глобальных проблем**: технологический и социально-этический. Оба они оказывают влияние на проводимые разработки и хозяйственную политику.

Глобальные проблемы развития человечества не обособлены друг от друга, а действуют в единстве и во взаимосвязи, что требует кардинально новых концептуальных подходов к их решению. На пути решения глобальных проблем возникают преграды. **Предпринимаемые меры** для их решения часто блокируются экономической и политической гонимостью вооружений, региональными, политическими и военными конфликтами.

Необходимые предпосылки и возможности подлинно гуманистического разрешения противоречий глобального характера создаются мировым сообществом. Глобальные проблемы должны решаться на путях развития сотрудничества между всеми государствами, образующими систему всемирного хозяйства.

ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Основными движущими силами глобализации являются:

- расширение и обострение глобальных проблем, заставляющих человечество объединять усилия в их преодолении;
- деятельность транснациональных корпораций (ТНК), которая несет и распространяет по миру единые бизнес-стандарты. Однако деятельность подразделений одной и той же ТНК различается в разных странах и регионах. Поэтому степень влияния ТНК на национальные экономики разная;
- деятельность международных экономических организаций, способствующих вначале гармонизации, а затем и унификации национального законодательства стран мира, ставящих общие цели глобального развития. Однако принцип «двойных стандартов», непоследовательность и противоречивость заявлений — такая позиция развитых стран, когда на международных переговорах затрагиваются их национальные интересы;
- новый виток научно-технического прогресса, когда наибольшую выгоду получают индустриально развитые страны;
- расширение сети Интернет.

Глобализация экономики консолидируется с ее устойчивым развитием.

В настоящее время теоретиков, государственных деятелей, политиков в большей степени занимают не проблемы темпов роста, а проблемы устойчивого развития экономики. **Глобальный финансово-экономический кризис**, начавшийся в США в конце 2008 г., охватил все страны мира. Мировое экономическое сообщество обеспокоено сложившейся ситуацией и в настоящее время ищет пути выхода из создавшегося кризиса.

Глобализация или устойчивое развитие не являются чем-то принципиально новым в истории общества, наоборот, то и другое — одни из самых древних принципов природы, которым человек должен следовать в силу развития заложенных в нем природой закономерностей, состоящих в соблюдении симметрии явлений природы.



Информация усилила процесс глобализации, но отразилась на ней неоднозначно. Она изначально приняла двухполюсный характер: быстрое распространение сведений об экономике и социальной сфере способствовало прогрессу науки, техники, технологий, развитию культуры, просвещения, образования и в этом смысле глобализация способствовала прогрессу человечества, установлению его более тесных и одновременно разумных связей с природой и космосом.

В то же время, развитие глобального характера информации привело к формированию «чистой» информации, отражающей идеальный вариант развития экономики и социальной сферы, причем этот идеальный вид имеет в своей основе американско-европейскую модель цивилизации. Следствием стало то, что в экономике, социальной сфере все чаще начали возникать кризисные явления и процессы, развитие на этой основе экологического кризиса.

Старое, традиционное хозяйство, не приспособленное к новым сверхоперативным реакциям, неизбежно страдает от острых противоречий и противостояний.

Капитал стремится **застраховать** себя от негативных последствий собственной активности, поэтому принимает участие в экологических проектах.

Но чаще **капитал просто перемещается** в другие сферы экономики или в иные страны, где напряжение экологического кризиса не столь ощутимо.

Поэтому в экономической литературе все чаще ставится вопрос о том, возможно ли и если «да», то как, попасть в будущее глобальное общество с **наименьшими потерями**, можно ли это осуществить с помощью самоорганизации рыночных отношений или нужно государственное регулирующее начало. Однако в последнем случае нужно исходить из того, что в условиях глобализации границы национальных государств оказываются все более зыбкими и не отвечают быстро нарастающим экономическим, социальным, нравственно-этическим и другим связям между людьми.

8.4. Особенности современной экономики России

В последнюю четверть XX в. человечество вступило в новую стадию своего развития — стадию построения постиндустриального общества, которое является результатом происходящей в современном мире социально-экономической революции. Известно, что в основе каждой социально-экономической революции лежат свои специфические технологии, производственно-технологические системы и производственные отношения.

Для **постиндустриального общества** эту роль прежде всего играют информационные технологии и компьютеризированные системы, высокие производственные технологии, являющиеся результатом новых физико-технических и химико-биологических принципов, и основанные на них инновационные технологии, инновационные системы и инновационная организация различных сфер человеческой деятельности. Ее конечным результатом, по нашему глубокому убеждению, должно стать создание новой формы организации экономики — инновационной экономики.

Обсуждение социально-экономических проблем современной России часто ведется **изолированно** от опыта других стран и прежде всего бывших социалистических. Создается впечатление, что для исследователей российской действительности не существует опыта почти трех десятков других стран, которые, выйдя из социализма, решают проблемы, схожие с нашими.



Анализ результатов исследования отечественных и зарубежных ученых данной проблемы убедили нас в том, что создание инновационной экономики является стратегическим направлением развития нашей страны в первой половине XXI в.

Это замечание полностью относится к обсуждению проблем экономического роста, который начался в России в 1999 г. В отечественной литературе **доминируют две концепции** объяснения сути этого роста. Первая связывает его с реальным обесцениванием рубля после кризиса 1998 г. и благоприятной конъюнктурой рынка нефти. Второй причиной роста называют реформы, которые проводит российское

правительство в условиях политической стабилизации, наступившей после выборов 2000 г. Эти реформы, безусловно, важны и для обеспечения долгосрочного устойчивого роста. Действительно, для России конъюнктура рынка нефти и реальный курс — важнейшие факторы макроэкономической политики, влияющие на экономический рост.

ПРИЗНАКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В 1996 — 1998 гг. появились первые признаки экономического роста и в других постсоветских государствах, но они носили крайне неустойчивый характер и часто сменялись спадом. Однако после 1998 г. рост наблюдается практически повсеместно.

Таким образом, наличие роста напрямую не связано ни с политическим режимом (он существенно отличается в перечисленных странах), ни с проведением реформ, напоминающих российские реформы 2000—2001 гг., ни с ценами на нефть (среди упомянутых стран есть как нетто-экспортеры, так и нетто-импортеры нефти и нефтепродуктов).

Следовательно, у каждого из постсоветских государств есть свои **особенности**, но все они проявляются исключительно на фоне экономического роста. Это заставляет предположить, что источники данного роста, как и предшествующего падения экономической активности, нужно искать в иных процессах.

Прежде всего попытаемся проанализировать, с чем было связано падение производства в 1992—1994 гг., которое потом сменилось экономическим ростом.

Феномен постсоциалистической рецессии достаточно хорошо изучен, и основные факторы, которые определяют ее разворачивание, понятны. Стоит обратить внимание на суть социалистического валового внутреннего продукта. Традиционная, используемая в рыночной экономике **концепция ВВП** не применима для содержательного анализа социалистических экономик. Корректное использование понятия ВВП накладывает известные ограничения, к которым в первую очередь относятся: наличие рыночной экономики, доля государства (бюджета) в которой относительно невелика и присутствует демократический контроль над формированием государственных расходов.

Отсюда следует **фундаментальный принцип**, используемый при расчете ВВП: если люди платят за некие товары и

услуги, то это означает, что они (товары и услуги) представляют для них ценность. Последнее утверждение и является необходимым условием включения данных продуктов в расчет благосостояния.

Очевидно, что упомянутая выше ситуация не соответствует реалиям социалистической экономики, где производство и распределение продукции жестко регулируются, рынок отсутствует, равно как и демократический контроль над государственными расходами. В такой ситуации значительный объем хозяйственной деятельности не является вкладом в рост благосостояния, что во многих случаях превращает рост ВВП в статистическую иллюзию.

Применительно к социализму понятие ВВП носит крайне условный характер, потому что далеко не всегда существуют базовые предпосылки, которые позволили бы считать ту или иную экономическую деятельность осмысленной, ориентированной на реальные потребности. Иными словами, потребности и мотивы хозяйственной деятельности в социалистической и рыночной экономике качественно не сопоставимы. То, что осмысленно в первой, может оказаться совершенно бессмысленным во второй, что резко ограничивает возможность сопоставления ВВП, выраженного в стоимостных единицах (деньгах). Когда же социалистическая система рушится, эти качественные различия выходят на поверхность: выясняется, что значительную часть экономической деятельности составляет та, за которую никто и никогда в условиях рынка и демократии платить не будет ни как потребитель, ни как налогоплательщик.



Именно поэтому процесс **постсоциалистической трансформации** прежде всего состоит в постепенном перераспределении ресурсов из тех видов деятельности и предприятий, которые не могут функционировать в условиях рынка, в те, которые оказываются в условиях рынка востребованными. На первой стадии объем высвобождения ресурсов всегда превышает объем их использования в новых производствах, что и предопределяет спад. Затем экономика проходит через «точку перегиба», когда объем вовлекаемых в производство ресурсов становится больше, чем объем высвобождаемых ресурсов в ранее занятых неэффективных отраслях.

Далее возникает **проблема модернизации**, связанная с крахом старой системы хозяйствования и временем, необходимым для того, чтобы заработали рыночные институты. Это второй важный фактор, определяющий ход пост-

социалистической рецессии. После того как рыночные институты возникли и стали функционировать, начинается постсоциалистическое восстановление.



Основными факторами, которые определяют продолжительность и глубину постсоциалистической **рецессии**, являются:

- масштабы сектора экономики, продукция и услуги которого не востребованы рынком;
- масштабы использования рыночных инструментов в условиях социализма;
- наличие в социальной памяти населения информации о досоциалистических рыночных институтах.

Исходя из этого, можно понять, например, почему в Восточной Европе и странах Балтии, в которых жили при социализме два поколения, рецессия длилась меньше, чем на большей части постсоветского пространства, где при социализме жили три поколения.

Очевидно, что современный восстановительный рост в России существенно отличается от восстановительного роста после Гражданской войны и революции.

Уровень падения производства в 1991 — 1998 гг. был существенно ниже, чем во время революции и Гражданской войны. Поэтому и темпы восстановления в настоящее время тоже более низкие.

Восстановительный рост, как правило, по своей сути носит затухающий характер. Механизм этого процесса объясним: восстановительный рост обеспечивается за счет использования уже созданных мощностей и подготовленной квалифицированной рабочей силы. Он происходит при относительно незначительных капитальных вложениях, но его ресурсы достаточно быстро исчерпываются.

Так, в период 1998 — 2004 гг. численность занятых в российской экономике выросла на 8,9 млн чел. (с 58,4 до 67,3 млн). Дефицит квалифицированной рабочей силы нашел выражение в быстром росте реальной заработной платы. В течение 2000 — 2004 гг. реальная заработная плата увеличилась в 1,7 раза. Аналогичная тенденция наблюдалась и в других государствах СНГ.

Конъюнктурные опросы, проводимые социологами, показывают резкое изменение баланса оценок достаточности производственных мощностей для удовлетворения ожидаемого спроса. Изменение претерпевают также оценки потребности в рабочей силе в связи с ожидаемым спросом: нехватка оборудования и квалифицированных кадров все чаще

расценивается как серьезная преграда на пути роста производства.

Падение темпов роста после достижения пиковых значений и вовлечения в хозяйственный оборот наиболее доступных ресурсов почти с неизбежностью порождает **экономико-политические споры** о причинах затухающих темпов роста и путях их повышения. Если первоначально экстремально высокие темпы роста начала восстановительного периода воспринимаются и властью, и экспертным сообществом в качестве приятной неожиданности, то затем и политическая элита, и общество привыкают ориентироваться на эти аномально высокие темпы роста как на ориентир для выработки политики, как на точку отсчета в оценке проводимой политики.

ЭКОНОМИКА РОССИИ КАК ЧАСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Глобализация — рост объемов и разнообразия мирохозяйственных связей, сопровождающихся усилением экономической зависимости стран мира, — стала в настоящее время основной тенденцией развития мировой экономики. Она проявляется прежде всего в опережающем по отношению к материальному производству росте объемов международной торговли, финансовых и инвестиционных потоков.

Глобализация мировой экономики вызвана действием факторов, связанных с качественными изменениями в материальном производстве и сфере инфраструктуры.



Рыночная модернизация представляет собой переход экономики на новую технологическую основу и одновременное формирование адекватного ей механизма хозяйствования. В мировой экономике известны два типа модернизации: «пионерская» и «догоняющая».

«**Пионерская**» модернизация характерна для стран-лидеров мирового технологического и экономического прогресса.

«**Догоняющая**» модернизация характерна для стран, которые находятся во втором «эшелоне» развития. Главное отличие такой модернизации от «пионерской» состоит в том, что ее основой служит освоение технологий, а также ис-

пользование экономических рычагов, уже созданных в странах-лидерах.

Современные производительные силы требуют **мобилизации** все более крупных накоплений, монополизации экономических ресурсов крупными хозяйственными субъектами и государством.

Таким образом, «догоняющая» модернизация, по мнению некоторых экономистов, содержит высокий риск огосударствления экономики, подавления демократии и откат в реформах.

Можно выделить ряд **особенностей** «догоняющего» развития отечественной экономики.

1. Экономическое развитие России на протяжении почти двух столетий имеет общие с развитием других стран суть, цели и содержание. Советская экономическая система стала мощным механизмом накопления вещественного капитала страны, отделения труда от собственности. Ее материально-техническая составляющая была адекватна материально-техническому базису ранней и зрелой индустриализации, а начало ее кризиса в конце 1960-х гг. совпадает с переходом мировой экономики к позднему индустриализму.

2. Под воздействием внутренних противоречий и проводимых реформ советская экономическая система развивалась в направлении рыночных хозяйственных отношений. Экономическую систему, сложившуюся к началу 1980-х гг., по мнению некоторых экономистов, нельзя однозначно трактовать как нерыночную, хотя она существенно отличается от системы рыночных отношений развитых стран.

3. Для страны внешнеполитический фактор всегда был преваляющим при выборе курса на создание передовой промышленности.

Спецификой российской индустриализации всегда было то, что средства для ее осуществления изымались у действующего производства, а не создавались в процессе естественного накопления капитала.

В России всегда происходило **изменение сфер инвестирования** — средства направлялись преимущественно в оборонную сферу и связанные с ней отрасли. Кроме того, изымаемых средств не могло хватить на развитие всех укладов во всех отраслях экономики. Поэтому система экономического развития в России издавна была фрагментарной.

Вместе с тем страна не может отказаться и от использования преимуществ экспортноориентированного развития. Внешние экономические связи, в том числе и внешняя торговля, способны активизировать собственный потенциал.



При «догоняющем» развитии используют в основном две стратегии: **импортозамещающая** и **экспортноориентированная**. Первая стратегия выдвигает в качестве приоритета создание диверсифицированных промышленных комплексов, призванных насытить внутренний рынок и только потом развернуть их экспорт. Вторая стратегия базируется на международной промышленной кооперации. Условием успешного продвижения России по пути экономического прогресса является прежде всего концентрация ее собственных усилий и ресурсов на формировании эффективного, технологически развитого и конкурентоспособного рыночного хозяйства. В XXI в. Россия будет вынуждена придерживаться, главным образом, импортозамещающей стратегии.

В экспорте России преобладают товары, отличающиеся низкой ценовой эластичностью, неустойчивостью ценовой динамики, наличием в долгосрочной перспективе тенденции к понижению цен и довольно медленными темпами расширения спроса. К тому же рынок некоторых товаров не является свободным. Рынок нефти контролирует Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК), рынок черных металлов регулируется крупнейшими западными странами, сбыт природного газа ограничивается возможностью провести трубопроводную сеть через третьи страны. Об этом свидетельствует так называемый украинороссийский газовый спор, разразившийся по инициативе некоторых украинских политиков в конце 2008 — начале 2009 г.

Этот конфликт был использован в целях подрыва авторитета Российского Газпрома как надежного партнера по поставкам газа в европейские страны, и чтобы вынудить Россию поставлять газ на Украину по ценам ниже рыночных более чем в 2 раза. Однако благодаря дипломатическим усилиям Правительства России, украинским политикам не удалось обмануть Европейское сообщество и удовлетворить свои политические амбиции.

Мала доля машин и оборудования в российском экспорте, она в 5 раз ниже, чем в экспорте «средней» экономически развитой западной страны.

В импорте России слишком большое место занимают продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. При таком состоянии сфера материального производства

страны попала в значительную зависимость от зарубежных поставок.

В географической структуре внешней торговли сохраняется тенденция к ослаблению роли стран СНГ. Емкость рынка и платежеспособность партнеров по СНГ невелики, а их возможность участия в производственной кооперации, особенно если речь идет о создании высокотехнологичной продукции, в настоящее время ограничена.

ЭКОНОМИКА РОССИИ И МИРОВОЙ КРИЗИС

Экономика России, несмотря на разразившийся мировой финансово-экономический кризис, располагает рядом преимуществ.

1. Обеспеченность страны основными видами минерально-сырьевых ресурсов. Страна испытывает потребность в импорте сравнительно небольшого перечня видов сырья: марганца, хрома, титана, свинца, ртути и некоторых других.

2. Сравнительная дешевизна некоторых факторов производства (имеются значительные по масштабу производственные фонды и квалифицированная дешевая рабочая сила). Включение российских предпринимателей в международную кооперацию могло бы осуществляться путем изготовления узлов, деталей и компонентов по заказам зарубежных производителей готовой продукции.

3. Уникальные передовые технологии в ряде секторов промышленности (авиационная, космическая и атомная промышленность, судостроение, производство лазерной техники и средств информатики, картографии и геодезии, разработка программного обеспечения, проведение геологических изысканий).

Мировой финансово-экономический кризис наложил свой отпечаток и на развивающуюся экономику России. Как и в других странах, ухудшение внешней конъюнктуры обойдется России более низкими темпами роста экономики. Следует помнить, что в настоящее время важна хотя бы относительная стабильность. С этой точки зрения положение России неплохое: во-первых, в отличие от некоторых других стран Россия в последние годы накапливала государственные сбережения; во-вторых, российская экономика не так сильно обременена долгами, как некоторые другие страны, и роль финансового сектора не так высока, как в дру-

гих экономиках; наконец, значительная часть ее внешнего долга связана с внутрихолдинговыми потоками и поэтому не столь опасна.



В начале третьего тысячелетия Правительство Российской Федерации проводило достаточно жесткую фискальную политику. Высокое налогообложение нефтяных компаний, введенное в 2004 г., позволило сформировать стабилизационный фонд размером 190 млрд долл. по состоянию на сентябрь этого года, что соответствует 11 % прогнозируемого ВВП 2008 г. Профицит бюджета России в первом полугодии 2008 г. составил 7,7 % ВВП. Это один из наиболее высоких показателей в мире. Более того, резервов ЦБ РФ достаточно для покрытия 23 месяцев импорта — наилучший показатель среди развивающихся стран. Замыкает список сильных сторон России низкий суверенный долг страны перед иностранными кредиторами — всего 2 % ВВП, и это также один из лучших результатов в мире.

Стабильность государства была достигнута за счет частного сектора. В то время как нефтяные доходы пополняли стабилизационный фонд, частный сектор России наращивал внешний долг. Однако 488 млрд долл. корпоративного внешнего долга России на 114 % покрывается резервами ЦБ РФ, что намного превышает уровень других стран. Общий внешний долг России покрывается ее резервами на 106 %, что также свидетельствует о стабильности экономики.

Второе важное утверждение в пользу относительной защищенности России от мирового кризиса связано со слабым развитием ее финансовых рынков. **Долговая нагрузка** российского корпоративного сектора не является чрезмерной вследствие того, что финансовый сектор играет в стране относительно скромную роль.

Общий объем банковских активов составляет всего 60 % ВВП, корпоративных кредитов — 30 %, розничных — 10 %, а ипотечных — 3 %.

Для сравнения, в развитых странах активы банковского сектора к ВВП превышают 150 %, а размер рынка ипотечных кредитов составляет 40—60 % ВВП. Примерно 50 % инвестиций в России финансируются из собственных средств компаний. Это наглядно показывает, что эффект мирового финансового кризиса не будет иметь для нее таких тяжелых последствий, как для других стран.

Как видно из табл. 8.1, сальдо торгового баланса России в 2019 году сложилось положительное в сумме 179 млрд долл. США, а экспорт товаров оценивался в 423 млрд долл. США, что несоизмеримо больше, чем в 2016 году.

Таблица 8.1. Основные показатели платежного баланса России, млрд долл.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Экспорт	341	278	289	444	423
Импорт	193	189	191	238	244
Торговый баланс	148	89	98	206	179
Счет текущих операций	69	27	27	25	25

Сальдо торгового баланса в сентябре 2020 года, по данным Банка России (по методологии платежного баланса), составило 10,052 млрд долл. США, что на 30,7 % меньше данных за сентябрь 2019 года (14,503 млрд долл. США), но по сравнению с августом 2020 года (3,234 млрд долл. США) показатель вырос в три раза.

На основании отчета о внешней торговле в России на основе данных Федеральной таможенной службы России в 2019 году товарооборот России выражался в размере 666 558 млн долл. США, по сравнению с 2018 годом уменьшился на 3,13 %. Показатели экспорта России в 2019 году составили 422 777 млн долл. США, что на 6,04 % меньше, чем в 2018 году. Импорт России в 2019 году составил 243 781 млн долл. США, или увеличился на 2,36 % по сравнению с 2018 годом. В результате сальдо торгового баланса России в 2019 году сложилось положительное в размере 178 997 млн долл. США (меньше показателя 2018 года на 15,49 %).

В структуре экспорта России в 2019 году основная доля поставок пришлась на минеральные продукты — 63,33 %, металлы и изделия из них — 8,87 %, продукцию химической промышленности — 6,39, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 5,85 %, машины, оборудование и транспортные средства — 5,32 %, драгоценные металлы и камни — 3,61 %, древесину и целлюлозно-бумажные изделия — 3,02 % от всего объема экспорта России.

Наибольший прирост экспорта России в 2019 году по сравнению с 2018 годом составили следующие товарные группы: жемчуг природный или культивированный, драгоценные и полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными камнями,

бижутерия, монеты. Сокращение экспорта по сравнению с 2018 годом произошло по следующим товарам: топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные, черные металлы, злаки, суда, лодки, плавучие конструкции.

В структуре импорта России в 2019 году преобладали товары: машины, оборудование и транспортные — 43,9 %, продукция химической промышленности — 19,59 %, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 12,24 %, металлы и изделия из них — 7,31 %, текстиль и обувь — 6,20 %, минеральные продукты — 2,09 %, древесина и целлюлозно-бумажные изделия — 1,51 % от всего объема импорта России.

Наибольший прирост импорта в Российской Федерации по сравнению с 2018 годом наблюдался по товарам фармацевтической продукции, снижение прироста импорта не зафиксировано.



Международные резервы Российской Федерации на 1 ноября 2020 года составили 582,8 млрд долл. Как показывает статистика, они неуклонно повышаются. Так, на 3 января они составили 556,0 млрд долл., на 25 января 2019 г. — 477,7 млрд долл., а на 4 мая 2018 г. — 458,4 млрд долл. Рост за два года составил 129,2 млрд долл. США. Стоимость монетарного золота на 1 ноября 2020 года выразилась в цифре 138,7 млрд долл. США, а 1 ноября 2019 года — 107,9 млрд долл. США. Металлический компонент резервов с 1 января 2019 года по 1 ноября 2020 года повысился на 5 % и составляет 24 %.

ПУТЬ К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В решении задач **выхода страны из кризиса**, обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Это требует реформирования всех сфер общественной жизни и прежде всего экономики.

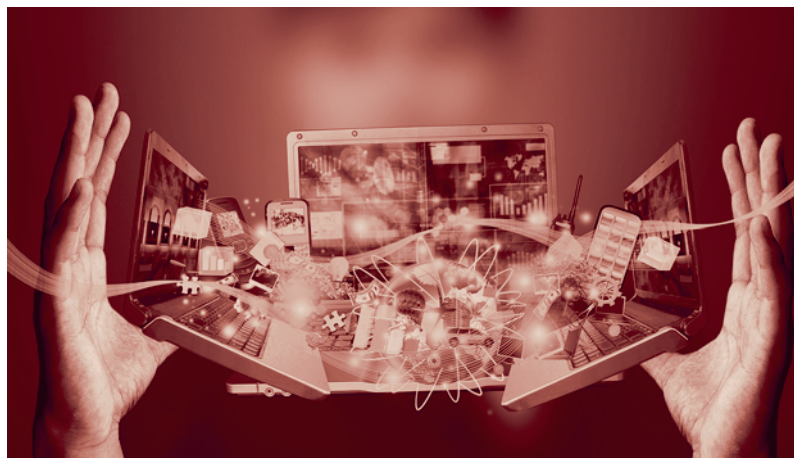
Что понимают под инновационной экономикой? Проведенный анализ современных тенденций развития экономики ведущих западных стран свидетельствует о том, что инновационная экономика — это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, доброжелательном восприятии новых идей, машин, систем и технологий, готовности

Рис. 8.6

Инновационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии — базовые системы инновационной экономики

к их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего знаний научных (рис. 8.6).

В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, так как производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным.



Информационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии являются базовыми системами инновационной экономики. Они в своем развитии радикально трансформируют все средства получения, обработки, передачи и производства информации.

Экономика общества является **инновационной**, если она характеризуется следующими основными признаками:

- любой индивидуум, группа лиц, предприятий в любой точке страны и в любое время могут получить на основе автоматизированного доступа и систем телекоммуникаций любую необходимую информацию о новых или известных знаниях, инновациях (новых технологиях, материалах, машинах, организации и управлении производством и т. п.), инновационной деятельности, инновационных процессах;
- производятся, формируются и доступны любому индивидууму, группе лиц и организациям современные информационные технологии и компьютеризированные системы, обеспечивающие выполнение предыдущего пункта;

- имеются развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание национальных информационных ресурсов в объеме, необходимом для поддержания постоянно убыстряющихся научно-технического прогресса и инновационного развития, и общество в состоянии производить всю необходимую разнообразную информацию для обеспечения динамически устойчивого социально-экономического развития общества, и прежде всего научную информацию;
- происходит процесс ускоренной автоматизации и компьютеризации всех сфер и отраслей производства и управления;
- осуществляются радикальные изменения социальных структур, следствием которых оказываются расширение и активизация инновационной деятельности в различных сферах деятельности человека;
- доброжелательно воспринимаются новые идеи, знания и технологии, готовые к созданию и внедрению в широкую практику в любое необходимое время инноваций различного функционального назначения;
- имеются развитые инновационные инфраструктуры, способные оперативно и гибко реализовать необходимые в данный момент времени инновации, основанные на высоких производственных технологиях, и развернуть инновационную деятельность; она должна быть универсальной, осуществляющей создание любых конкурентоспособных инноваций и развитие любых производств;
- имеется четко налаженная гибкая система опережающей подготовки и переподготовки кадров-профессионалов в области инновационной деятельности, эффективно реализующих комплексные проекты восстановления и развития отечественных производств и территорий.

Эффективность инновационной деятельности во многом определяется **инновационной инфраструктурой**. Поэтому инновационная инфраструктура является базовой составляющей инновационной экономики, инновационного потенциала общества. Что же представляет собой инновационная инфраструктура, почему она является базовой составляющей, фундаментом инновационной экономики?

Инновационная инфраструктура является **основным инструментарием** и механизмом инновационной экономики, она, как «архимедовы рычаг и точка опоры», способна поднять экономику страны на очень высокий уровень. Исходя из такого понимания, инновационная инфраструктура формулируется как совокупность взаимосвязанных, взаимодей-

полняющих производственно-технических систем, организаций, предприятий и соответствующих организационно управляющих систем, необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности и реализации инноваций.

Инновационная инфраструктура предопределяет **темпы (скорость) развития экономики страны и рост благосостояния** ее населения. Опыт развитых стран мира подтверждает, что в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке неизбежно выигрывает тот, кто имеет развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций, кто владеет наиболее эффективным механизмом инновационной деятельности. Поэтому для эффективного функционирования инновационной экономики страны такая инфраструктура должна быть функционально полной.

Важной проблемой, требующей своего актуального решения в условиях инновационной экономики, является опережающее создание в регионах эффективного **механизма информационного обеспечения инновационной деятельности**. Результативность этого механизма в значительной степени зависит от качества непрерывного социально-экономического мониторинга регионов. Подобный мониторинг должен охватить наблюдение, анализ, оценку и прогноз экономической, социальной, экологической, научной и инновационной обстановки в регионе в целях подготовки управленческих решений и рекомендаций, направленных на улучшение и развитие инновационной деятельности.

Мониторинг как инновационных процессов, так и более общих процессов структурных преобразований экономики в регионе, нацеливает регионы на эффективное управление этими процессами. Поэтому одной из основных функций в области информационного обеспечения инновационной экономики должна стать функция автоматизированного мониторинга структурных преобразований в регионе.

В связи с этим представляется целесообразным создание в регионах **автоматизированных центров информационного обеспечения** для постоянного поддержания, обновления и эксплуатации инновационных банков данных и знаний. При этом нужно исходить из следующего положения: субъектам инновационной деятельности нужна в первую очередь информация, которая содержала бы упорядоченную соответствующим образом технико-экономическую, конъюнктурно-коммерческую, статистическую информацию, сведения о характеристиках промышленной продукции, тех-

нологий, машин и оборудования, материалов, типов услуг и т.п. И в данном случае важная роль принадлежит маркетингу инноваций и инновационной деятельности на предприятиях региона как составной части информационного обеспечения инновационной эргономики.

Инновационный маркетинг, представляет собой комплекс мероприятий по исследованию всех вопросов, связанных с процессом реализации инновационной продукции предприятий (изучением потребителя и исследованием мотивов его поведения на рынке; исследованием инновационного продукта и каналов его реализации; изучением конкурентов и определением конкурентоспособности их инновационного продукта; изучением «ниши» рынка, в которой предприятие имеет наилучшие возможности по реализации своих преимуществ).

Создание на уровне регионов, отраслей и предприятий подобной принципиально новой информационной структуры — автоматизированной интегрированной информационной системы, ориентированной на комплексное информационное обеспечение инновационной экономики, будет способствовать успешному решению важнейшей задачи инновационной экономики государства — обеспечению конкурентоспособности предприятий, отраслей, регионов и страны в целом.

Становление инновационной экономики в значительной степени зависит от создания эффективного механизма управления практической реализацией в регионах сложных инновационных проектов. Планируется серьезная государственная поддержка инновационных процессов.



Для успешной реализации региональной инновационной политики по формированию инновационной экономики должен быть выполнен комплекс научных и организационно-технических мероприятий, из них несколько основных.

1. Разработка концепции развития инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры в регионах с определением долговременных стратегических целей и средств их достижения в рамках формирования инновационной экономики.
2. Разработка программы инновационного развития региона, которая должна быть адресным документом, указывающим по ресурсам, исполнителям и срокам совокупность мероприятий, направленных на достижение целей инновационного развития региона.
3. Включение основных положений программы инновационного развития региона в программу его социально-экономического развития.
4. Организация практической деятельности органов местного и регионального управления по реализации и принятию соответствующих нормативных актов регионального значения, а также по осуществлению ими организационного и информационного обеспечения данной программы.

Главной формой такого взаимодействия, должны стать научно-технические программы: государственные, финансируемые из федерального бюджета, когда приоритетные экономические проблемы решаются на основе научно-инновационного потенциала регионов, и региональные — с долевым финансированием государства и региона.

Роль **высококвалифицированных специалистов** в инновационной экономике очень велика и постоянно будет расти. Поэтому подготовка кадров, способных эффективно руководить инновационными процессами, разрабатывать и внедрять инновационные проекты, является приоритетной региональной и федеральной проблемой. В связи с этим следует подчеркнуть, что объективная потребность инновационного развития, становления инновационной экономики требует разработки новой **концепции подготовки кадров**.

В ее основу должны быть положены следующие принципы:

- становление, развитие и самореализация творческой личности;
- постоянная нацеленность на генерацию перспективных научно-технических нововведений и изыскание путей и методов их практической реализации в инновации;
- ориентация на подготовку высококвалифицированных и высокоинтеллектуальных специалистов, системных менеджеров инновационной деятельности;
- рассмотрение обучения и подготовки кадров как составной части производственного процесса, а расходов на подготовку кадров — не как затрат на работников, а как долгосрочные инвестиции, необходимые для процветания предприятий, отраслей и регионов;
- обучение управлению социальными и психологическими аспектами процесса создания наукоемких нововведений, использованию творческого потенциала коллектива, ускоренному широкомасштабному внедрению в практику инновационных разработок;
- создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров, интегрированной в систему производства инновационной продукции;
- сотрудничество университетов и других вузов региона с передовыми предприятиями региона, реализующими инновационные проекты, и их совместная деятельность в области разработки учебных программ, издания учебников и монографий по инновационным технологиям, системам машин и оборудованию, в подго-

товке специалистов высшей квалификации по новым профессиям и перспективным научно-инновационным направлениям.

Инновационная практика (производство наукоемких инновационных услуг в широком смысле) требует оборотного капитала. Получить этот оборотный капитал (например, кредит) в современных условиях без специальных мер поддержки практически невозможно.

Поэтому в настоящее время лишенное оборотного капитала отечественное производство инновационных услуг проигрывает лучшие (наукоемкие) проекты в стране зарубежным фирмам, использующим сбалансированный зарубежный рынок для получения требуемого оборотного капитала.

Выполненные нами исследования, а также проведенный анализ передового отечественного и зарубежного опыта показывают, что в инновационной экономике в целях устранения упомянутого недостатка необходимо объединить под единым управлением **инновационную и инвестиционную функции**. Такое объединение будет способствовать повышению заинтересованности исполнителей в успешном осуществлении всех этапов единого инновационного и инвестиционного цикла, которая может быть достигнута при ориентации всех исполнителей на конечный результат — ответственную сдачу инновационной продукции «под ключ» и участие в реализации и сопровождении созданных инновационных товаров и услуг.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какими социально-экономическими условиями было вызвано появление термина «политическая экономия»?
2. Почему ученые экономисты поделили экономику на две части и какие?
3. Используя изученный материал, сформулируйте термин «экономика».
4. Анализируя вопросы, которые изучает экономика, дайте определение «предмета» этой науки.
5. Обоснуйте важность изучения экономики для дальнейшего развития общества.
6. На основании учебного материала раскройте экономическое содержание кругооборота «производство — распределение — обмен — потребление».
7. В чем взаимосвязь потребностей человека и его психологии?
8. Какими способами рынок может удовлетворять человеческие потребности?

9. Способно ли производство влиять на человеческие потребности?
10. Как влияют на производство экономические потребности?
11. Охарактеризуйте пирамиду потребностей человека.
12. Какие основные понятия входят в термин «рынок труда»?
13. Используя сайт Минтруда, на основании конкретных примеров определите связь рынка труда и занятости населения.
14. В чем заключается уникальность рынков капиталов?
15. С какими проблемами сталкивается общество в период глобализации мировой экономики?
16. Раскройте экономическую характеристику факторов производства.
17. Какую экономическую роль содержит термин «рентабельность производства»?
18. Проанализируйте методы расчета рентабельности.
19. На основании изученного материала определите пути повышения активов предприятия.
20. Что включает в себя экономический термин «прибыль»?
21. Приведите пример расчета чистой прибыли.
22. Нарисуйте и объясните график безубыточности продаж.
23. Рассчитайте коэффициент безопасности.
24. Какую роль точки безубыточности играют при анализе прибыли предприятия?
25. Нарисуйте кривую спроса и выделите параметры, влияющие на характер этого графика.
26. Перечислите характерные черты рыночной экономики и объясните влияние каждого понятия.
27. Чем рынок отличается от традиционной экономической системы?
28. Назовите отличительные черты административно-командной системы.
29. Объясните в чем различие термина «собственность» с экономической и правовой точки зрения.
30. В чем преимущества и недостатки государственной собственности?
31. Почему экономисты считают частную собственность более эффективной?
32. Каково ваше мнение по дальнейшему развитию кооперативной собственности.
33. Дайте характеристику и сравнительный анализ четырех моделей рынка.
34. Почему возникла необходимость в антимонопольном законодательстве?
35. В чем сущность свободного предпринимательства?
36. Проанализируйте признаки экономики рыночного типа.
37. Какие факторы способствуют расширению конкуренции на рынке?
38. Может ли государство регулировать рынок? Если да, назовите способы регулирования?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ



Антонова О.В. Экономика фирмы (организации, предприятия) : учебник / О.В. Антонова, В. Я. Горфинкель, И. Н. Васильева. — М. : Вузовский учебник, 2019.

Борисов Е.Ф. Экономика : учеб. для бакалавров / Е. Ф. Борисов, А. А. Петров, Т. Е. Березкина. — М. : Проспект, 2020.

Васильев В.П. Экономика : учеб. и практ. / В. П. Васильев, Ю. А. Холоденко. — М. : Юрайт, 2020.

Гомола А.И. Гражданское право : учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования / А. И. Гомола. — 13-е изд. — М. : Издательский центр «Академия», 2020.

Гомола А.И. Экономика для профессий и специальностей социально-экономического профиля. Практикум : учеб. пособие / А. И. Гомола, П. А. Жанин, В. Е. Кириллов. — М. : Издательский центр «Академия», 2019.

Гомола А.И. Экономика для профессий и специальностей социально-экономического профиля. Методические рекомендации : учеб. пособие / А. И. Гомола, В. Е. Кириллов. — М. : Издательский центр «Академия», 2019.

Горелов Н.А. Развитие информационного общества : цифровая экономика : учеб. пособие для вузов / Н. А. Горелов, О. Н. Кораблева. — М. : Юрайт, 2019.

Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия) : учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. — М. : КноРус, 2019.

Грибов В.Д. Экономика предприятия : учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. — М. : Инфра-М, 2018.

Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия : учеб. для бакалавров / Т. А. Ивашенцева. — М. : КноРус, 2019.

Ивашковский С.Н. Экономика для менеджеров. Микро- и макроуровень : учеб. пособие / С. Н. Ивашковский. — М. : Дело, 2019.

Казначевская Г.Б. Основы экономической теории : учеб. пособие / Г. Б. Казначевская. — М. : Феникс, 2020.

Каурова О.В. Экономика предприятия / О. В. Каурова, В. М. Заернюк, А. Н. Малолетко. — М. : Русайнс, 2018.

Кипень Н.А. Экономика знаний промышленного предприятия : когнит. аспект : монография / Н. А. Кипень, В. П. Дудяшова. — М. : Инфра-М, 2018.

Лукашенко М.А. Экономика : учебник в 2 ч. Ч. 1 / М.А. Лукашенко, Ю.Г. Ионова, П.А. Михненко. — М. : Издательский дом Университета «Синергия», 2019.

Мировая экономика : учебник в 2 ч. Ч. 1 / под ред. Р.И. Хасбулатова. — М. : Юрайт, 2019.

Овчаренко Н.А. Основы экономики, менеджмента и маркетинга : учебник (для бакалавров) / Н.А. Овчаренко. — М. : Дашков и К°, 2020.

Основы экономической теории : учебник (для СПО) / Е.Н. Лобачева [и др.]. — М. : Юрайт, 2019.

Пашковская М.В. Мировая экономика : учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик. — 5-е изд. — М. : Юрайт, 2019.

Поликарпова Т.И. Основы экономики : учеб. и практ. (для СПО) / Т.И. Поликарпова. — М. : Юрайт, 2019.

Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / Н.Ф. Чеботарев. — М. : Дашков и К°, 2020.

Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства : учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования / Л.Н. Череданова. — 18-е изд. — М. : Издательский центр «Академия», 2018.

Филиппова О.И. Основы экономики и предпринимательства : рабочая тетрадь для студ. учреждений сред. проф. образования / О.И. Филиппова, Л.А. Волкова, Н.В. Малецкая. — 4-е изд. — М. : Издательский центр «Академия», 2016.

Шимко П.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. Практикум : учеб.-практич. пособие / П.Д. Шимко. — М. : КноРус, 2020.

Экономика : учеб. для 10—11 классов / [А.Г. Грязнова, Н.Н. Думная, О.В. Караманова и др.]. — М. : Интеллект-центр, 2021.

Экономика для юристов : учеб. пособие / под ред. О.Е. Рязановой, С.Н. Ивашковского. — М. : МГИМО, 2020.

Эскиндаров М.А. Экономика и финансы ТЭЖ : учебник / М.А. Эскиндаров, А.В. Шаркова, И.А. Меркулина. — М. : КноРус, 2019.

ОГЛАВЛЕНИЕ



Предисловие	4
Глава 1. Экономика и экономическая наука	7
1.1. Потребности человека и ограниченность ресурсов.....	7
1.2. Факторы производства. Прибыль и рентабельность.....	17
1.3. Выбор и альтернативная стоимость.....	33
1.4. Типы экономических систем	37
1.5. Собственность и конкуренция	43
1.6. Экономическая свобода. Значение специализации и обмена.....	56
Глава 2. Семейный бюджет	66
Глава 3. Товар и его стоимость.....	74
Глава 4. Рыночная экономика	87
4.1. Рыночный механизм. Рыночное равновесие. Рыночные структуры	87
4.2. Экономика предприятия: цели, организационные формы.....	95
4.3. Организация производства.....	99
4.4. Производственные затраты. Бюджет затрат	116
Глава 5. Труд и заработная плата.....	132
5.1. Рынок труда. Заработная плата и мотивация труда.....	132
5.2. Безработица. Политика государства в области занятости	147
5.3. Наемный труд и профессиональные союзы	161
Глава 6. Деньги и банки	166
6.1. Деньги и их роль в экономике.....	166
6.2. Банковская система	187
6.3. Ценные бумаги — акции, облигации. Фондовые биржи	208
6.4. Инфляция и ее социальные последствия.....	216

Глава 7. Государство и экономика	230
7.1. Роль государства в развитии экономики	230
7.2. Налоги и налогообложение	234
7.3. Государственный бюджет. Дефицит и профицит бюджета	253
7.4. Показатели экономического роста. Экономические циклы	262
7.5. Основы денежно-кредитной политики государства	286
Глава 8. Международная экономика	294
8.1. Международная торговля — индикатор интеграции национальных экономик	294
8.2. Валюта. Обменные курсы валют	299
8.3. Глобализация мировой экономики	320
8.4. Особенности современной экономики России	331
Список литературы	349

Учебное издание

**Гомола Александр Иванович,
Кириллов Валерий Евгеньевич,
Жанин Павел Александрович**

**Экономика для профессий и специальностей
социально-экономического профиля**

Учебник

Редактор *Ю.Н.Лаврухин*
Компьютерная верстка: *В.В.Дёмкин*
Корректор *Л.В.Гаврилина*

Изд. № 106117672. Подписано в печать 21.01.2021. Формат 70×90/16.
Гарнитура «Школьная». Печать офсетная. Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 25,74. Тираж 4000 экз. Заказ №

ООО «Издательский центр «Академия». www.academia-moscow.ru
129085, г. Москва, пр-т Мира, д. 101В, стр. 1.
Тел. +7 (495) 648-05-06 (многоканальный).
Сертификат соответствия № РОСС RU.НВ61.Н08333 от 11.06.2020.

Акционерное общество «Рыбинский Дом печати» (АО «РДП») 152901, Россия, г. Рыбинск Ярославской обл., ул. Чкалова, 8.